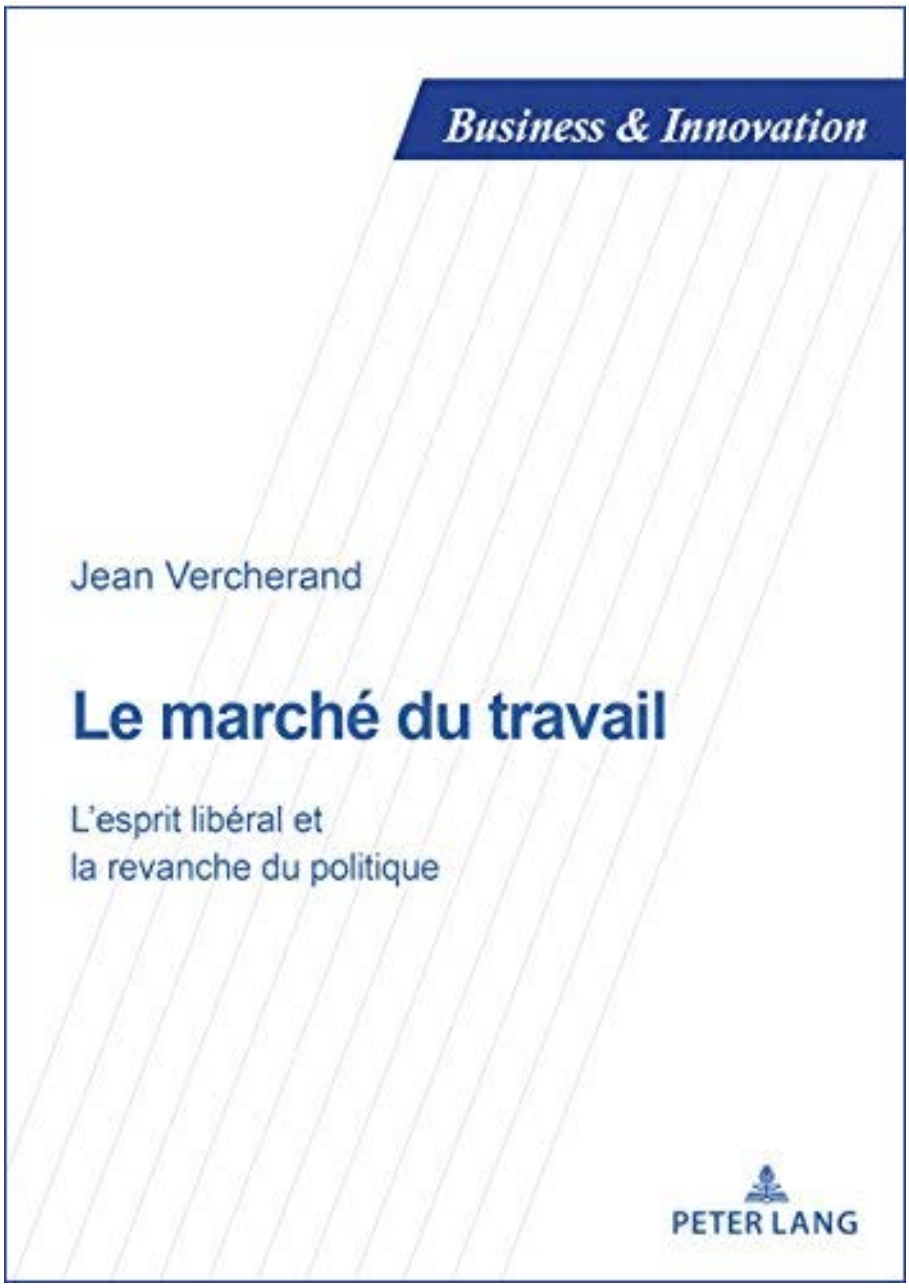
Le marché du travail

L'esprit libéral et la revanche du politique

Jean Vercherand

2017



À propos du livre

Voici plus de 40 ans qu'économistes et politiques s'échinent à faire reculer le chômage de masse, la précarité et les inégalités sociales. En vain. Dans tous les pays développés, la situation, examinée sous l'angle du chômage ou des inégalités, s'est dégradée par rapport à celle qui a prévalu durant les « Trente glorieuses ». Parallèlement, le taux de croissance économique n'a cessé de s'affaiblir en dépit d'un endettement public de plus en plus élevé.

L'ambition de cet ouvrage est de fournir une explication à cette inversion de tendance et à l'incapacité des décideurs politiques d'enrayer cette dégradation de la situation. Sur la base d'un examen attentif et comparatif de l'histoire économique et sociale des XIXe et XXe siècles, l'auteur montre que cette incapacité vient du fait que le corpus théorique dominant, sur lequel s'appuient la grande majorité des économistes, des commentateurs de l'économie et des décideurs politiques, souffre de deux lacunes majeures. L'une les empêche de comprendre comment fonctionne réellement le marché du travail ; l'autre ne leur permet pas de saisir pleinement ce qui détermine la croissance économique à long terme et quelles conséquences il en résulte pour l'emploi.

Cet ouvrage s'adresse, non seulement à tous les étudiants, chercheurs et enseignants en économie (universités, écoles d'ingénieurs et de commerce, IEP, etc.) mais aussi à toute personne soucieuse de comprendre les problèmes économiques et sociaux d'aujourd'hui (chômage de masse, inégalités, précarité, déclassements, crises, etc.).

« *Whether you work by the week or the day, the shorter the work the better the pay.* »

« *Que vous œuvriez à la semaine ou à la journée, plus court est le travail, meilleure est la paie.* »

Vieux dicton ouvrier américain cité par Paul A. Samuelson (1915-2009) dans les différentes éditions de son manuel *Economics* : Samuelson P. A., *Economics*, 11th ed., McGraw-Hill, New York, 1980, p. 539 / Samuelson P. A., *L'économique*, 11e éd., 1980, traduction française 1983, Armand Colin, Paris, t. 2, p. 268.←7 | 8→ ←8 | 9→

Table des matières

Avant-propos et remerciements

Introduction générale
Deux hypothèses centrales
1. L'offre de travail des salariés n'est pas autonome vis-à-vis de la demande mais subordonnée peu ou prou à celle-ci
2. Le progrès technique exerce sur la dynamique économique deux impacts fondamentalement différents

Plan de l'ouvrage

Chapitre I. La « question sociale » depuis le XIXe siècle
Introduction
1. Une asymétrie manifeste de rapport de force
   1.1. Une asymétrie déjà reconnue par Adam Smith
   1.2. Une manifestation contemporaine d'asymétrie : stress et harcèlement au travail
   1.3. Une asymétrie que législateurs et juristes ont dû reconnaître
2. La récurrence des crises économiques sous l'ère industrielle
   2.1. Les crises de courte durée (ou de courte période)
   2.2. Les fluctuations de longue durée (de longue période)
3. La durée du travail et les salaires en longue période
   3.1. L'allongement de la durée du travail au début de la révolution industrielle
   3.2. Le partage irrégulier des gains de productivité entre revenu et loisir
4. Les revendications ouvrières
   4.1. Un thème dominant : augmenter les salaires
   4.2. La « place particulière » de la réduction du temps de travail
   4.3. Les objectifs visés par la réduction de la durée du travail
   4.4. L'opposition du patronat←9 | 10→
   4.5. Les critiques des économistes à l'égard du raisonnement du Mouvement ouvrier
   4.6. Une volonté de transformation de la société
5. L'intervention publique sur le marché du travail
   5.1. Les prémices d'un droit spécifique du travail (avant 1914)
   5.2. De l'État « simple arbitre » à l'État « chef d'orchestre » (après 1914)
   5.3. La réglementation de la durée du travail aujourd'hui en France

Conclusion : des raisonnements erronés et sophistiques ?

Chapitre II. La représentation néoclassique du marché du travail
Introduction
1. La théorie de l'offre de travail
   1.1. L'hypothèse d'optimisation des choix
   1.2. La courbe d'offre individuelle de travail
   1.3. L'interprétation de l'évolution historique de la durée du travail
   1.4. L'offre globale de travail sur le marché
2. La théorie de la demande de travail
   2.1. La demande de travail par une entreprise concurrentielle
   2.2. La demande globale de travail sur le marché
3. L'équilibre du marché du travail, ses modifications et les distorsions
4. Le relâchement des hypothèses du modèle néoclassique de base
   4.1. Les différentes hypothèses relâchées
   4.2. Les modèles de négociations salariales
Conclusion : des représentations du marché du travail peu convaincantes

Chapitre III. l'asymétrie de rapport de force employeur/employé
Introduction
1. Conséquences de cette asymétrie de rapport de force sur l'offre de travail
   1.1. L'offre de force de travail en situation de dépendance←10 | 11→
   1.2. L'offre individuelle de travail quand l'employeur décide de faire varier sa durée
   1.3. L'offre globale de travail salarié en situation de dépendance
   1.4. Comparaison avec d'autres marchés caractérisés par des asymétries de rapport de force
2. Approfondissement de la demande de travail
   2.1. La demande de travail à long terme par une entreprise
   2.2. La demande de force de travail par une entreprise
   2.3. La demande de travail à long terme sur le marché
3. Équilibre et déséquilibre du marché du travail en situation d'asymétrie de rapport de force
   3.1. La maximisation du profit par allongement de la durée du travail
   3.2. La maximisation du profit par non-répercussion des gains de productivité sur le taux de salaire
   3.3. Les crises de surproduction/sous-consommation (ou de surinvestissement)
4. La « rigidité » du taux de salaire réel
Conclusion : une histoire sociale devenant intelligible sur courte période

Chapitre IV. Le double impact du progrès technique
Introduction
1. La contradiction apparente entre les fonctions de consommation de court et de long termes
   1.1. L'hypothèse keynésienne de concavité de la fonction de consommation de court terme
   1.2. La linéarité de la fonction de consommation de long terme
   1.3. Les fausses réponses à cette contradiction
2. Le rôle spécifique des innovations dans les biens de consommation
   2.1. L'effet de ces innovations sur la fonction d'utilité de la consommation
   2.2. L'effet de ces innovations sur l'arbitrage consommation/épargne←11 | 12→
   2.3. Autres déterminants des comportements de consommation
3. Les effets relatifs du progrès technique sur la croissance et sur l'emploi des facteurs
   3.1. Interaction entre les comportements de production et ceux de consommation
   3.2. Les implications sur la théorie de la croissance
   3.3. Les implications particulières pour le travail
4. L'irrégularité de la croissance
   4.1. Les cycles de Juglar
   4.2. Les fluctuations de Kondratieff
5. Confrontation avec les faits
   5.1. Les débuts de la révolution industrielle
   5.2. Les « Trente glorieuses » et leur retournement
   5.3. La leçon des faits
Conclusion : une histoire sociale devenant intelligible sur longue période

Chapitre V. Implications normatives sur les politiques du travail
Introduction
1. La lutte contre le chômage
   1.1. Le chômage de courte période
   1.2. Le chômage de longue période
   1.3. Quid de la valeur « travail » ?
2. Les effets des politiques « libérales » face au chômage de longue période
   2.1. Le travail est un facteur homogène : le retour des crises cycliques de courte (ou moyenne) période
   2.2. Le travail est un facteur hétérogène : l'aggravation des inégalités sociales
3. Les pseudo-explications du chômage de masse

3.1. Un coût du travail trop élevé ? Notamment du SMIC ?
3.2. Un droit du travail trop contraignant ?
3.3. Des prélèvements obligatoires trop élevés ?←12 | 13→
3.4. La mondialisation ?
3.5 L'incertitude ?
3.6. Trop d'immigrés ?
Conclusion : partager équitablement la valeur ajoutée et la demande de travail

Chapitre VI. Une synthèse théorique est-elle possible ?
1. Le courant néoclassique : la faille principale
2. Le courant keynésien : une critique inachevée
3. Le courant marxien : un isolement dommageable
4. Le courant schumpétérien : une reconnaissance tardive

Conclusion générale

Du même auteur

Bibliographie

Index ←13 | 14→ ←14 | 15→

Avant-propos

Cet ouvrage est une 3e édition largement enrichie et améliorée d'un ouvrage précédent publié initialement en 2006 par les Presses universitaires de Rennes sous le titre *Le Travail : un marché pas comme les autres*, puis en 2e édition en anglais, en 2014, par les Éditions Palgrave Macmillan sous le titre *Labour: A heterodox approach*.

Par rapport à la première édition, les améliorations de fond concernent principalement l'interprétation des fluctuations économiques de longue période, dites de Kondratieff. Pour le reste, il s'agit surtout d'une présentation plus argumentée des thèses et des raisonnements développés, d'apports complémentaires sur les faits d'observation, enfin d'un effort pour tirer d'avantage d'enseignements des thèses et raisonnements développés.

L'ouvrage est de facture scientifique mais il est relativement lisible et compréhensible par des non professionnels de l'économie. Sur ses six chapitres, seuls quelques paragraphes des chapitres 2, 3 et 4 requièrent la maîtrise des fondamentaux de la microéconomie pour être pleinement assimilés.

Enfin, cet ouvrage est très complémentaire du manuel que les Éditions Peter Lang nous ont publié en septembre 2016 : *Microéconomie : une approche critique*. En particulier, la confrontation entre, d'un côté, la théorie économique dominante et, de l'autre, les faits d'observation économiques et sociaux, identifiés et analysés par les historiens, les juristes, ou les sociologues, y est ici beaucoup plus développée.

*

Remerciements

Je tiens à exprimer toute ma gratitude à l'égard de celles et ceux qui ont contribué à divers titres à la parution de cet ouvrage : l'équipe éditoriale des Éditions Peter Lang, en particulier Thierry Waser et Dimitri Uzunidis, mes collègues de l'Unité mixte de recherche INRA-CESAER-AgroSup Dijon, enfin Gisèle pour son soutien pour m'avoir ouvert à l'importance du Droit.←17 | 18→ ←18 | 19→

Glossaire

(*Abréviations classées par ordre d'apparition dans le texte*)

R :	revenu unitaire
ε :	élasticité
T :	unité de temps
t :	temps (ou durée) du loisir (*i.e.* du temps libre)
l :	temps (ou durée) du travail
w :	taux de salaire
R :	revenu
U :	utilité
U_m :	utilité marginale
VPm :	valeur du produit marginal
VPM :	valeur du produit moyen
VPT :	valeur du produit total
L :	volume de travail (sur le marché du travail)
Π (ou π) :	profit
CT :	coût total = CV+CF
CV :	coût variable
CF :	coût fixe
Cm :	coût marginal
CM :	coût moyen
CVM :	Coût variable moyen
Pmc (ou c) :	propension marginale à consommer
Y :	revenu national ou Produit intérieur brut
C :	consommation
E :	épargne

I :	investissement
S_t :	stocks

←19 | 20→ ←20 | 21→

Introduction générale

Le travail est l'un des rares marchés[1] qui ont quasiment toujours donné lieu à une intervention publique spécifique, lourde et récurrente depuis l'Antiquité. Déjà, dans le Code d'Hammourabi (17 à 18 siècles avant notre ère), il est l'un des seuls marchés faisant l'objet de tarifs affichés. Sous Rome, différentes règles régissaient le travail salarié, préfigurant les corporations du Moyen Âge européen. Ces dernières, qui ont fonctionné pendant sept siècles, édictaient, pour chaque corps de métier, un ensemble de règles qui, aujourd'hui, peuvent être rattachées aux différentes branches du droit que sont : le droit de la concurrence, le droit de la consommation et le droit du travail[2]. S'agissant des relations de travail, des droits et des devoirs s'appliquaient à chaque partie, l'une envers l'autre : aux maîtres (les employeurs) et aux ouvriers (les employés).

À la fin du XVIIIe siècle, les premiers pays industriels libéralisent totalement leur marché du travail, tirant un trait sur cette très longue histoire d'encadrement juridique. Les corporations sont supprimées (en France avec la loi d'Allarde en mars 1791) ou bien vidées de leur contenu (au Royaume-Uni). Or la grande surprise de cette libéralisation est que ce marché du travail – qui semblait satisfaire *a priori* aux conditions d'une concurrence pure et parfaite, telles que les définit la théorie économique – se révèle très conflictuel. Les « actes d'insubordination » des employés se multiplient : ils quittent sans préavis leurs employeurs, certains veulent prendre la place du patron. Surtout, surgissent un peu partout des coalitions[3], c'est-à-dire ce que l'on appellera plus tard « grèves » et « syndicats ». Dans un premier temps, le législateur interdit ces actes d'insubordination. En particulier, les coalitions sont déclarées illicites car considérées comme des entraves à la libre concurrence sur le marché du←21 | 22→ travail (en France avec la loi Le Chapelier en juin 1791). Puis il durcit leur répression dans le code civil et le code pénal. Pourtant, en dépit de ces interdits et de cette répression, des grèves continuent d'éclater et peuvent même dégénérer en affrontements, émeutes, voire insurrections quand les forces de l'ordre interviennent pour faire respecter le droit. L'histoire du marché du travail est parsemée d'épisodes violents et tragiques dans tous les pays industriels, ce qui n'est vraiment pas banal pour un marché[4].

Les revendications sont récurrentes pour hausser les salaires mais aussi pour réduire la durée du travail[5]. Durant le XIXe siècle et au début du XXe, c'est-à-dire avant que s'instaure un droit du travail efficace, la réduction de cette durée est avancée pour trois raisons majeures par le Mouvement ouvrier[6], et elle donne lieu à des actions bien spécifiques, conduites en des périodes bien précises, même si celles-ci peuvent se chevaucher :

– disposer davantage de temps libre pour se reposer, pour avoir une meilleure v

de famille, pour s'instruire, se cultiver et être des citoyens actifs dans la cité ; cet objectif émancipateur est aussi un contre-feu idéologique contre les critiques qui assimilent la réduction de la durée du travail à une incitation à la paresse ; on le retrouve en toute circonstance ;

– augmenter les salaires – c'est-à-dire « travailler moins pour gagner plus » – et régulariser le cycle économique dit de Juglar[7] ; cet objectif donne lieu à des grèves offensives pendant les phases d'expansion de ce cycle majeur ;
– combattre le chômage – c'est-à-dire « travailler moins pour travailler tous » – car la productivité du travail est jugée s'accroître en certaines périodes plus rapidement que la consommation ; il convient donc de mettre en adéquation l'efficacité productive du travail de la population avec son désir de consommation ; cet objectif, contrairement au précédent, donne rarement lieu à des←22 | 23→ grèves, même défensives, mais beaucoup plus à des campagnes revendicatives qui culminent lors des phases de croissance ralentie des fluctuations de longue période dites de Kondratieff[8].

Parallèlement, émerge au XIXe siècle une série de courants idéologiques, critiquant le libéralisme économique pour les uns, le libéralisme économique et politique pour les autres, et qui entendent résoudre cette « Question sociale ». Cela va des différents courants socialistes et anarchistes, jusqu'au néo-corporatisme de la branche conservatrice du catholicisme social, en passant par des courants intermédiaires – tels la social-démocratie, le solidarisme d'un Léon Bourgeois, ou la démocratie chrétienne – ne remettant en cause ni la propriété privée des moyens de production, ni les grands principes libéraux, mais jugent nécessaire de protéger les travailleurs. Les deux grandes tragédies du XXe siècle – le communisme et le fascisme (dans ses différentes formes) – ne sont pas tombées du ciel. Elles découlent en dernière analyse de cette problématique conflictuelle du marché du travail[9].

Finalement, dans tous les pays démocratiques, le législateur prend conscience du caractère totalement contre-productif des interdits sur les coalitions et s'oblige à édifier un *droit du travail* afin – dit-il – de pacifier les relations de travail. Ce droit, notons-le, ne concerne pas le travail indépendant, ni le travail domestique (pour soi), mais uniquement le *travail dépendant* nous disent les juristes, c'est-à-dire salarié[10]. Il repose sur quatre grands piliers que l'on retrouve généralement dans tous les pays développés et démocratiques :

– une limitation de la durée du travail – abaissée à plusieurs reprises – pour les enfants, les femmes, puis l'ensemble des salariés ; il s'agit←23 | 24→ là de la première entorse historique à un libéralisme économique alors absolu ce qui n'est pas anodin, ni fortuit ;
– la reconnaissance du droit de coalition, c'est-à-dire le droit de se syndiquer et de faire grève, y compris pour hausser les salaires[11] ;
– la reconnaissance et la promotion de la négociation collective des conditions d

travail et de rémunération avec les conventions collectives ;

– l'instauration d'un salaire minimum garanti pour l'ensemble de l'économie, ou bien de minima salariaux inclus dans les conventions collectives de banches.

Ainsi, le travail est l'un des très rares marchés où l'offre des acteurs est limitée par la loi. Le seul, où les comportements de monopole (les coalitions) sont légaux. Le seul dont les conflits (les grèves) en sont tellement consubstantiels qu'ils donnent lieu à un recensement par les statistiques officielles et, de ce fait, à des comparaisons internationales. Tout cela, encore une fois, est, ni banal, ni anodin pour un marché !

Or, ni la microéconomie standard, ni la nouvelle microéconomie ne valident ce droit du travail tel qu'il s'est bâti : la limitation de la durée du travail est considérée comme une limitation incongrue et malthusienne de l'offre de facteur, en l'occurrence de travail ; les coalitions constituent des ententes monopolistiques non optimales pour la société ; les conventions collectives sont assimilables à des monopoles bilatéraux, là également non optimaux ; enfin les salaires minima entravent le libre ajustement entre l'offre et la demande de travail et donc sont générateurs de chômage[12].

Dès lors, deux hypothèses sont envisageables. Soit on considère que la théorie dit « vrai » et donc les acteurs sociaux et politiques (salariés, syndicalistes, décideurs) se tromperaient depuis deux siècles en ayant édifié et accepté ce droit du travail, ce qui n'est guère crédible. Soit, à l'inverse, on considère que←24 | 25→ s'il y a eu toutes ces revendications et cette intervention publique à l'égard de laquelle tous les acteurs se sont accommodés depuis deux siècles, y compris les employeurs, c'est qu'il y a bien des raisons mais qu'en l'état, la théorie n'est pas capable d'en rendre compte. Précisons à ce propos que la première hypothèse de toute la science économique est celle de *rationalité des acteurs*. Cette hypothèse ne consiste pas à postuler que ces derniers auraient la science infuse et ne se tromperaient jamais ; évidemment, ils peuvent se tromper mais on exclut qu'ils puissent le faire indéfiniment sur la base d'une expérimentation concrète ; on postule simplement qu'ils sont capables de tirer des enseignements des erreurs qu'ils peuvent éventuellement commettre. Ainsi, s'agissant de la représentation du marché du travail, la microéconomie se trouve-t-elle en contradiction avec sa première hypothèse de base.

L'objet de cet ouvrage est donc, en premier lieu, de comprendre :

– Pourquoi le marché « libre » du travail, tel qu'il avait été institué à la fin du XVIIIe siècle, s'est révélé aussi conflictuel avec des revendications récurrentes pour augmenter les salaires mais aussi pour abaisser la durée du travail ?

– Pourquoi le législateur en est venu à accepter les comportements de monopole des acteurs (les coalitions) et à bâtir un droit spécifique pour le travail salarié en commençant, précisément, par une limitation de sa durée ?

Deux hypothèses centrales

Pour répondre à ces questions, rendre compte de ces faits d'observation et, *in fine*, résoudre les contradictions entre ces faits et la théorie, nous introduirons deux hypothèses centrales dans le corpus économique dominant, c'est-à-dire dans le modèle néoclassique de base (ou standard).

1. L'offre de travail des salariés n'est pas autonome vis-à-vis de la demande mais subordonnée peu ou prou à celle-ci

Le travail n'est pas un marché comme les autres pour les raisons développées par les juristes chargés historiquement d'arbitrer les conflits du travail[13]. Ceux-ci ont pris conscience depuis plus d'un siècle que le←25 | 26→ grand principe de « l'autonomie de la volonté » qui est à la base de la doctrine juridique des contrats ne pouvait pas s'appliquer aux salariés s'agissant de la relation qui les lie aux employeurs. Les premiers sont en situation d'infériorité de rapport de force à l'égard des seconds et cela, en raison d'une asymétrie dans les dotations en facteurs de production possédés. En effet, les salariés ne possèdent généralement que leur force de travail (*i.e.* leur capacité physique et intellectuelle de travail) à louer à un employeur pour vivre. En revanche, les employeurs possèdent, non seulement leur propre force de travail qu'ils emploient à gérer et diriger leurs entreprises, mais également le capital (matériel et immatériel) de production, ce qui leur confère une *autonomie économique*. Une autonomie qu'ont également les travailleurs indépendants mais pas les travailleurs *dépendants* (*i.e.* les salariés)[14]. Il en résulte une situation de *dépendance économique* des salariés[15]. Ceux-ci sont le plus souvent confrontés au dilemme suivant : soit accepter les exigences de l'employeur en termes de durée du travail, de cadence, de salaire, etc. ; soit aller voir ailleurs s'ils ne trouvent pas mieux avec le risque de se retrouver, *in fine*, sans travail, sans revenu et en grande difficulté. Cela signifie que :

- les salariés ne sont absolument pas en mesure d'optimiser *spontanément et individuellement* leurs choix en matière de fourniture de travail comme le postule le corpus théorique dominant ; *a contrario*,
- les demandeurs de travail, c'est-à-dire les employeurs, sont en mesure de pese au gré de leurs intérêts et du rapport de force dont ils disposent, sur la quantité de travail fournie par les salariés, c'est-à-dire sur sa durée et sur son intensité.

Aussi, toute la spécificité du marché du travail, qui le rend unique et le distingue de tous les autres marchés (y compris ceux qui sont←26 | 27→ problématiques), est que *l'offre n'y est pas autonome vis-à-vis de la demande mais subordonnée peu ou prou à celle-ci*. Concrètement, cela a pour conséquence qu'on ne peut pas représenter l'offre de travail par une *courbe* qui, par construction, présuppose une

optimisation spontanée des choix des agents économiques. Dès lors, cela nous conduira à réexaminer entièrement le mécanisme d'équilibre (et de déséquilibre) de ce marché du travail. En particulier, on verra qu'en l'absence de dispositif permettant de compenser l'infériorité de rapport de force des salariés, les chefs d'entreprises sont en état de peser en courte période sur le partage de la valeur ajoutée entre salaires et profits. Soulignons d'emblée que ce raisonnement n'a rien à voir avec les nouvelles approches microéconomiques qui ont renouvelé la théorie du marché du travail au cours des trente dernières années et que l'on examinera le moment venu [*cf.* chapitre 2, § 4.].

2. *Le progrès technique exerce sur la dynamique économique deux impacts fondamentalement différents*

Le progrès technique, initié par les entreprises, exerce *deux impacts* fondamentalement différents sur la dynamique économique qu'il convient impérativement de distinguer :

- D'une part, il y a le progrès technique qui prend la forme d'*innovations dans les processus de production*, dont l'impact relève de la théorie de la production et de l'offre. Ces innovations contribuent à accroître la productivité des facteurs (du travail en particulier) et, *in fine*, à accroître les revenus unitaires[16] des ménages. Cela est parfaitement connu et traité dans tous les manuels de microéconomie.
- D'autre part, il y a aussi le progrès technique qui prend la forme d'*innovations dans les biens de consommation*, dont l'impact relève de la théorie de la consommation et de la demande. Ces innovations modifient – on le démontrera – l'arbitrage des ménages entre consommation et épargne ; c'est-à-dire, elles contribuent à accroître leur propension à consommer (*i.e.* leur désir de consommer) et, *in fine*, à dynamiser leur consommation. Car, quand le revenu augmente, rien n'oblige les ménages à le dépenser en consommation, ils peuvent aussi le mettre en réserve, c'est-à-dire l'épargner sachant que l'épargne est également très utile : elle leur offre de l'opportunité et de la sécurité, c'est-à-dire de pouvoir satisfaire à des dépenses imprévues, de coup de cœur ou de coup dur.←27 | 28→

Or ce second aspect du progrès technique est totalement ignoré de la microéconomie. Pourtant, les implications sont considérables. D'une part, si les facteurs de production n'ont pas un caractère limitant prononcé (c'est le cas aujourd'hui du facteur travail dans les pays développés), on montrera que ce qui crée de la croissance économique dans la durée, ce sont les innovations dans les biens de consommation et les décisions politiques d'accroître la production (et consommation) de biens publics ; et non les innovations dans les processus de production. Autrement dit, ce ne sont pas les gains de productivité et de pouvoir

d'achat qui créent de la croissance sur longue période. D'autre part, il n'y a aucune raison pour que les deux dynamiques (productivité du travail d'un côté et consommation de l'autre) évoluent au même rythme dans le temps. Ce n'est pas parce que les entreprises seraient capables de doubler la productivité des facteurs et donc les revenus distribués aux ménages que ceux-ci voudront doubler de consommation. Pour comprendre cela, imaginons ce que serait le Produit intérieur brut (PIB) de nos pays développés et le volume de travail requis si nous n'avions strictement à consommer que les biens qui existaient au début du XIXe siècle mais réalisés avec l'efficacité productive d'aujourd'hui. C'est-à-dire sans automobile, ni avion ou chemin de fer (pour voyageurs) ni bicyclette, de même, sans électroménager, sans smartphone ou tablette, ni télévision, ni radio, etc., mais avec les robots et les machines d'aujourd'hui pour produire…

Nous verrons que ces deux raisonnements permettent de résoudre plusieurs controverses théoriques :

- pourquoi les préférences des consommateurs (leurs goûts) ne sont pas stables dans le temps ;
- pourquoi la fonction de consommation du (ou des) ménage(s) selon le revenu e concave à très court terme mais linéaire à long terme ;
- pourquoi les taux de salaires réels ne baissent pas lors des récessions (ou dépressions) économiques alors que le chômage augmente et cela, y compris en des périodes où les coalitions étaient interdites et le droit du travail inexistant ;
- pourquoi la loi de Say – qui stipule que la production engendre ses propres débouchés rendant impossibles les crises économiques – est critiquable et comment l'amender.

Surtout, ces deux raisonnements permettent de rendre compte de faits majeurs dont les théories dominantes du marché du travail étaient incapables jusque-là :←28 | 29→

- pourquoi le marché du travail a été si conflictuel historiquement, avec des revendications récurrentes sur les salaires mais aussi sur la durée du travail : la fameuse « Question sociale » du XIXe siècle ;
- pourquoi un droit spécifique pour le travail salarié s'est édifié dans tous les pays démocratiques afin, nous disent les historiens et les juristes, de protéger les travailleurs et de pacifier les relations de travail ;
- pourquoi l'activité économique a été aussi fluctuante depuis deux siècles, d'un part avec des crises cycliques se répétant tous les 8-9 ans (les cycles dits de Juglar), d'autre part avec des périodes d'une ou plusieurs décennies de croissance vive, puis de croissance lente (les fluctuations dites de Kondratieff).

Notons dès à présent l'originalité de ces deux hypothèses, non pas au niveau des

idées premières, mais dans la façon dont celles-ci sont construites et développées.

La première se trouve – on le verra – ébauchée chez A. Smith, puis développée par S. de Sismondi et bien sûr par K. Marx. En revanche, elle n'a jamais été intégrée dans le corpus néoclassique. Certes, on trouve parfois dans certains modèles théoriques la mention d'une *subordination* des salariés à l'égard des employeurs mais ce n'est pas du tout pour envisager une situation où l'employeur serait capable de peser sur le volume de travail fourni par le salarié (à taux de salaire inchangé)[17].

La seconde hypothèse a été entraperçue par le pionnier de l'analyse économique de la consommation, Ernst Engel, à la fin du XIXe siècle. De nos jours, elle peut être avancée dans certains modèles macroéconomiques mais n'a pas fait l'objet de développements microéconomiques comme nous le ferons. Cependant, la problématique qui est en arrière-plan de cette seconde hypothèse, à savoir que la consommation peut ne pas suivre l'évolution des revenus unitaires, elle se trouve posée depuis Malthus en 1820. S'inscrivant en faux vis-à-vis de la loi de Say, Malthus considère que les crises sont possibles en raison d'une absence de « vouloir d'achat » du public et donc d'un excès d'épargne.←29 | 30→

Plan de l'ouvrage

Le *premier chapitre* développe de façon synthétique, en s'appuyant sur les travaux des juristes et des historiens, les éléments suivants : la prise de conscience du caractère foncièrement déséquilibré de la relation contractuelle qui lie les salariés à leurs employeurs ; les revendications récurrentes du Mouvement ouvrier (*i.e.* du syndicalisme salarié) sur les salaires et sur la durée du travail (objectifs visés, formes et circonstances des actions revendicatives) ; l'histoire de l'intervention publique sur le marché du travail afin de protéger les travailleurs et l'état actuel de cette législation. Ce chapitre présente également un certain nombre de faits économiques en lien avec les revendications salariales à savoir : l'évolution divergente des salaires et des profits durant les fluctuations cycliques de l'économie ; le constat que les salaires globaux sont tendanciellement d'autant plus élevés dans une branche de l'économie que la durée du travail y est faible ; ou encore l'évolution irrégulière de la durée du travail sur longue période (en regard de l'évolution de la productivité du travail). Ces éléments seront examinés principalement pour le XIXe siècle et le début du XXe. C'est-à-dire une période où le marché du travail fonctionnait de la façon la plus « pure » au regard des critères qui définissent une concurrence pure et parfaite : les coalitions étaient interdites ou, tout au plus, tolérées et la protection juridique des salariés inexistante ou peu efficace. Bref, un marché parfaitement « flexible » pour reprendre un terme très à la mode aujourd'hui[18]. Enfin, ce regard juridique et historique portera principalement sur la France, avec ouverture sur les autres pays industriels.

Le *deuxième chapitre* présente le modèle néoclassique de base du marché du

travail et, de façon concise, les nouvelles approches microéconomiques qui ont renouvelé la théorie du marché du travail au cours des dernières décennies. On soulignera les contradictions entre ce corpus théorique et les faits d'observation. En particulier, on montrera l'incapacité de ce corpus à rendre compte : de la conflictualité du marché du travail historiquement ; des revendications récurrentes des salariés ; de l'intervention publique à laquelle ce marché a donné lieu.←30 | 31→

Le *troisième chapitre* s'applique à justifier, à partir des fondamentaux microéconomiques, notre *première hypothèse* à savoir que la situation de dépendance économique des salariés a pour conséquence que leur offre de travail n'est pas autonome vis-à-vis de la demande des employeurs mais subordonnée en partie à celle-ci. On étudiera comment un tel marché peut fonctionner et quels équilibres (ou déséquilibres) il peut en résulter à court terme et à long terme. Pour cela, on examinera très attentivement l'interdépendance (la réciprocité) qui lie la demande de travail des entreprises à leur offre de biens. On montrera alors que, lors des contractions de l'activité économique, il est tout à fait logique que le taux de salaire réel s'élève, bien que le chômage s'accroisse, confirmant ainsi les observations des historiens faites à des périodes (le XIXe siècle) où l'intervention publique sur le marché du travail était inexistante ou inefficace et les coalitions interdites.

Le *quatrième chapitre* s'applique à justifier, toujours à partir des fondamentaux microéconomiques, notre *seconde hypothèse* sur les deux impacts du progrès technique sur la dynamique économique. Ce progrès accroît, non seulement la productivité des facteurs (en particulier du travail), mais aussi la propension à consommer des ménages par les innovations qu'il met en œuvre dans le domaine des biens de consommation. Pour ce faire, nous partirons des analyses de Keynes qui, rejetant l'hypothèse néoclassique d'optimisation des choix de salariés en matière d'offre de travail (mais pour d'autres raisons que nous), recherchait la détermination du volume de l'emploi dans les comportements de consommation des ménages et d'investissement des entreprises. Ainsi, nous montrerons que la dynamique de la consommation (et, partant, de la demande globale) peut très bien ne pas suivre celle de la productivité des facteurs (et donc des revenus unitaires), en longue période.

Le *cinquième chapitre* tire les enseignements des deux précédents quant à l'origine du chômage et aux moyens de le combattre. Parallèlement, nous interpréterons l'accroissement des inégalités sociales à partir du dernier quart du XXe siècle.

Enfin, le *sixième chapitre* revisite de façon critique la théorie néoclassique et les grandes hétérodoxies que furent Marx, Keynes et Schumpeter. Nous montrerons que l'introduction de nos deux hypothèses centrales permet d'articuler de façon cohérente ces quatre grandes approches. Bref, ces deux hypothèses ouvrent la voie à une large synthèse théorique.←31 | 32→ ←32 | 33→

1 Avec, selon nous, les marchés des denrées agricoles de base, les marchés des droits d'usage ou de propriété d bien de nature qu'est la terre, enfin la production et le commerce de l'argent, c'est-à-dire les marchés monétaires et financiers d'aujourd'hui.

2 Martin Saint-Léon É., *Histoire des corporations de métiers, depuis leur origine jusqu'à leur suppression 1791, suivie d'une étude sur l'évolution de l'idée corporative au XIXe siècle et sur les syndicats professionnels*, 3e édition, Alcan, Paris, 1922. Coornaert É.,*Les corporations en France avant 1789*, 2e éd., Éditions ouvrières, Paris, 1968. Levasseur É.,*Histoire des classes ouvrières et de l'industrie en France avant 1789*, 2 vol., Arthur Rousseau, Paris, 1900 et 1901.

3 Kaplan S. L., *La fin des corporations*, Fayard, Paris, 2001.

4 Fohlen C. et Bédarida F., *L'ère des révolutions*, t. 3 d'*Histoire générale du travail* (Parias L.-H., dir.), 2e é mise à jour, Nouvelle Librairie de France, Paris, 2000. Braudel F. et Labrousse E. (dir.),*Histoire économique et sociale de la France*, t. 3 et 4, PUF, Paris, 1976, 1979, 1980.

5 Perrot M., *Les ouvriers en grève : France 1871-1890*, 2 t., Mouton, Paris, 1973. Fridenson P. et Reynaud E (dir.), *La France et le temps de travail (1814-2004)*, Odile Jacob, Paris, 2004. Cross G.,*A quest for time. The reduction of work in Britain and France, 1840-1940*, University of California Press, Berkeley, 1989.

6 Sous le vocable « Mouvement ouvrier », nous intégrons ici et dans le reste de l'ouvrage le syndicalisme salarié

7 Ce cycle est décrit plus loin dans le chapitre 1, § 2.1.

8 *Cf.* les campagnes en faveur de la journée de travail de 10 heures dans les décennies 1830-40, de la journée de 8 heures dans les décennies 1880-1890, de la semaine de 40 heures dans les années 1930 et, enfin, d'une nouvelle réduction du temps de travail dans les années 1980-1990 se traduisant en France par, successivement, la semaine de 39 heures, puis de 35 heures. Ces fluctuations de longue période, dites de Kondratieff, sont décrites dans le chapitre 1, § 2.2.

9 *Cf.* entre autres ouvrages : Prélot M. et Lescuyer G., *Histoire des idées politiques*, 13e éd., Dalloz, Paris, 19

10 Aubin G. et Bouveresse J.,*Introduction historique au droit du travail*, PUF, Paris, 1995. Le Crom J.-P. (dir.), *Deux siècles de droit du travail : l'histoire par les lois*, Éditions de l'Atelier, Paris, 1998. Le Goff J., *Du silence à la parole : une histoire du droit du travail des années 1830 à nos jours*, Presses universitaires de Rennes, 2004. Le Goff J., *Droit du travail et société*, t. 1, *Les relations individuelles de travail*, t 2, *Les relations collectives de travail*, Presses universitaires de Rennes, 2001 et 2002. Auzero G. et Dockès E., *Droit du travail*, 30e éd., Dalloz, Paris, 2016. Rivero J. et Savatier J., *Droit du travail*, PUF, Paris, 1993.

11 Ce droit peut être limité pour certaines catégories de travailleurs tels les fonctionnaires.

12 Borjas G. D., *Labor Economics*, 4th ed., McGraw-Hill, Boston, 2008. Cahuc P. et Zylberberg A., *Labor Economics*, MIT Press, Cambridge (Mass.), London, 2004. Ehrenberg R. et Smith R. S., *Modern Labor Economics*, 9th ed., Addison Wesley, Boston, 2006. Gazier B., *Économie du travail et de l'emploi*, 2e éd., Dalloz, Paris, 1992. Perrot A., *Les nouvelles théories du marché du travail*, La Découverte, Paris, 1995 Redor D., *Économie du travail et de l'emploi*, Montchrestien, Paris, 1999. Smith S., *Labour Economics*, 2d ed., Routledge, London, 2003. Tremblay D.-G., *Économie du travail : les réalités et les approches théoriques*, 4e éd., Éditions Saint-Martin / Télé-Université, Montréal, 2004. Etc.

13 De tous les praticiens des sciences économiques et sociales, les juristes sont sans conteste ceux qui ont été (et restent) les plus confrontés à la réalité concrète du marché du travail.

14 L'*autonomie économique*, au sens du droit du travail, présuppose deux conditions :

1) D'une part, posséder des capacités physiques et intellectuelles de travail. Celui qui ne les possède pas est nécessairement en situation de dépendance à l'égard d'un tiers, c'est-à-dire, pour celui qui ne possède pas ou plus ses capacités intellectuelles, sous tutelle ou curatelle.

2) D'autre part, posséder un capital matériel et/ou immatériel de production. Dans certains cas, ce capital peut se limiter à du capital humain *connu et reconnu* permettant à l'individu qui le possède de vendre ses prestations de service directement à une clientèle.

15 Cette notion de *dépendance économique* se retrouve aussi en droit commercial et en droit pénal mais sous de acceptions différentes : il s'agit de la part d'entreprises, soit d'abus de position dominante (monopole, entente ou cartel), soit de comportements abusifs à l'égard de clients ou de fournisseurs ne disposant pas de solution de rechange.

16 Par revenu unitaire, r, on entend l'ensemble des revenus (du travail, du capital, etc.) générés par unité de temp

17 Ajoutons également que notre hypothèse n'a rien à voir avec d'autres hypothèses d'imperfection du marché du travail qui ont pu être avancées comme l'*asymétrie d'information* ou bien les *situations de monopsone ou d'oligopsone*. De même, notre hypothèse ne doit pas être confondue avec les *indivisibilités* qui peuvent régir la demande de travail, c'est-à-dire avec le fait que les processus de production peuvent conduire les entreprises à imposer des horaires et des durées de travail communs (donc rigides) à tous les salariés.

18 Aujourd'hui, quand on raisonne le marché du travail, on oublie généralement que celui-ci est largement « artificiel » en ce sens qu'il est totalement encadré par un droit spécifique qui empêche d'en connaître la vraie nature et d'en comprendre l'essence. Aussi, certains économistes, ignorants de l'histoire, sont-ils conduits à considérer qu'en l'absence de cet encadrement juridique, non seulement ce marché ne serait pas plus conflictuel, mais au contraire plus harmonieux !

CHAPITRE I

La « question sociale » depuis le XIXe siècle

Introduction

Ce chapitre vise à présenter un certain nombre de caractéristiques, principalement qualitatives, du marché du travail (ou touchant à ce marché), bien établies, faisant l'objet d'un large consensus chez les juristes, les sociologues, les historiens ou encore des contemporains qui ont pu témoigner. En revanche, elles sont peu prises en compte par les économistes, voire ignorées. À propos de ces caractéristiques, on peut parler de « faits stylisés » selon la terminologie employée par N. Kaldor[1]. Ces « faits », généralement très élémentaires, sont relatifs : à la nature de la relation salariale et à la lecture qu'en font les juristes ; à la conflictualité de cette relation et aux convulsions qui l'ont accompagnée historiquement – la fameuse « Question sociale » du XIXe siècle ; au contenu et à la récurrence des revendications des salariés et des organisations qui les représentent ; à l'accueil de ces revendications par le patronat et les économistes ; à l'intervention publique que cette conflictualité a entraînée avec l'édification d'un droit spécifique pour le travail salarié (et uniquement salarié doit-on insister). Conjointement, nous examinerons d'autres faits économiques et sociaux en relation avec cette problématique du travail salarié, en particulier les fluctuations de l'économie avec ses différentes crises.

Dans cet examen, il sera hors de question d'être exhaustif. Cependant, nous accorderons une attention toute particulière à la question de la durée du travail car elle est au centre d'une énorme contradiction entre la théorie et la réalité. En effet, depuis deux siècles, la théorie économique dominante←33 | 34→ (classique, néoclassique, keynésienne, économie de l'offre) n'a jamais validé l'idée que l'État doive intervenir pour réduire cette durée – une telle intervention est jugée incongrue et/ou malthusienne. Or il s'agit là d'une histoire revendicative et interventionniste récurrente sur cette même période, respectivement des salariés et de l'État. L'un des objectifs de cet ouvrage est, précisément, de résoudre cette contradiction, sachant que l'histoire problématique de cette durée du travail est, certes, bien connue des historiens dans ses grandes lignes, mais n'a guère fait l'objet d'approfondissements : elle reste « une question neuve aujourd'hui »[2].

1. Une asymétrie manifeste de rapport de force

1.1. Une asymétrie déjà reconnue par Adam Smith

Aussi bien pour les historiens que pour les contemporains, cette inégalité de rapport de force fait partie des évidences. Ainsi, selon les auteurs de l'*Histoire Générale du travail* :

> Au XIXe siècle, les patrons disposaient souvent d'un pouvoir de type féodal qui, dans les meilleurs cas, se nuançait de paternalisme ; les méthodes de discipline et la structure hiérarchique de l'armée servaient en même temps de modèles à l'organisation des manufactures. Le travailleur ne jouissait d'aucune garantie, le patron régnait en maître absolu. Tandis que celui-ci se retranchait derrière les lois du marché pour déterminer les salaires, la discipline dans l'atelier reposait sur l'arbitraire le plus complet[3].

À quelques nuances près, ce jugement vaut pour tous les pays industriels à cette époque.

Même le « père de l'économie politique », Adam Smith, convenait de cette inégalité.←34 | 35→

> C'est par la convention qui se fait habituellement entre ces deux personnes [l'employé (l'ouvrier) et l'employeur (le maître)], dont l'intérêt n'est nullement le même, que se détermine le taux commun des salaires. Les ouvriers désirent gagner le plus possible ; les maîtres, donner le moins qu'ils peuvent ; les premiers sont disposés à se concerter pour élever les salaires, les seconds pour les abaisser. Il n'est pas difficile de prévoir lequel des deux partis, dans toutes les circonstances ordinaires, doit avoir l'avantage dans le débat, et imposer forcément à l'autre toutes ses conditions. Les maîtres, étant en moindre nombre, peuvent se concerter plus aisément ; et de plus, la loi les autorise à se concerter entre eux, ou au moins ne le leur interdit pas, tandis qu'elle l'interdit aux ouvriers. Nous n'avons point d'actes du parlement contre les ligues qui tendent à abaisser le prix du travail ; mais nous en avons beaucoup contre celles qui tendent à le faire hausser. Dans toutes ces luttes, les maîtres sont en état de tenir ferme plus longtemps. Un propriétaire, un fermier, un maître fabricant ou marchand, pourraient en général, sans occuper un seul ouvrier, vivre un an ou deux sur les fonds qu'ils ont déjà amassés. Beaucoup d'ouvriers ne pourraient pas subsister sans travail une semaine, très peu un mois, et à peine un seul une année entière. À la longue, il se peut que le maître ait autant besoin de l'ouvrier, que celui-ci a besoin du maître; mais le besoin du premier n'est pas si pressant[4].

Il est difficile d'être plus clair ! Les dernières phrases de cette citation d'A. Smith indiquent que cette asymétrie de rapport de force existe indépendamment de l'inégalité de droit qui prévaut alors, en ce début de la révolution industrielle, entre employeurs et employés, et que l'on retrouve également en France. Les ouvriers sont largement dépourvus de moyens autonomes d'existence. Ils ne possèdent généralement que leur force de travail à louer. En revanche, les maîtres, possesseurs à la fois de leur propre force de travail mais aussi des moyens de production (*i.e.* du capital), disposent d'une autonomie économique et donc, sont bien plus à l'abri de l'incertitude du lendemain.

On sait que le capitalisme naissant a puisé ses premières cohortes de prolétaires dans cette abondante population miséreuse, des paysans sans terre et souvent sans gîte, que la pression fiscale et usurière de l'Ancien Régime, la réaction féodale, l'appropriation des communaux, les catastrophes naturelles ou encore les guerres avaient auparavant ruinés. Ensuite, le progrès technique et les économies d'échelle engendrés par la grande industrie ont, à leur tour, appauvri et ruiné des couches concentriques d'artisans. Enfin, l'augmentation de la productivité du travail a pénétré de plus en plus fortement l'agriculture←35 | 36→ et, la concurrence des « pays neufs » aidant, un décalage croissant s'est opéré entre le niveau de vie stagnant des

petits paysans qui ne pouvaient se moderniser et celui des salariés, qui s'élevait néanmoins en dépit des crises économiques. Ainsi, l'offre de force de travail a été constamment alimentée par les couches successives d'artisans, de commerçants, d'agriculteurs… qui ne pouvaient soutenir la concurrence d'une économie où la productivité du travail ne cessait de progresser. Et quand s'épuisait, à l'intérieur d'un pays, cette réserve de main-d'œuvre de moins en moins autonome économiquement, l'immigration devenait un recours possible.

Après avoir constaté cette asymétrie de rapport de force entre employeurs et employés, Adam Smith observe que le comportement naturel et spontané des employeurs est tacitement d'exercer une pression constante sur les salaires.

> On n'entend guère parler, dit-on, de coalitions entre les maîtres, et tous les jours on parle de celles des ouvriers. Mais il faudrait ne connaître ni le monde, ni la matière dont il s'agit, pour s'imaginer que les maîtres se liguent rarement entre eux. Les maîtres sont en tout temps et partout dans une sorte de ligue tacite, mais constante et uniforme, pour ne pas élever les salaires au-dessus du taux actuel. Violer cette règle est partout une action de faux frère, et un sujet de reproche pour un maître parmi ses voisins et ses pareils. À la vérité, nous n'entendons jamais parler de cette ligue, parce qu'elle est l'état habituel, et on peut dire l'état naturel de la chose, et que personne n'y fait attention[5].

Après Smith, J.-B. Say[6] a repris cette analyse d'une asymétrie de rapport de force mais, comme le premier, sans aller bien au-delà du constat. En tout cas, cela ne le conduit pas à remettre en cause les grands principes libéraux quant au fonctionnement du marché du travail. En définitive, c'est Sismondi puis, surtout, Marx, qui ont le plus cherché à en tirer les conséquences économiques et sociales d'ensemble [*cf. infra* § 4.5. de ce chapitre 1].

1.2. Une manifestation contemporaine d'asymétrie : stress et harcèlement au travail

Au XIXe siècle, l'asymétrie de rapport de force sur le marché du travail se traduisait par une pression physique sur le travail fourni par le salarié, sur ses heures et ses cadences de travail. Aujourd'hui, cette asymétrie se manifeste←36 | 37→ plutôt par une pression mentale et psychologique. Hormis le problème récurrent du chômage de masse, la problématique du travail porte désormais sur les questions de la souffrance au travail, du stress et du harcèlement moral que peuvent subir les salariés. En témoignent les nombreux ouvrages du psychiatre et psychanalyste, professeur au CNAM, Christophe Desjours sur la souffrance au travail. De même, il y a bientôt vingt ans, le livre de la psychothérapeute Marie-France Hirigoyen, sur le harcèlement moral au travail, a rencontré un succès éditorial aussi étonnant qu'inattendu[7] ; signe tangible d'une réalité que beaucoup de travailleurs subissaient secrètement ; une réalité d'autant plus cachée que les méthodes modernes de management reposent sur l'individualisation de la responsabilité, avec des objectifs de plus en plus élevés, tout en s'accommodant parfois d'une réduction des moyens mis en œuvre. La moindre difficulté incite forcément à l'autoculpabilisation. La

hiérarchie d'une entreprise peut profiter de cette individualisation de la responsabilité pour exercer une pression morale allant jusqu'à la perversité pour que le travailleur soit plus efficace, plus soumis, ou pour l'acculer à la démission. Une série de suicides dans certaines grandes entreprises provenant de cadres fortement impliqués dans leur travail ont marqué l'opinion ces dernières années en France.

De nombreuses études internationales ont mis en évidence l'importance des problèmes psychosociaux rencontrés au travail. Ainsi, au sein de l'Union européenne, on estime que 22 % des salariés souffrent de stress au travail, tandis que 5 % ont subi un harcèlement et 5 % ont été victimes de violences physiques[8]. Le Bureau international du travail (BIT) a évalué le coût du stress professionnel entre 3 et 4 % du Produit intérieur brut (PIB) des pays industrialisés. Les partenaires sociaux se sont saisis de ces questions au niveau européen et ont signé un accord en 2004, lequel a été transcrit dans le droit français en 2008.

Certes, le stress et le harcèlement n'existent pas qu'au travail et même à ce niveau ne proviennent pas toujours de la hiérarchie. Cependant, tous les observateurs reconnaissent que certaines formes de management mises en œuvre au cours des deux ou trois dernières décennies ont fortement contribué au développement de ces risques psychosociaux.←37 | 38→

Ces, phénomènes montrent qu'en dépit d'un droit du travail protecteur dont les prémices remontent au XIXe siècle, l'asymétrie de rapport de force entre employeurs et employés se manifeste toujours en ce début de XXIe siècle mais en prenant des formes beaucoup plus insidieuses.

1.3. Une asymétrie que législateurs et juristes ont dû reconnaître

Nous l'avons dit dans l'Introduction générale, le marché du travail a toujours fait l'objet d'une intervention publique spécifique depuis l'Antiquité. Les corporations avec jurandes et maîtrises, qui ont fonctionné pendant sept siècles depuis le Moyen Âge, encadraient juridiquement les relations entre employeurs (les maîtres) et employés (les compagnons et apprentis ouvriers), avec des droits et des devoirs pour chaque partie. Ainsi, les ouvriers ne pouvaient pas quitter inopinément leurs maîtres, tandis que ces derniers ne pouvaient pas licencier librement les premiers. Au fil du temps, ces corporations avaient pris un tour de plus en plus obsolète et malthusien, notamment en raison de la politique fiscale qui leur était appliquée. Il était très difficile à un ouvrier, même talentueux, de s'établir à son compte comme maître Dans un grand élan libéral, antiautoritaire et égalitaire, la Révolution française supprime, avec la loi d'Allarde (les 2-17 mars 1791), les corporations. Par cette décision, elle entend promouvoir la liberté d'entreprendre et abolir tout privilège et tout pouvoir : le patronal comme le féodal.

1.3.1. Le contrat de louage de service ou la fiction de l'autonomie de la volonté

C'est ainsi que dans le Code civil de 1804, qui fixe en la codifiant l'œuvre législative de la Révolution, la fourniture d'un travail moyennant rémunération était qualifiée de « contrat de louage de service ». La relation qui lie le salarié à son employeur est alors censée correspondre à la rencontre de deux volontés parfaitement libres et autonomes. De la sorte, ne peut naître qu'un juste accord : « nul n'est injuste envers lui-même », assure Rousseau[9]. Les obligations nées de ce contrat de louage de service se bornent, pour le salarié, à l'exécution du travail qui lui est demandé et, pour l'employeur, au paiement de la rémunération convenue.←38 | 39→

Il est à noter que, sous cette rubrique, le législateur avait regroupé aussi bien le louage de compagnons et apprentis ouvriers, ou encore de domestiques, auprès d'un maître, que la fourniture de services marchands à une clientèle par des travailleurs indépendants (par exemple des architectes, des médecins, des précepteurs…). Cela permet de mieux souligner que les rédacteurs du Code n'établissaient pas de différences fondamentales entre les deux types de rapports sociaux.

En fait, le législateur n'envisageait pas une extension de ce salariat. Bien au contraire, dans le projet politique de la Révolution française, celui-ci devait rester marginal et constituer une condition transitoire dans la vie d'un individu avant son installation comme producteur indépendant. Le principe de l'égalité successorale, le partage des communaux, la vente des biens nationaux de l'Église, des émigrés et des suspects, l'abolition des droits féodaux, devaient, entre autres, contribuer à cette fin. Cependant, la révolution industrielle, qui commençait à poindre, devait ruiner cet idéal d'une « démocratie de petits producteurs indépendants, paysans et artisans, qui produiraient et échangeraient en pleine liberté. Tous installés ! Tous patrons[10] ! ».

De même, le législateur n'a pas vu que les employés, ouvriers et domestiques, étaient, de fait, dans une position de subordination, de dépendance économique vis-à-vis des employeurs et qu'il ne suffisait pas de proclamer l'égalité de droit pour qu'il en soit ainsi dans la réalité. Certes, une prise de conscience de cette insuffisance émergea au sein de la Convention montagnarde, dont témoigne la Constitution de 1793, mais cela fut vite balayé après Thermidor.

Quoi qu'il en soit, la suppression des corporations s'accompagne de nombreux actes d'insubordination des ouvriers envers leurs employeurs, de grèves et de troubles publics[11]. En réaction, le législateur promulgue la loi Le Chapelier (les 14-17 juin 1791) interdisant toute forme de coalition, aussi bien des ouvriers que des employeurs. Cependant, dans les faits, ce sont bien davantage les premiers qui sont concernés. Et après Thermidor, la vision libérale et égalitaire de la Révolution s'efface avec un retour aux liens de subordination des premiers aux seconds de l'Ancien Régime. En effet, sous le Consulat et l'Empire, les contraintes se durcissen envers les ouvriers, à une période où ceux-ci se distinguent encore mal de la population vagabonde et mendiante que le pouvoir politique surveille et réprime. Celui-ci se montre beaucoup plus intransigeant contre les←39 | 40→ coalitions des ouvriers que pour celles des employeurs. En outre, l'ouvrier n'est même pas égal, civilement, à l'employeur. Selon l'article 1781 du Code civil, en cas de litige

concernant le versement du salaire, « le maître est cru sur son affirmation ». Dans les Conseils de prud'hommes, chargés de régler les différends entre les parties, le patronat dispose de la majorité absolue face aux chefs d'atelier, seuls représentants du salariat, puisque les ouvriers en sont exclus. De même, ces derniers sont astreints à un double contrôle, policier et patronal, avec le rétablissement en 1803 du livret[12], créé en 1781 et que la Révolution avait aboli. On rencontre la même inégalité de traitement juridique au Royaume-Uni avec la loi « maître et serviteur » de 1823.

Cependant, bien que comprimées, les doléances ouvrières restent toujours très insistantes, s'exacerbent à l'occasion et peuvent dégénérer violemment. Le XIXe siècle, avec son cortège de grèves, de révoltes, d'insurrections, toujours réprimées durement, a montré abondamment que cette « autonomie de la volonté » des travailleurs salariés sur le marché du travail était une fiction. « En fait, ce contrat [de louage de service] est un contrat d'adhésion par lequel l'employeur impose les conditions et la rémunération du travail dont il tend à réduire au maximum la charge[13]. »

Ajoutons que les critiques de ce marché du travail totalement libéralisé sont venues également du côté patronal. Très tôt, des patrons chrétiens, partisans du paternalisme social, ont compris que la relation salariale était dissymétrique pour en tirer les conséquences en termes de responsabilité.

Finalement, cette « Question sociale » n'a cessé de hanter le siècle et le législateur s'est résolu, avec beaucoup d'hésitation en raison de la force des grands principes libéraux et d'égalité de droit proclamés sous la Révolution française, à intervenir pour protéger le travailleur salarié. Quant aux juristes, leur prise de conscience s'affirme en France dans les dernières décennies du XIXe siècle et c'est vers 1905-1910 que la Cour de cassation met au jour la *subordination* comme critère de reconnaissance de ce qui devient le « contrat de travail »[14].←40 | 41→

1.3.2. La distinction entre travail dépendant et travail indépendant

Tout manuel de droit du travail commence invariablement par expliquer que l'objet de cette branche du droit ne s'adresse pas à l'ensemble du travail humain. Le travail domestique au sein de la cellule familiale en est exclu. De même, le travail indépendant, d'agriculteurs, artisans, commerçants ou professions libérales, n'est pas concerné. Seul, l'est le travail salarié, avec cependant quelques restrictions marginales. Le droit du travail repose sur la distinction fondamentale entre travail indépendant et travail dépendant, au service d'autrui. La relation de dépendance n'est pas seulement économique, elle est aussi juridique : le salarié se place sous l'autorité de l'employeur qui lui donne des ordres pour l'exécution de sa tâche. Le droit du travail se limite donc au travail subordonné. À ce titre, le responsable salarié qui dirige et gère une entreprise est considéré comme exerçant un travail salarié non subordonné.

Cependant, la distinction entre travail indépendant et travail subordonné, relevant

ou devant relever du droit du travail, est parfois difficile à établir. Ces dernières décennies, des entreprises, pour abaisser leurs coûts, ont pu confier certains travaux, réalisés auparavant par leurs salariés, à des tâcherons, formellement indépendants, mais en réalité au statut précaire, sous rémunérés et dépendants des commandes des entreprises donneuses d'ordres. La jurisprudence a pu requalifier ces contrats d'entreprise en contrat de travail. Les juristes du travail donnent la définition suivante de la dépendance économique : « État d'un travailleur, vis-à-vis de la personne qui l'emploie, lorsqu'il tire du travail qu'il exécute pour cette personne ses principaux moyens d'existence ». Cependant, on peut considérer qu'un salarié aux compétences exceptionnelles dont les entreprises s'arrachent les services à prix d'or est, dans les faits, un travailleur indépendant prestataire de services et que la protection que lui offre le droit du travail en tant que salarié lui est assez superflue. Certains juristes considèrent que c'est le critère de *dépendance économique* qui doit avant tout être retenu pour caractériser un contrat de travail[15]. Pour notre part, nous souscrivons totalement à ce point de vue et estimons ce dernier critère comme fondamental et préalable. Ajoutons que l'existence ou non de solutions alternatives à la relation contractuelle d'un travailleur est un point essentiel de caractérisation.←41 | 42→

1.3.3. La nature du contrat de travail : un rapport de subordination par lequel un salarié « échange une liberté contre une sécurité »

Au contrat de louage de service du Code civil de 1804 s'est donc substitué au début du XXe siècle le *contrat de travail*. Cependant, il est révélateur que ce n'est pas la loi qui en a définit la nature. C'est la jurisprudence qui en a dégagé, au fil du temps, les caractéristiques, à partir du traitement des conflits entre employeurs et employés qui étaient soumis aux tribunaux.

Pour les éminents juristes Jean Rivero et Jean Savatier :

> L'idée qui revient toujours dans les arrêts est celle de la *subordination juridique* dans laquelle le salarié qui loue ses services se place par rapport à l'employeur. Ce qui caractérise le contrat de travail, c'est que le salarié ne se borne pas à promettre l'exécution d'un travail ou la fourniture d'un service, ce que peuvent faire aussi des travailleurs indépendants, mais qu'il se place sous l'*autorité* de l'employeur pour l'exécution du travail. Ayant la direction du travail, l'employeur en a, corrélativement, le *profit* et les *risques*. En pratique, sa qualité se manifestera donc à la fois par le droit de donner des ordres au travailleur, par celui de jouir du produit du travail, et par l'obligation de rémunérer le travailleur même s'il ne tire finalement aucun bénéfice du travail… L'esprit général du contrat de travail, c'est finalement l'échange d'une liberté contre une sécurité : le travailleur renonce à sa liberté dans l'organisation de son activité professionnelle en se plaçant sous l'autorité de l'employeur ; mais il acquiert ainsi, aussi longtemps que subsiste le contrat, un droit à un salaire indépendant des aléas économiques de l'entreprise[16].

Cette renonciation à une partie de sa liberté constitue « la contrepartie logique de l'absence de tout risque économique assumé par le salarié dans son activité »[17].

Cette caractéristique très concise du rapport salarial – « d'échange d'une liberté contre une sécurité » –, que les tribunaux ont été conduits à dégager historiquement, est essentielle. D'un point de vue économique, on ajoutera que la « valeur » (ou

l'utilité) offerte par cette sécurité sera d'autant plus forte pour un individu, que le risque de demeurer au chômage est grand s'il refuse les conditions énoncées par l'employeur. Aussi, pour obtenir ou conserver cette sécurité d'un revenu, il sera prêt à lui sacrifier une part d'autant plus←42 | 43→ importante de sa liberté. On verra plus loin comment on peut traiter ce dilemme du point de vue de la théorie économique des choix.

1.3.4. Le droit du travail : un pouvoir de fait de l'employeur encadré juridiquement

Le droit du travail n'est pas seulement un droit protecteur des travailleurs dépendants. C'est aussi un droit de direction (de commandement) de l'employeur, reconnu mais encadré juridiquement.

> Le droit du travail est un droit du pouvoir, au même titre que le droit public […]. [Ce] pouvoir que le droit du travail entend appréhender est d'abord une relation de fait. Le pouvoir de l'employeur n'a pas attendu de consécration juridique pour s'exprimer. La dépendance économique du travailleur a suffi pour placer celui-ci, dans les faits, sous la domination de son employeur, sous son *pouvoir de fait*. Et c'est en réaction à ce pouvoir de fait que le droit du travail s'est construit. Ce rapport de force factuel a été reconnu, précisé, légitimé et encadré par le droit. Il en est résulté un pouvoir juridique, un *pouvoir de droit*, habituellement désigné sous le nom de « pouvoir de direction de l'employeur ». […] La jurisprudence considère désormais que le pouvoir de l'employeur est une faculté accordée par le contrat individuel de travail. Il en résulte d'importantes conséquences juridiques : la désobéissance du salarié au pouvoir de direction est une faute contractuelle ; réciproquement lorsque l'employeur outrepasse son pouvoir, il viole le contrat[18].

Cette analyse de l'origine du droit du travail se suffit à elle-même. Bien évidemment au XIXe siècle, par ce pouvoir de fait, l'employeur pouvait largement imposer à ses employés ses exigences en matière de durée du travail et de salaire. C'est pour cette raison que le marché du travail a toujours été intrinsèquement conflictuel et que s'est édifié un droit du travail dont la première pierre, précisément, a consisté à fixer une limite à cette durée.

2. La récurrence des crises économiques sous l'ère industrielle

L'analyse de ces crises est essentielle parce qu'elles interagissent avec le fonctionnement du marché du travail et qu'elles s'accompagnent de comportements revendicatifs bien spécifiques et en même temps révélateurs de la situation des travailleurs salariés.←43 | 44→

2.1. Les crises de courte durée (ou de courte période)

Des débuts de la révolution industrielle à la fin du XVIIIe siècle, jusqu'à la grande dépression des années 1930, les pays industriels ont été secoués de façon récurrente de crises majeures. Cette répétition a été perçue très tôt par les contemporains. Dans son célèbre rapport sur la condition ouvrière, en 1840, Villermé en mentionnait déjà quatre pour la France, et expliquait qu'il a « entendu

beaucoup de fabricants et riches commerçants soutenir que, dans les meilleurs temps, elles reviennent tous les 6 à 7 ans »[19]. Marx parlait de « crises décennales » et Juglar, pour s'être consacré en 1860 à l'examen de leur périodicité, a eu son nom associé par Schumpeter aux cycles qu'elles composent.

Ces cycles ont été beaucoup étudiés à partir de la seconde moitié du XIXe siècle. Ensuite s'est manifesté un certain désintérêt au cours des trois décennies qui ont suivi la fin de la Seconde Guerre mondiale – les « Trente glorieuses » –, pendant lesquelles ils disparurent. Depuis trente ans, ils font à nouveau l'objet d'attention de la part des économistes, alors même qu'ils réapparaissent depuis le début des années 1980. Leur périodicité a été, en moyenne, de 8 à 9 ans environ, sachant que cet intervalle entre deux crises a pu varier de 6 à 11 ans. Un cycle comporte quatre phases :

- La phase d'*expansion* se caractérise par une croissance de la production, des prix, de la durée du travail et de l'emploi.
- La *crise* marque un retournement brutal de la tendance précédente. Après des premiers signes d'essoufflement de l'activité économique, une mévente apparaît dans certains secteurs traduisant un « excès de la production » – selon les termes utilisés au XIXe siècle – et, rapidement, elle se propage à l'ensemble de l'économie.
- Ce retournement de tendance se poursuit par une *dépression*, c'est-à-dire un processus cumulatif de baisse des prix, de la production et de la durée du travail, et de croissance d'un chômage partiel et total. Ce processus cumulatif tend, cependant, à s'amortir et à se stabiliser au bout d'un certain temps.
- Cette stabilisation laisse enfin la place à une *reprise*, lente et incertaine au départ, puis qui s'affirme. Les prix et la production se redressent peu à peu et s'engagent à nouveau dans une phase d'expansion.←44 | 45→

Si ces crises cycliques sont bien connues des historiens et des économistes, en revanche, les interprétations théoriques sont controversées.

Jean-Charles Asselain, dans son *Histoire économique de la révolution industrielle à la première guerre mondiale*, a synthétisé leurs caractéristiques après avoir examiné les principaux pays industrialisés d'alors. La crise, en raison de sa brutalité peut être datée précisément, au mois, voire au jour près quand lui est associé un krach boursier ou une faillite bancaire. Cependant, « le fléchissement de l'activité économique précède souvent la crise financière proprement dite »[20], ce qui laisse à penser que cette dernière est la conséquence plutôt que la cause de la crise d'« excès de la production ». Par ailleurs, « ce sont régulièrement les activités ayant fait preuve du plus grand dynamisme lors de l'expansion antérieure qui entraînent l'économie dans la crise »[21]. L'auteur observe que ce constat semble, à première vue, aller dans le sens de l'hypothèse de Schumpeter sur le rôle des innovations dans l'origine des crises cycliques. Pendant la phase de dépression :

Le secteur des biens d'investissement […] connaît typiquement un effondrement hors de proportion avec le recul général d'activité, et cela pour trois raisons : d'abord, bien sûr, parce que la surproduction dissuade de créer des capacités de production supplémentaires ; ensuite, parce que la chute des profits tarit une source essentielle de financement des investissements ; et enfin, parce que la baisse des prix et la dégradation des perspectives de rentabilité compromettent l'incitation à investir. La chute des investissements, à son tour, se répercute à court terme sur le niveau général d'activité, et à moyen terme sur la croissance du potentiel de production. Toutes ces interactions se retrouvent inversées, en phase d'expansion[22].

S'agissant du partage de la valeur ajoutée entre salaires et profits, il ressort que :

> Le fait le plus saillant est que les profits augmentent plus que proportionnellement en phase d'expansion, et diminuent plus que proportionnellement en phase de dépression. Quant à la *masse totale* des salaires, compte tenu des variations de l'emploi, elle évolue dans le même sens que les profits (même si la *part* des salaires au sein du revenu global varie de manière contra cyclique). Jean-Charles Asselain ajoute en note ce←45 | 46→ point capital : Le salaire *nominal* (horaire), au XIXe siècle, augmente en phase d'expansion et diminue en phase de dépression. Mais, l'évolution du salaire *réel* (horaire) est souvent plus favorable en phase de dépression (du fait de la baisse des prix) qu'en phase d'expansion (hausse des prix)[23].

Bref, quand la valeur ajoutée totale produite augmente, en phase d'expansion, la masse totale des salaires s'accroît, certes, mais moins vite que celle des profits (bénéfices). En phase de dépression, c'est l'inverse et, tandis que le chômage se développe, le taux de salaire réel, non seulement ne diminue pas comme le postule le modèle néoclassique de base du marché du travail, mais au contraire il augmente ! Et souvent, davantage qu'en phase d'expansion, tout au moins au XIXe siècle. Il n'est pas indifférent de noter que ce constat très général concerne des périodes historiques où l'État n'intervenait pas, ou presque pas sur le marché du travail (en tout cas, de façon peu efficace) et où les droits des salariés étaient quasi inexistants. À vrai dire, ce constat était déjà bien connu. Ainsi, pour les auteurs de l'*Histoire générale du travail*, durant les crises, « le salaire résiste mieux que le profit : plus inélastique, le salaire augmente moins vite que le profit en période de prospérité, mais en période difficile il se maintient là où le profit et la rente foncière s'effondrent »[24].

2.2. Les fluctuations de longue durée (de longue période)

Un autre type de fluctuations a été mis en évidence, mais plus tardivement et de façon plus incertaine que les précédentes, car d'amplitude plus faible et, surtout, d'une durée beaucoup plus longue. Ce sont les fluctuations de longue période, dites de Kondratieff, du nom de l'économiste russe qui – selon Schumpeter – les avait le mieux étudiées entre 1920 et 1925[25].

Malgré leur récurrence, tous les demi-siècles environ, les économistes rechignent à parler de cycles à leur propos. Ces fluctuations ont d'abord été constatées pour les prix, puis il a été confirmé que la production évoluait, en général, dans le même sens que les prix. Elles se caractérisent par une←46 | 47→ phase de croissance

économique vive de 2 ou 3 décennies, suivie par une phase de croissance ralentie approximativement de même durée. Ces deux phases successives ont été repérées assez tôt par certains observateurs mais ce n'est qu'à la fin du XIXe siècle et au début du XXe que leur récurrence a été reconnue. Cependant, le long ralentissement économique de la fin du XIXe siècle (1873-1896), venant après une phase d'essor industriel sans précédent, avait été bien perçu par les contemporains. En définitive, ce n'est qu'avec le gros travail de G. Imbert, en 1959, que la concordance entre le mouvement des prix et celui de la production a été vraiment mise en évidence. Enfin, cette fluctuation de l'activité économique s'est reproduite de façon très marquée dans la seconde moitié du XXe siècle, où une croissance ralentie a succédé aux « Trente glorieuses » – durant lesquelles le rythme de la croissance a surpassé tout ce que l'on avait connu auparavant. Cette période est trop proche de nous pour que l'on s'étende sur la réalité des faits.

Cependant, les débats concernant ces fluctuations de longue durée restent très vifs. Ils portent sur leur périodicité, leur simultanéité ou non entre les pays et, bien entendu, sur leur interprétation, même si la majorité des économistes considère, à la suite de Schumpeter, que leur origine résiderait dans des *innovations majeures apparaissant en « grappes »*, c'est-à-dire de façon groupée et discontinue dans le temps.

La chronologie la plus fréquemment citée de ces fluctuations est la suivante :

1790-1848, avec retournement en 1815,
1848-1896, avec retournement en 1873,
1896-1945, avec retournement en 1920,
1945- ? , avec retournement en 1973.

3. La durée du travail et les salaires en longue période

3.1. L'allongement de la durée du travail au début de la révolution industrielle

Il est acquis que la durée du travail s'est accrue au début de la révolution industrielle. En France, Villermé l'atteste comme une évidence en 1840[26] et, au Royaume-Uni, Rae, qui plaide à la fin du XIXe siècle pour la←47 | 48→ réduction du temps de travail, rappelle que pour A. Smith, la journée normale de travail du mineur était de 8 heures quand il rédigeait son ouvrage sur la *Richesse des Nations*, publié en 1776[27]. Les observations d'A. Young à la même période confirment ce chiffre. Or, au moment de la discussion de la loi sur le travail des enfants, quelque soixante années plus tard, cette durée était nettement plus élevée. Son apogée semble avoir été atteint entre 1835 et 1840 pour la France, avec des journées de 13 à 15 heures[28]. Par la suite, cette durée se stabilise durant trois ou quatre décennies, avant

d'amorcer une réduction très sensible entre 1880 et la Seconde Guerre mondiale.

Si cet accroissement de la durée du travail au début du XIXe siècle ne souffre guère de contestation, en revanche, les historiens sont divisés sur son interprétation.

Des contemporains, tel Villermé, ont expliqué que :

> Les frais qu'exige la mise en activité des machines, de celles du moins qui ont une pompe à feu pour moteur, le haut prix dont il faut les payer, et le peu d'efforts qu'elles demandent de la part des ouvriers, ont fait allonger la durée du travail dans les manufactures. Ce que les machines ont économisé de fatigue aux hommes, on l'a pour ainsi dire reporté sur cette durée, et c'est ainsi que les journées de travail sont devenues si longues[29].

J. Rae fournit le même type d'explication pour le Royaume-Uni : L'importance des investissements a poussé les chefs d'entreprises à les amortir au plus vite en allongeant la durée du travail grâce, notamment, au développement de l'éclairage artificiel. Ce raisonnement, incriminant le comportement capitaliste, est bien entendu, au cœur de l'analyse de Marx sur l'exploitation de la force de travail avec son concept de la plus-value absolue.

Cependant, cette intensification du travail est antérieure à la révolution industrielle si on date celle-ci de l'utilisation de la machine à vapeur comme force motrice et du métier à tisser mécanique. Elle est attestée pour toute la durée du XVIIIe siècle. Aussi, l'interprétation précédente,←48 | 49→ quand bien même elle aurait une part de véracité, ne saurait suffire. Deux autres explications ont été avancées.

D'une part, l'accroissement démographique du XVIIIe siècle aurait entraîné un enchérissement des denrées alimentaires de sorte que, pour maintenir son niveau de consommation, la population aurait été obligée d'intensifier son travail.

D'autre part, plus récemment, l'historien et économiste Jan De Vries a expliqué, de façon très argumentée, que cette intensification du travail provenait d'une consommation accrue des ménages désireux d'acquérir toute une série de biens nouveaux élaborés par de multiples artisans, alors même que la productivité du travail restait stagnante. J. De Vries montre que si les revenus unitaires réels ont diminués durant le XVIIIe siècle, du fait de l'enchérissement des denrées alimentaires, les revenus globaux des familles ont augmenté par accroissement du volume de travail rémunéré. Cet accroissement s'est effectué principalement par la suppression de fêtes religieuses chômées, l'abandon du Saint-Lundi et par l'extension du travail à tous les membres de la famille (femmes et enfants). De nombreuses familles au XVIIIe siècle peuvent périodiquement rencontrer de grandes difficultés à s'alimenter en raison des flambées récurrentes des prix des subsistances tout en possédant des objets coûteux telles que des horloges ou des montres. Aussi, la révolution industrielle, généralement assimilée à une série d'innovations ayant permis d'accroître la productivité des facteurs (du travail en particulier) aurait été précédée par une série d'innovations dans les biens de consommation, responsables de cette intensification du travail[30].

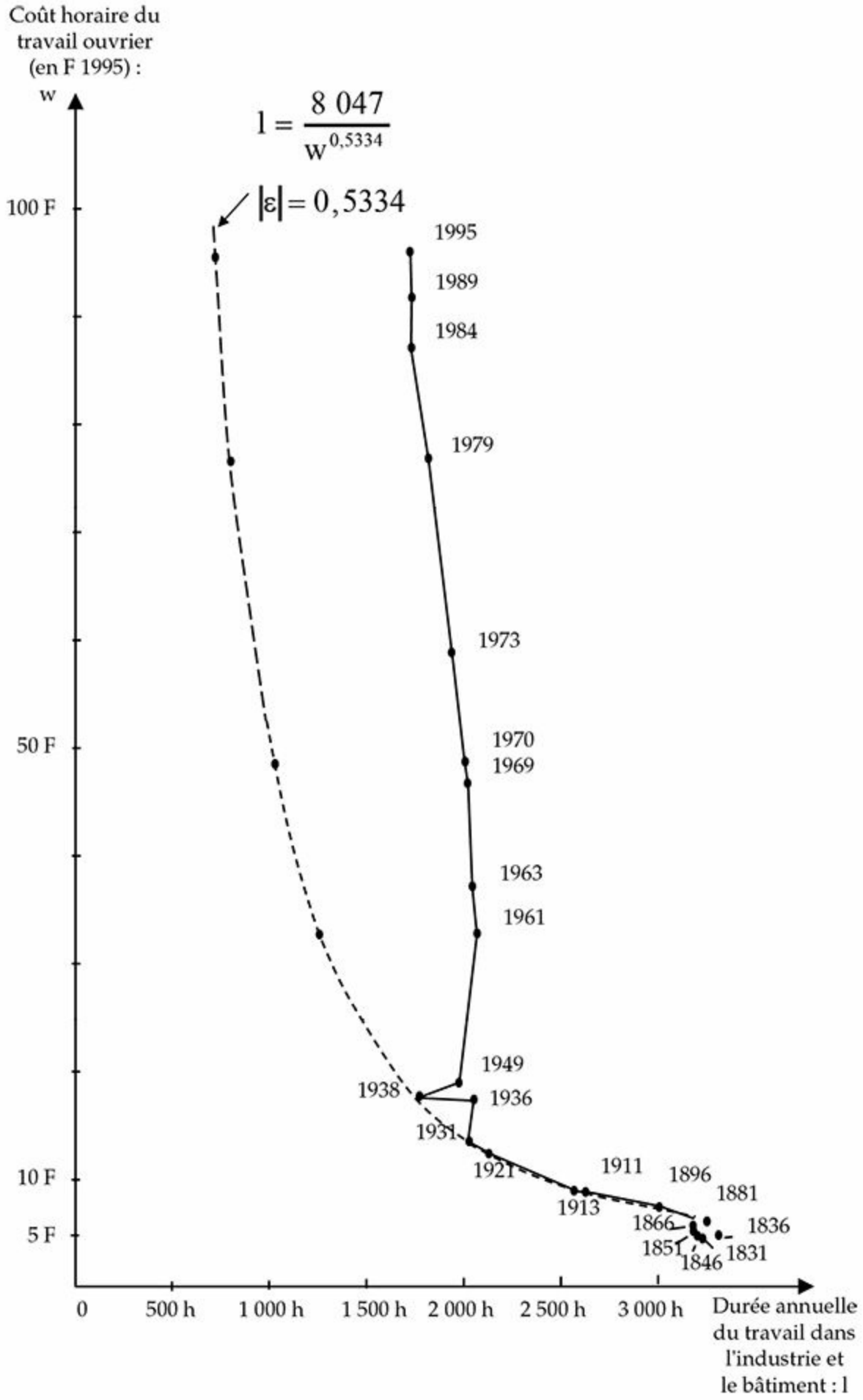
3.2. Le partage irrégulier des gains de productivité entre revenu et loisir

La *figure 1.1*, établie par nos soins à partir des données de Marchand et Thélot[31], met en relation la durée du travail dans l'industrie et le bâtiment[32] et le coût horaire du travail ouvrier (en francs constants, 1995).←49 | 50→ Évidemment, plus on remonte dans le passé, plus ces chiffres doivent être pris avec précaution. Cependant, la tendance générale d'évolution de la durée du travail est corroborée par les diverses enquêtes qui ont été réalisées et par la plupart des analyses des historiens.

Si on prend pour point de départ l'année 1836 où la durée du travail calculée est la plus longue (3 313 heures par an), on constate que celle-ci est, en 1995, approximativement deux fois plus faible (1 707 heures)[33]. Pendant le même temps, le coût horaire du travail ouvrier – lequel peut être assimilé au taux de salaire avant redistribution sociale – a été multiplié par 25,8. Quant au revenu global du travail (avant redistribution donc), il a plus que décuplé (multiplié par 13,3).

Généralement, la division par deux de la durée du travail en un siècle impressionne les observateurs. Avec Guedj et Vindt, on peut se demander pourquoi. Est-ce parce que le travail constitue toujours cette valeur sociale fondamentale qui s'est imposée à partir du XVIe siècle avec l'émergence des valeurs bourgeoises et avec la Réforme ? Une valeur qui empreint encore fortement nos sociétés ? C'est plutôt l'accroissement considérable de la productivité du travail (que reflète son coût unitaire sur longue période) qui devrait impressionner si l'on s'en tient simplement aux chiffres. En tout cas, cette réduction de la durée du travail reste fort éloignée des espoirs émis par nombre de socialistes utopistes du XIXe siècle. Ainsi, pour n'en prendre qu'un seul, Robert Owen, qui pouvait se targuer d'une expérience réussie d'entrepreneur industriel, estimait en 1827 que l'on pourrait se contenter d'une journée de travail de 3 heures avec une meilleure organisation économique et sociale de la production[34]. Bien plus tard, en 1931, Keynes, qui était ni socialiste, ni utopiste, pronostiquait que dans un siècle – c'est-à-dire vers 2030 – la durée du travail serait de 15 heures par semaine[35].←50 | 51→

Figure 1.1 – La courbe d'offre réelle de travail sur longue période


Coût horaire du travail ouvrier (en F 1995) :
w
$l = \frac{8\,047}{w^{0,5334}}$
$|\varepsilon| = 0,5334$
100 F
50 F
10 F
5 F
1995
1989
1984
1979
1973
1970
1969
1963
1961
1949
1938
1936
1931
1921
1913
1911
1896
1881
1866
1851
1846
1836
1831
0
500 h
1 000 h
1 500 h
2 000 h
2 500 h
3 000 h
Durée annuelle du travail dans l'industrie et le bâtiment : l

En fait, cette durée a principalement diminué entre 1880 et la Seconde Guerre mondiale. Selon les chiffres de Marchand et Thélot, la réduction de la durée annuelle a été de 36,5 % entre 1881 et 1931, soit en 50 ans, tandis que le coût horaire du travail a un peu plus que doublé (multiplié par 2,4) et le revenu global du travail (avant redistribution) progressait de 55 %. En revanche, entre 1931 et 1995, soit en 64 ans, la durée annuelle du travail n'a diminué que de 15,5 % alors que le coût horaire était multiplié par 7,2 et le revenu global du travail par 6,1. Ainsi donc, la réduction de la durée du travail n'a pas du tout été régulière, qu'on la rapporte au temps écoulé ou à l'accroissement du taux de salaire (avant redistribution). Du reste, eu égard à ce dernier critère, si cette diminution s'était poursuivie jusqu'à nos jours, selon la même tendance observée entre 1881 et 1931, nous en serions à quelque 700 heures par an en 1995 (au lieu de 1 703 heures)[36], et à moins de 650 heures en 2010 (soit 12 heures et demie par semaine, un chiffre pas très éloigné de celui pronostiqué par Keynes qui, probablement, a dû prolonger la tendance observée alors…) !

Il y a plus. Entre 1938 (ou 1949) et les années 1960, cette durée s'est même accrue. Le fait est incontestable chez les salariés[37]. Or cette hausse ne peut s'expliquer par la reconstruction de l'après-guerre. Dès 1948, la France retrouvait le niveau (déprimé) de production de 1938, et dès l'année suivante (en 1949), elle dépassait le maximum atteint antérieurement, celui de 1929[38]. Cela signifie que le pays a déjà surmonté, au niveau de son activité productive, les effets conjugués de la grande crise des années 1930 et des destructions de son appareil productif, même si tout n'est pas entièrement reconstruit en matière de logements individuels. Or la croissance économique allait se poursuivre à un rythme très élevé pendant encore 25 ans, dont plus de 10 ans au cours desquels la durée annuelle du travail s'est allongée.←52 | 53→

4. Les revendications ouvrières

Les conflits opposant les salariés à leurs employeurs sont aussi vieux que le salariat. Cependant, la révolution industrielle les a multipliés[39], en dépit de l'interdiction du droit de coalition qui a été longtemps maintenue dans la plupart des pays industriels. En France, l'arsenal juridique réprimant la grève s'est même renforcé sous le Premier Empire et sous la Monarchie de Juillet. Au total, près de 10 000 ouvriers ont été emprisonnés pour ce délit entre 1825 et 1864[40].

C'est à partir de la fin du XIXe siècle que l'on commence à avoir une bonne connaissance des revendications ouvrières et de l'argumentaire qui les accompagne. À la fois parce que les interdits à l'expression du monde ouvrier ont été levés et que l'illettrisme en son sein a régressé. Du reste, les trois ou quatre décennies qui se sont écoulées avant le déclenchement de la Grande Guerre sont peut-être les plus brillantes du Mouvement ouvrier par la qualité et la richesse de sa réflexion. Cela

dit, dans tous les pays industriels, quelle que soit leur histoire particulière, on trouve pour l'essentiel les mêmes objectifs et les mêmes raisonnements.

4.1. Un thème dominant : augmenter les salaires

Dans un travail remarquable, Michelle Perrot a analysé le contenu revendicatif de quelque 2 000 grèves en France, entre 1871 et 1890. C'est-à-dire entre l'écrasement de la Commune, en 1871, et la première grève générale, le 1er mai 1890, alors que cette forme de protestation a perdu de son caractère délictueux en 1864 et que le syndicalisme est devenu légal en 1884. Elle en a dressé la typologie suivante :

> La revendication ouvrière s'organise autour d'un très petit nombre de thèmes, sur lesquels règne en maître le salaire, et notamment son taux qui représente à lui seul 48 % des revendications émises […]. Faire hausser le salaire chaque fois qu'on le peut, le défendre ensuite s'il est menacé, voilà l'alpha et l'oméga de l'action ouvrière, le pôle de la coalition. […]
> La réclamation d'une journée de travail plus courte […] vient au second rang ; elle est présente dans 13 % des grèves. Mais elle est rarement isolée […] ; presque toujours associée à des demandes d'augmentation de salaire ou des heures supplémentaires, elle n'est souvent qu'un moyen indirect de servir l'objectif majeur. […]←53 | 54→
> Les questions de discipline industrielle : relation avec les cadres, règlements, amendes, renvois d'ouvriers…, forment un groupe assez important de griefs. […]
> Les problèmes de main-d'œuvre et de rendement reviennent 215 fois [sur 4 560 revendications contenues dans 1 997 grèves]. Il s'agit surtout de mouvements protestataires contre l'accroissement de la productivité […] et la concurrence des ouvriers étrangers. […]
> Il est, enfin, au tableau, des absences remarquables : 1,6 % seulement des revendications ont trait à la sécurité du travail et à la sécurité sociale. […] Cependant, l'étude des thèmes dominants ne doit pas masquer des revendications minoritaires, marginales, mais peut-être destinées à devenir importantes demain. […] Par exemple, l'apparition, après 1880, des grèves de défense syndicale annonce des temps nouveaux […][41].

4.2. La « place particulière » de la réduction du temps de travail

Les mouvements en faveur d'une réduction de la durée du travail méritent une attention particulière compte tenu de notre première hypothèse annoncée dans l'Introduction générale, à savoir que l'offre de travail n'est pas autonome vis-à-vis de la demande mais en partie subordonnée à celle-ci.

Michelle Perrot observe tout d'abord que :

> La réduction du temps de travail tient dans l'histoire de la revendication ouvrière une place particulière, contradictoire et ambiguë. Quantitativement, elle est assurément seconde […]. Cependant, [elle] est au cœur des grandes batailles, elle jalonne la voie des conquêtes ouvrières. Des douze heures par jour de 1848 aux quarante heures par semaine du Front populaire, de la semaine anglaise aux congés payés, elle constitue la plus sûre des acquisitions, le plus sérieux des « bonds en avant »[42].

Quant aux grèves qui ont pour thème la réduction de la durée du travail :

> [Elles] ont une physionomie bien marquée. D'abord, grèves offensives dans 90 % des cas […], elles sont nettement cycliques, liées à la bonne conjoncture […]. Rien de moins spontanée que ces mouvements, fruits mûrs de la réflexion […] dans les trois quarts des cas, des chambres syndicales les décident et les conduisent […]. Filles de l'organisation, ces grèves sont scripturaires, génératrices d'écrit. Ici le texte règne, et la pétition

adressée aux pouvoirs publics ou à l'Assemblée nationale. Dès longtemps – dès Guizot –, le libéralisme s'est←54 | 55→ brisé sur cet écueil de la durée du travail […]. L'État ne peut plus se dérober : l'aménagement du temps, après celui de l'espace, lui est dévolu[43].

C'est très probablement en raison de ce caractère d'ordre public, qui semble s'imposer à tous les salariés, que la réduction de la durée du travail donne lieu à des mouvements souvent contagieux d'une profession à une autre, voire d'un pays à l'autre.

Cette périodicité du thème de la limitation de la durée du travail, liée à une conjoncture favorable, semble, à première vue, contradictoire avec les observations faites toujours pour la France par un contemporain de la fin du XIXe siècle, Charles Rist. Pour lui : le mouvement en faveur de cette limitation « prend une intensité croissante dans la classe ouvrière » durant les années 1840. « En 1848, l'agitation […] était à son apogée ; la révolution faite, ce fut la première pensée des ouvriers ; ce fut aussi leur premier et unique succès. » Au reste, « c'est la pression énergique des classes populaires qui décida le gouvernement [à promulguer cette limitation[44]] ». Rist parle même à ce propos de « la violence avec laquelle les ouvriers réclamèrent la réduction du travail »[45]. Ensuite, ce mouvement devient plus silencieux pendant le quart de siècle suivant. Enfin, il réapparaît de plus en plus puissamment à partir de 1876, pour atteindre dans les années 1890 « une ampleur et une force qu'il n'avait pas connues jusque là […] la réduction de la durée journalière du travail […] est discutée presque journellement dans les journaux et […] constitue l'une des revendications ouvrières à la fois les plus connues et les mieux accueillies du public »[46].

En réalité, la contradiction n'est qu'apparente. D'une part, les périodes de temps considérées ne sont pas les mêmes : les cycles de courte durée, entre 1871 et 1890, chez Michelle Perrot ; la longue durée du XIXe siècle←55 | 56→ chez Charles Rist, sachant que les années 1840 et 1890 correspondent à des phases de croissance ralentie, de fluctuations de longue période dites de Kondratieff, comme on l'a vu plus haut dans ce chapitre [§ 2.2.]. D'autre part, si l'objet de M. Perrot est d'analyser les motifs des grèves, C. Rist ne se réfère pas seulement à celles-ci quand il étudie le thème revendicatif de la réduction de la durée du travail. Il examine aussi toutes les formes que cette revendication prend et, surtout, son importance dans le discours ouvrier et l'audience qu'elle rencontre parmi l'ensemble des salariés, voire de la société.

L'analyse du raisonnement développé par le Mouvement ouvrier peut permettre d'éclairer la périodicité de cette revendication et les formes par laquelle elle s'exprime.

4.3. Les objectifs visés par la réduction de la durée du travail

La finalité de la réduction de la durée du travail est sociale, certes, mais surtout

économique : elle doit permettre de prévenir le chômage et d'accroître les salaires. Cette relation entre durée du travail, niveau des salaires et chômage apparaît dès la première moitié du XIXe siècle. Ainsi, en France, fin août 1848, alors que l'Assemblé nationale s'apprête à relever à 12 heures par jour la durée maximale du travail, Pierre Leroux plaide en faveur du maintien du décret du 2 mars [*cf. infra* § 5.1.1.] en expliquant que « l'allongement de la durée du travail serait sans effet sur la demande de travail. Au contraire, il entraînerait une nouvelle baisse des salaires en renforçant la concurrence des ouvriers entre eux[47]. » Ensuite, Marx et la Première Internationale (l'AIT) développent le même point de vue. Le raisonnement peut être illustré par ces propos d'ouvriers grévistes, en 1881 : « Le travail est une marchandise ; or, comme toute marchandise s'offre et se demande, le prix en augmente quand il y a pénurie de marchandises […]. Le seul moyen pour que les patrons aient toujours besoin de nous, c'est que l'on travaille le moins possible, c'est-à-dire le moins d'heures possible[48]. »

Ce type d'analyse, où le Mouvement ouvrier s'approprie les mécanismes de marché pour les retourner à son profit, se retrouve en abondance à la fin du siècle et au début du suivant, en particulier lors des manifestations en faveur de la journée de 8 heures, chaque année le 1er mai. [*Cf. tableau 1.1* : Affiche appelant à manifester le 1er mai 1890][49].←56 | 57→

Tableau 1.1 – Affiche appelant à manifester le 1er mai 1890

FÊTE DU TRAVAIL

MANIFESTATION INTERNATIONALE DU 1er MAI

POUR LA JOURNÉE DE HUIT HEURES ET UNE LÉGISLATION PROTECTRICE DU TRAVAIL ABOUTISSANT, AVEC LA JOURNÉE DE HUIT HEURES POUR BASE ESSENTIELLE, À LA GARANTIE D'UN MINIMUM DE SALAIRE, À LA LIMITATION DU TRAVAIL DES ENFANTS ET DES FEMMES, AU REPOS D'UN JOUR PAR SEMAINE ET À LA SUPPRESSION DU TRAVAIL DE NUIT, DES BUREAUX DE PLACEMENT ET DU MARCHANDAGE.

La manifestation du 1er Mai a été votée par le Congrès ouvrier international socialiste de Paris en 1889 en faveur de la

JOURNÉE DE HUIT HEURES

Parce que la Journée de huit heures, c'est du travail et du pain pour quantité de travailleurs qui se pressent, le ventre vide, à la porte des ateliers ; là, en effet, où il faut par exemple, deux ouvriers de douze heures, il en faudra trois de huit ;
Parce que la Journée de huit heures, c'est la fin des chômages périodiques que multiplient les progrès du machinisme, la diminution de travail pour ceux qui travaillent trop, fournissant du travail à ceux qui n'en ont pas ;
Parce que la Journée de huit heures, c'est la hausse des salaires par la suppression de la concurrence homicide que font les ouvriers inoccupés aux ouvriers occupés et de l'avilissement des salaires que cette concurrence entraîne ;
Parce que la Journée de huit heures, c'est avec huit heures de sommeil, huit heures de loisirs, c'est-à-dire de vie, de liberté et d'action pour la classe ouvrière ;
Parce que la Journée de huit heures bénéficiera au petit commerce lui-même, en augmentant la puissance de consommation et d'achat de sa clientèle ouvrière, celle-ci, par suite de l'augmentation forcée des ouvriers occupés et de leurs salaires, étant plus nombreuse et mieux payée.

En conséquence, les militants de chaque quartier sont invités à organiser des réunions locales pour signer des pétitions en faveur de la Journée de huit heures, dont ils trouveront la formule à la Bourse du travail (bureau n°5).
De grandes réunions seront organisées, dans la soirée, pour célébrer cette

PREMIÈRE FÊTE INTERNATIONALE DU TRAVAIL

La pétition des Chambres syndicales et des groupements socialistes de France sera portée le 1er Mai à la Chambre des Députés, par une délégation composée du Bureau du conseil local (Fédération nationale des Chambres syndicales ouvrières de France), des délégués mandatés par diverses Chambres syndicales, et des élus socialistes de la Chambre et du Conseil municipal. La délégation partira de la place de la Concorde à deux heures de l'après-midi.
TRAVAILLEURS DE PARIS,
Vous fêterez le 1er Mai avec cet ordre et cette dignité qui animent le prolétariat international en marche vers son émancipation.
VIVE LA JOURNÉE DE HUIT HEURES !
VIVE LA RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ET SOCIALE !

NB : Le Congrès ouvrier international choisit le 1er mai, comme date commune pour revendiquer la journée de travail de 8 heures, en hommage aux rassemblements ouvriers de mai 1886 à Chicago violemment réprimés (8 condamnations à mort dont 4 exécutées).←57 | 58→

Si on examine plus attentivement les comportements et les arguments développés, on constate que se superposent trois types d'objectifs, donnant lieu à des formes d'actions bien spécifiques et conduites à des périodes bien précises même si celles-ci peuvent se chevaucher.

4.3.1. Un objectif émancipateur

En desserrant la servitude du travail et, d'abord, en commençant par lui consacrer moins de temps, l'ouvrier pourra davantage se reposer, améliorer sa santé, ne pas chercher dans l'alcool un dérivatif à ses souffrances, mieux assumer ses responsabilités familiales, s'instruire, se cultiver, devenir un citoyen pleinement conscient et actif, sur son lieu de travail avec les syndicats et sur son lieu de vie… Bref, la réduction de la durée du travail a des vertus émancipatrices. En France, la CGT (Confédération générale du travail) a illustré admirablement ces thèmes par ses affiches à la fin du XIXe siècle et au début du XXe[50]. Cet objectif est constamment présent, en toile de fond, dans les multiples écrits et l'iconographie diffusés par le Mouvement ouvrier. Il constitue par la même occasion un contre-feu idéologique face aux discours patronaux et politiques assimilant les revendications d'une réduction de la durée du travail à un éloge de l'oisiveté qui est, dit-on, la mère de tous les vices !

4.3.2. Raréfier l'offre de travail pour hausser les salaires et niveler le cycle de courte période

Le Mouvement ouvrier entend réduire la durée du travail pour hausser les salaires, grâce à des grèves offensives pendant les phases d'expansion du cycle court (dit de Juglar dont la durée, rappelons-le, est de 8 à 9 ans). Ce faisant, il émet l'hypothèse implicite que la demande de travail des entreprises est *inélastique* : la

réduction de la durée du travail entraînera une hausse plus que proportionnelle du taux de salaire si bien que les salaires globaux augmenteront.

Aujourd'hui, on sait que cette demande de travail est généralement inélastique[51]. Mais alors, comment le Mouvement ouvrier avait-il pu en avoir l'intuition au XIXe siècle ? Pour une raison simple. Il avait constaté – à une époque où la mobilité des travailleurs était réduite et où la durée du travail et les salaires étaient très hétérogènes car le droit du travail était←58 | 59→ inexistant ou inefficace – que les salaires dans une branche d'industrie étaient, tendanciellement, d'autant plus élevés que la durée du travail était courte. Et inversement.

Déjà en 1834, Félicité de Lamennais, précurseur du catholicisme social, expliquait, dans un ouvrage qui, à l'époque, eut un retentissement considérable[52], qu'un « homme méchant » s'enrichira beaucoup plus en convainquant ses employés à travailler plus pour gagner plus, plutôt qu'en les réduisant en esclavage ! La démonstration y est certes empirique mais limpide ! En 1840, le docteur Villermé notait, dans sa célèbre enquête sur l'industrie textile française, une coïncidence entre les bas salaires et les longues journées de travail[53]. Si on reprend les chiffres sur les salaires et sur les durées du travail de la grande enquête de l'Office du travail réalisée en 1891 dans les différentes branches de l'industrie française, on peut mettre en évidence, de façon identique, une corrélation négative[54] clairement significative : le salaire journalier moyen d'une branche est d'autant plus faible que la durée du travail y est longue. Et inversement.

De même, en Angleterre, Marx constatait en 1867 dans *Le Capital* que « c'est un fait notoire que plus longue est la journée de travail dans une branche d'industrie, plus bas y est le salaire ». Il citait à l'appui plusieurs rapports édifiants d'inspecteurs des fabriques. L'un d'eux, A. Redgrave, dans une analyse comparative des différentes industries pendant la période 1839-1859 montre, selon Marx, que « le salaire a monté dans les fabriques soumises à la loi des dix heures [instaurée en 1847], tandis qu'il a baissé dans celles où le travail quotidien dure de quatorze à quinze heures »[55]. Aux États-Unis, un vieux dicton ouvrier proclamait : « Que vous œuvriez à la semaine ou à la journée, plus court est le travail, meilleure est la paie. » Paul A. Samuelson le citait naguère, dans son fameux manuel d'économie que des générations d'étudiants ont utilisé à travers le monde[56]. Il suggérait ainsi qu'il y avait de la part des ouvriers un raisonnement intéressant en ce sens qu'ils cherchaient à se situer sur la courbe de demande de travail des entreprises pour maximiser collectivement leurs salaires.←59 | 60→ Cependant, Samuelson n'a pas poussé plus loin l'analyse de ce dicton, ni des revendications ouvrières qui l'accompagnaient et de tout ce qu'elles signifiaient.

À une période où le marché du travail était quasiment libre, on comprend donc pourquoi le Mouvement ouvrier n'a cessé de dénoncer la « concurrence homicide » à laquelle les ouvriers se trouvaient confrontés avec les longues journées de travail. En même temps, pour lui, la réduction de la durée du travail pendant les phases

d'expansion doit exercer un effet contra-cyclique, de lissage du cycle de Juglar. C'est-à-dire, en augmentant les salaires, cette réduction doit contribuer à freiner l'emballement de la production, des profits et de l'investissement ; donc prévenir les crises d'« excès de la production » comme on les qualifie alors. Michelle Perrot explique, en faisant état des nombreux exposés revendicatifs étudiés, que, pour le Mouvement ouvrier :

> La réduction des heures […] réalise le plein emploi, non par l'accroissement de la production, mais par son étalement. Du même coup, elle atténue les mortes saisons et les crises, que l'opinion ouvrière, prisonnière des conceptions économiques régnantes, attribue spontanément davantage aux excès de la production qu'aux insuffisances de la consommation[57].

Cependant, après la Seconde Guerre mondiale cette revendication – « travailler moins pour gagner plus » – disparaît du discours syndical, de même que l'idée de régulariser les cycles de courte durée (qui, de fait, ont disparu). Cette évolution du discours revendicatif vient du renforcement du droit du travail (conventions collectives, salaire minimum, semaine de 40 heures, etc.), lequel a contribué à homogénéiser la durée du travail et les grilles de salaires dans les économies développées. Ce droit garantit désormais le prix du travail, quelle que soit la conjoncture économique, le mettant relativement à l'abri des crises et du chômage. De la sorte, on ne peut plus faire le même constat qu'au XIXe siècle[58]. Dès lors, le syndicalisme salarié s'applique à satisfaire ses revendications salariales dans←60 | 61→ le cadre de la négociation collective, en se battant directement pour une indexation des taux de salaire conventionnels, sur l'inflation et sur les gains de productivité. Comme nous le verrons plus loin, la disparition de ces cycles courts après la guerre nous semble imputable à cette indexation des salaires et leur réapparition, à partir de 1980, à leur désindexation.

4.3.3. Raréfier l'offre de travail pour combattre le chômage

Le Mouvement ouvrier considère que la dynamique d'accroissement de la productivité du travail tend généralement à être supérieure à celle de la consommation, de sorte qu'il convient de réduire la durée du travail si on veut que tout le monde puisse conserver un emploi. Ainsi, le congrès de la Première Internationale en 1867 considère que : « Les machines, supprimant un grand nombre de bras, doivent être mises en équilibre avec le nombre de travailleurs, par une diminution des heures de travail, afin que chacun puisse être occupé et puisse par ce fait consommer[59]. »

Plutôt que détruire les machines nouvelles, il semble qu'assez tôt le Mouvement ouvrier ait vu dans la diminution des heures de travail la parade pour se prémunir contre le risque de chômage entraîné par le progrès technique qui, tout à la fois, l'inquiétait et le fascinait. Edward P. Thompson rapporte que, dès la fin des années 1820, les tisserands anglais réclament dans des pétitions une diminution du nombre d'heures de travail pour faire refluer le chômage[60]. Cet objectif apparaît très clairement dans les années 1830-1840 où se développe la campagne en faveur de la

journée de travail de 10 heures dans les pays industriels (Royaume-Uni, France, États-Unis…). Ensuite, cet objectif est constamment mis en avant. Cependant, il devient particulièrement insistant – c'est le constat que l'on peut faire – à la fin des phases descendantes des fluctuations de longues périodes dites de Kondratieff : il donne alors lieu, non pas à des grèves, même défensives, mais à des campagnes d'opinion de plus en plus intenses quand la menace du chômage se fait la plus forte.←61 | 62→

Outre cette campagne revendicative sur la journée de travail de 10 heures, dans les années 1830-1840, il y a celle en faveur de la journée de 8 heures dans les années 1880-1890, dont C. Rist a été le témoin direct et dont nous avons parlé plus haut, puis celle sur la semaine de 40 heures dans les années 1930[61]. Cette dernière recueille alors une sympathie qui va bien au-delà des milieux ouvriers. Une large partie de l'opinion, y compris chez certains économistes, est alors convaincue que le progrès technique se traduit par une croissance de la productivité du travail plus rapide que celle de la consommation. Selon Alfred Sauvy, cette croyance dans la nécessité d'un « partage du travail » atteint, en 1935, « une exceptionnelle intensité », en France et aux États-Unis, ce qui provoque son ire – on y reviendra[62]. Au reste, la Fédération syndicale internationale (FSI) adopte l'objectif de la semaine de travail de 40 heures à son congrès de 1931, de même que la CGT en France. L'Organisation internationale du travail se saisit de la question la même année et adopte une convention en sa faveur en 1935[63].

Enfin, après une relative éclipse durant les « Trente glorieuses », on sait que la revendication d'une réduction de la durée du travail pour juguler la montée du chômage est allée croissante dans de nombreux pays industrialisés, de la fin des années 1970 jusqu'en ce début de XXIe siècle. Une revendication symbolisée par ce slogan qui a fait florès : « Travailler moins pour travailleur tous[64]. » La plupart des pays européens développés ont mis en œuvre cette réduction, soit en abaissant la durée légale, soit en favorisant le travail à temps partiel.

Par ailleurs, le Mouvement ouvrier considère que la réduction de la durée du travail a pour résultat de rendre « le travail plus productif et, de ce fait, l'industrie nationale plus compétitive »[65]. Pour maintenir le niveau de la production, les entreprises sont incitées à rechercher l'organisation et les techniques les plus efficaces. Et de citer les exemples de la Grande-Bretagne et des États-Unis qui son plus avancés que la France pour ces←62 | 63→ deux domaines : la durée et la productivité du travail. En retour, les organisations syndicales entendent bien en tirer profit : « maximum de production, minimum de temps de présence pour le maximum de salaire », proclame la CGT dans son programme en 1917[66]. On est désormais loin des bris des machines nouvelles – le luddisme – des débuts de la révolution industrielle.

4.4. L'opposition du patronat

Si donc les salariés ont revendiqué de façon récurrente une réduction de la durée du travail, en revanche, les employeurs s'y sont généralement opposés pour trois raisons.

- La limitation réglementaire de la durée du travail constitue une atteinte à leur souveraineté au sein de leurs entreprises et à leur liberté de négocier contractuellement avec les salariés.
- Elle entraîne un accroissement des coûts de production, débouchant sur une pe de compétitivité, des entreprises et du pays, vis-à-vis de la concurrence étrangère[67].
- Elle encourage la paresse chez les travailleurs.

Dès la loi du 22 mars 1841 sur le travail des enfants – la première loi limitant la durée du travail en France (voir *infra* § 5.1.1.) –, on trouve déjà l'ensemble de ces critiques, y comprise la dernière. Ainsi, Cunin-Gridaine, ministre du Commerce et manufacturier à Sedan, s'oppose à ce que le seuil d'interdiction du travail des enfants soit relevé de 8 à 10 ans en expliquant que :

> L'habitude de l'ordre, de la discipline et du travail doit s'acquérir de bonne heure. […] L'enfant, entré à 8 ans dans l'atelier, façonné au travail, ayant acquis l'habitude de l'obéissance, et possédant les premiers éléments de l'instruction primaire, arrivera à 10 ans plus capable de supporter la fatigue, plus habile et plus instruit qu'un enfant du même âge, élevé jusque-là dans l'oisiveté […][68].

Martin Saint-Léon – proche, sinon adepte du catholicisme social – a dénoncé en termes très vifs au début du XXe siècle :←63 | 64→

> La part si lourde de responsabilité qui incombe […] à l'intransigeance, parfois à l'aveuglement d'une grande partie du patronat français fermé à l'évidence, rebelle à la leçon des faits, incapable de prévenir par une concession opportune, des revendications parfaitement fondées et attendant qu'elles lui soient arrachées par la contrainte[69].

À chaque abaissement législatif de la durée du travail, en 1848, 1900, 1919, 1936, et bien sûr en 2000, surgissent les mêmes vitupérations[70]. On connaît, entre autres, les accusations portées à l'encontre de Léon Blum au procès de Riom, coupable, avec la semaine de 40 heures, d'avoir bridé la production, favorisé « l'esprit de jouissance » et ainsi contribué à la défaite de la France en 1940. Plus récemment, on sait avec quelle vigueur le patronat français a dénoncé la loi « autoritaire » sur les 35 heures et le surcoût qu'elle entraînait pour les entreprises. Faisant écho à ces critiques, la droite qui a exercé le pouvoir entre 2002 et 2012 n'a cessé de renchérir, accusant cette loi d'entraver la croissance et de contribuer à « dévaloriser le travail » dans la société française.

Pourtant au XIXe siècle, des employeurs éclairés – au premier rang desquels se trouve Robert Owen – se sont montrés favorables à la réduction de la durée du travail, en reprenant une partie des arguments du Mouvement ouvrier. Ils estimaient qu'en réorganisant mieux la production, il serait possible de produire autant en moins de temps. Plus reposé, l'ouvrier sera plus productif et le recours à un outillage et à

des machines perfectionnés sera encouragé. Ils considéraient également que cette limitation aurait pour effet de brider l'emballement de la production et donc de réduire la concurrence sauvage à laquelle se livrent les entreprises lors des crises de surproduction[71]. Mais pour être efficace, elle doit s'appliquer à tout le monde et donc faire l'objet d'une décision d'ordre public. Or John Rae pour le Royaume-Uni et surtout Charles Rist pour la France ont souligné abondamment la contradiction qui apparaît en permanence entre l'intérêt collectif, exprimé par des représentants de chaque groupe social, pour une réduction de la durée du travail, et l'intérêt individuel qui pousse chaque acteur économique à s'affranchir des règles collectives convenues afin d'en tirer un avantage personnel. Cette contradiction concerne bien←64 | 65→ évidemment les entrepreneurs, cependant elle peut parfois toucher les salariés comme John Rae l'a rapporté, pour le Royaume-Uni.

Finalement, on peut constater que, sur près de deux siècles, les attitudes et les arguments exposés à l'égard de la réduction de la durée du travail par les « partenaires sociaux », employeurs et employés, n'ont pas fondamentalement changé. Pourtant, à chaque fois, après deux ou trois années de contestation, cette réduction s'installe dans les mœurs de la société. Ainsi, en dépit d'une série d'assouplissements à la loi sur les 35 heures, depuis 2002, très peu d'entreprises ont remis en cause les accords collectifs de travail qui avaient été conclus.

4.5. Les critiques des économistes à l'égard du raisonnement du Mouvement ouvrier

En 1898, Charles Rist estimait qu'en France c'était moins les industriels qui s'étaient opposés à la limitation de la durée du travail – ceux-ci pouvaient convenir finalement de l'intérêt de fixer des règles communes – que les économistes théoriciens. Et, selon lui, le pouvoir politique avait le grand tort de trop les écouter[72] ! Quant à l'historien et économiste Émile Levasseur, il citait, au début du XXe siècle, le témoignage d'un député britannique qui s'était opposé aux lois de réduction de la durée du travail : « l'expérience a montré que beaucoup de prédictions [négatives] faites contre le *Factory Bill* ne se sont pas réalisées » et que cette législation « a contribué à l'amélioration de la classe ouvrière sans faire tort aux patrons »[73]. Ces constats de Rist et de Levasseur sont toujours d'actualité. Alors que la réduction de la durée du travail est une histoire revendicative et interventionniste de deux siècles, les théories économiques dominantes (classique, néoclassique, keynésienne et, aujourd'hui, l'économie de l'offre qui est devenue un courant très influent sinon dominant) n'en valident pas le bien-fondé. Ces revendications et interventions sont jugées incongrues et/ou malthusiennes : incongrues car si la durée du travail doit se réduire cela devrait se faire tout seul sans que l'État n'intervienne ; malthusiennes car cela limitera le volume potentiel de l'activité économique.

Pourtant, on a vu que dès le début, le fondateur de l'école classique, Adam Smith,

convient du caractère inégalitaire de la relation salariale, lequel a pour effet de plomber les salaires ouvriers vers le minimum vital,←65 | 66→ mais ce constat ne le conduit pas à prôner une intervention publique particulière sur le marché du travail. De même, J.-B. Say, qui reprend les analyses de Smith, récuse toute intervention publique car, explique-t-il, les bas salaires se répercuteront sur les prix de vente des marchandises ce qui profitera en retour aux ouvriers. Ce faisant, il s'inscrit dans un raisonnement de longue durée car, effectivement, la baisse des coûts se répercute nécessairement à la longue sur les prix de vente et le pouvoir d'achat des consommateurs. Par ailleurs, J.-B. Say considère que les crises économiques ne peuvent pas se produire en raison de sa loi éponyme des débouchés : « l'offre crée sa propre demande ». En produisant des biens, les entreprises distribuent parallèlement des revenus d'une valeur équivalente qui vont servir à acheter ces biens. La flexibilité des prix sur les marchés permet d'ajuster production et consommation des différents biens. La monnaie n'est qu'un voile aux échanges et ne peut être désirée pour elle-même mais pour les biens qu'elle permet d'acquérir. En revanche, Sismondi considère que l'inégalité de la relation salariale est à l'origine des crises cycliques de surproduction qui apparaissent alors tous les 8-9 ans. Il milite pour un meilleur partage des fruits du travail en faveur des salariés. Ce faisant, il s'inscrit dans un raisonnement de courte durée comme on le verra dans les chapitres 3 et 4. En outre, il prône déjà une réduction de la durée du travail pour éviter le chômage. Quant à la loi des débouchés, elle est critiquée par Sismondi et surtout par son contemporain, Malthus, qui considère que les crises peuvent provenir d'une absence de « vouloir d'achat » des consommateurs, c'est-à-dire d'un désir excessif d'épargne.

Ainsi, dès le début du XIXe siècle, les économistes classiques se divisent à propos du marché du travail. Les uns, minoritaires, prônent à l'instar de Sismondi une intervention publique plus ou moins radicale : Karl Rodbertus, Charles Dupont-White et, bien sûr, Marx. Les autres, largement majoritaires, s'inscrivent dans la logique de Say et font confiance au caractère autorégulateur des marchés. En France, cela concerne une série d'économistes qui ont exercé une forte influence durant tout le XIXe siècle, tel Frédéric Bastiat. L'historien et économiste Georges Blondel, proche des catholiques sociaux, a souligné au début du XXe siècle la séduction négative que Bastiat avait exercé sur la bourgeoisie française et ses représentants politiques « par la forme charmante dont [il] avait revêtu les doctrines optimistes de l'école orthodoxe »[74]. En 1848, les économistes Louis Wolowski et Léon Faucher, élus députés, plaident à l'Assemblée nationale pour l'abrogation pure et simple du décret du 2 mars qui, pour la première fois en France, a limité la durée du travail pour les salariés←66 | 67→ adultes. Même des économistes comme Rist et Rae pourtant favorables à une réduction de la durée du travail, le sont pour des raisons sociales et non économiques. Comme la plupart de leurs confrères, ils récusent le raisonnement du Mouvement ouvrier cherchant par cette réduction à hausser les salaires et à diminuer le chômage. Ce n'est pas en limitant la production de

richesses, disent-ils, que l'on pourra atteindre ces deux objectifs ; même s'ils considèrent qu'avec des salariés plus reposés, une organisation et des techniques plus efficaces, il serait possible de produire autant en huit heures qu'avec des journées plus longues, et donc de maintenir les salaires.

À partir de la fin du XIXe siècle et durant toute la première moitié du XXe, l'emprise des économistes libéraux se trouve concurrencée par l'influence des courants socialistes, solidaristes, institutionnalistes et du christianisme social. Sans vraiment innover dans les concepts et raisonnements économiques, ces courants soutiennent généralement les lois sociales en faveur du monde ouvrier. En Allemagne, les socialistes d'État, en particulier Adolph Wagner, sont à l'origine des lois sur les assurances sociales instaurées dès 1880. En France, l'économiste Charles Gide, protestant et solidariste affiché, se fait l'apôtre du mutuellisme et du coopératisme. Aux États-Unis, John Rogers Commons défend la mise en place d'une négociation collective sur le marché du travail afin de corriger l'asymétrie de rapport de force entre les parties. À la suite de la publication de l'encyclique *Rerum novarum*, en 1891, le catholicisme social milite en faveur d'un « juste salaire »…

Néanmoins, l'instauration en France de la journée de travail de 8 heures en 1919 et, surtout, de la semaine de travail de 40 heures en 1936 suscite à nouveau les critiques d'économistes. Celles, très vives, d'Alfred Sauvy, grand pourfendeur du malthusianisme devant l'Eternel, ont exercé une forte influence. Il ira jusqu'à écrire que les 40 heures ont été « l'acte le plus dommageable commis depuis la révocation de l'Édit de Nantes » en 1685 ! Cette condamnation est d'autant plus surprenante qu'elle date de 1984[75] et qu'elle passe sous silence le fait que les 40 heures ont été rétablies dès février←67 | 68→ 1946. A. Sauvy conteste radicalement l'idée que la réduction de la durée du travail puisse contribuer à faire refluer le chômage. Le progrès technique – explique-t-il – entraîne une augmentation de la productivité du travail mais aussi des revenus et du pouvoir d'achat pour l'ensemble de la société. Certes – concède-t-il – ce progrès se traduit par des destructions d'emplois dans les branches de l'économie dont les débouchés sont relativement saturés. Mais, inversement, ce progrès entraîne des créations d'emplois dans les branches en expansion – du fait de l'augmentation des revenus qu'il engendre. A. Sauvy appelle cela « le déversement » d'emplois. Jusqu'ici, son raisonnement n'est guère discutable. Cependant, pour lui, toute hausse du pouvoir d'achat entraînera une hausse proportionnellement équivalente de la consommation, en particulier au profit des branches en expansion, de sorte que le « déversement » est supposé s'effectuer à 100 % : les emplois créés contrebalanceront nécessairement ceux détruits. Il s'inscrit ainsi pleinement dans la logique de la loi des débouchés de J.-B. Say.

Si A. Sauvy est favorable à la réduction de la durée du travail pour des raisons sociales, en revanche, il considère que celle-ci est nécessairement malthusienne. La quantité de facteurs de production (de travail en l'occurrence) mobilisés pour produire étant réduite, il ne peut en résulter qu'un affaiblissement du produit brut du pays et donc, cela sera inefficace contre le chômage. Il estime même que ce dernier

peut augmenter car, si la limitation de la durée du travail est très rigide, des goulots d'étranglement risquent d'apparaître dans certains secteurs, préjudiciables à l'ensemble de l'économie et à l'emploi. C'est pour cela qu'il a vivement dénoncé les modalités d'application de la semaine de 40 heures. Sur ce point précis, ses critiques sont *a priori* recevables car l'autorisation des heures supplémentaires au-delà des 40 heures a été restrictive en raison du chômage existant[76]. Toutefois, les historiens ont fortement amendé les affirmations d'A. Sauvy. L'application rigide des 40 heures a peut-être freiné à court terme la reprise économique en 1937 mais bien d'autres éléments ont joué dans l'échec économique du Front populaire[77]. Quoi qu'il en soit, le rétablissement des 40 heures en février 1946, dans des modalités pour l'essentiel inchangées par rapport à 1936, prouve que l'abaissement←68 | 69→ de la durée légale du travail (*i.e.* du seuil de déclenchement des heures supplémentaires pour autant que celles-ci ne soient pas interdites) n'est pas malthusien vu la croissance exceptionnelle qui a suivi pendant près de 30 ans.

Au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, la réduction de la durée du travail n'est plus vraiment à l'ordre du jour, tout au moins en Europe occidentale compte tenu de la croissance économique exceptionnelle qu'elle connaît. En revanche, aux États-Unis, la grande centrale syndicale AFL-CIO, inquiète des progrès de l'automation, en particulier dans l'industrie automobile, revendique l'abaissement de la durée du travail à 30 heures par semaine dans les années 1950 et 1960. Sans succès. C'est une période où domine l'analyse keynésienne. Pour celle-ci, le chômage est dû à une insuffisance de la demande globale qu'il convient de stimuler par des politiques d'expansion monétaire et budgétaire. Aussi, l'idée de réduire la durée du travail pour prévenir ou combattre le chômage est jugée sophistique et malthusienne : elle revient à considérer l'activité économique comme un gâteau dont la taille serait invariable à court terme et qu'il serait nécessaire de se partager[78]. Cependant, cette question de la réduction de la durée du travail pourra laisser un keynésien dans l'embarras. En effet, Keynes a basé sa critique de l'économie [néo]classique sur le rejet de la théorie de l'offre individuelle de travail, mais sans s'interroger, ensuite, sur les implications que ce rejet entraîne. Si la durée du travail ne reflète pas les choix optimaux des salariés, qu'est-ce qui détermine son évolution ? Sachant que cette durée a beaucoup diminué depuis plus d'un siècle mais de façon irrégulière… Et qui décide de son évolution ?

À la fin des années 1970, alors que les politiques keynésiennes sont en échec pour faire refluer un chômage croissant dans les pays développés, se développe en réaction « l'économie de l'offre ». Prenant le contrepied du keynésianisme, ce courant considère que les difficultés économiques et le chômage viennent, non pas du côté de la demande mais de celui de l'offre, c'est-à-dire d'une série d'entraves qui brident l'activité des entreprises : une pression fiscale excessive et un droit du travail trop contraignant. À cet égard, la limitation de la durée du travail est jugée, là aussi, comme étant parfaitement malthusienne. Ajoutons également que l'on assiste au retour d'une certaine orthodoxie classique, très confiante dans le caractère

autorégulé des marchés. Pour celle-ci, l'idée même de réduire la durée du travail par voie←69 | 70→ étatique est absurde. Les individus sont libres de travailler ou non, et pour une durée telle qu'ils optimisent leurs choix. Dès lors, pourquoi l'État devrait-il contrarier les libres choix, optimaux de surcroît, des travailleurs ?

À ce stade, anticipons sur le développement de nos deux hypothèses centrales pour émettre un premier commentaire. D'une part, notre première hypothèse s'inscrira en faux par rapport au point de vue selon lequel la réduction de la durée du travail, si elle doit se faire, se ferait spontanément, toute seule. D'autre part, notre seconde hypothèse s'inscrira en faux par rapport au point de vue selon lequel la réduction de la durée du travail exercerait un effet malthusien sur l'activité économique. Les économistes de la demande (*i.e.* les keynésiens) et les économistes de l'offre, qui ne cessent de s'opposer depuis trente ans, sont en accord sur ce point : le niveau de l'activité économique dépend uniquement du degré de mobilisation des facteurs de production et, bien entendu, du niveau de productivité permis par la technologie. La faiblesse du raisonnement de ces deux courants vient du fait qu'ils considèrent que la consommation des ménages dépend *uniquement*, à long terme, du revenu. Tout au plus intègrent-ils le rôle joué – mais à court terme seulement – par les taux d'intérêt et par la confiance (incertitude vis-à-vis de l'avenir) dans l'utilisation du revenu, entre consommation ou mise en réserve, c'est-à-dire l'épargne ; car, à long terme, ces deux variables se lissent et ne jouent plus. Le rôle joué à moyen et long terme par l'apparition de nouveaux biens de consommation (*i.e.* les innovations dans ces biens) est totalement sous-estimé, pour ne pas dire ignoré. D'ailleurs, si on reprend la métaphore du gâteau dont la taille serait supposée invariable, le Mouvement ouvrier n'a jamais considéré l'activité économique comme telle. En revanche, en s'inscrivant dans la durée, il a toujours estimé que ce n'est pas parce que la société serait capable, grâce au progrès technique, de doubler la taille du gâteau qu'elle voudra nécessairement en ingurgiter deux fois plus !

En définitive, ce sont principalement les courants *marxiens* qui se sont montrés favorables à la réduction de la durée du travail pour des raisons économiques, telle l'*École de la régulation*[79] pour le dernier quart du XXe siècle. Cependant, ces courants pèchent par une certaine faiblesse de leur assise théorique ; tout à l'inverse de l'économie néoclassique dont les fondements sont solides mais le référentiel historique très faible. Pour Marx, cette durée du travail est au centre de son analyse théorique de l'exploitation des travailleurs. Pour lui et pour les militants de la Première Internationale, sa réduction constitue la plus importante des←70 | 71→ revendications ouvrières, davantage même que celle sur les salaires[80], car porteuse d'émancipation. En revanche, son œuvre ne nous éclaire guère pour savoir en quelles circonstances et jusqu'à quel niveau il convient de réduire cette durée.

On peut citer aussi certains courants écologistes qui revendiquent une réduction de la durée du travail avec une intention explicitement malthusienne, dont la finalité est de limiter toutes les atteintes à notre environnement et ainsi de construire un monde durable (*cf.* le courant de la « décroissance »). En réalité, selon nous, la

croissance peut très bien porter sur des services (privés ou/et publics) dont l'empreinte écologique est nulle et dont on ne voit pas pourquoi on devrait se priver. Ensuite, on ne peut préjuger d'innovations futures dans les processus de production qui permettraient de réduire l'empreinte écologique de certains biens de consommation sans qu'il soit nécessaire de s'en priver. Enfin, l'instauration d'une fiscalité écologiste incitant producteurs et consommateurs à s'orienter vers des biens à l'empreinte écologique la plus réduite possible ne préjuge en rien des innovations induites et de ce que sera la dynamique économique dans le futur.

4.6. Une volonté de transformation de la société

Par ailleurs, toutes ces revendications ouvrières ont été accompagnées d'une volonté de transformation plus ou moins radicale de la société. L'essor du capitalisme, avec l'accroissement des inégalités sociales, l'insécurité de l'emploi et, surtout, l'état de subordination dans lequel se trouvait la population ouvrière, ont nourri, tout au long du XIXe siècle, une intense effervescence idéologique, se voulant émancipatrice ou protectrice des travailleurs[81]. Cela va de l'anarchisme et du socialisme, avec ses différentes formes ou variantes, jusqu'au néo-corporatisme de la branche conservatrice du catholicisme social, en passant par le coopératisme, le mutualisme, le solidarisme, etc. Tous ces courants, toutes ses doctrines, entendaient résoudre la « Question sociale » : les uns sur la base d'une remise en cause radicale de la propriété privée ; les autres par la mise en place, sous l'égide de l'État, de correctifs permettant de protéger les travailleurs. Nous l'avons déjà dit en introduction, cela n'est vraiment pas banal pour un marché…←71 | 72→

5. L'intervention publique sur le marché du travail[82]

L'intervention du pouvoir politique sur le marché du travail, dans l'encadrement des relations salariales, est très ancienne, à tel point que l'on peut considérer celle-ci comme étant la règle historiquement. Dans le monde antique, on trouve quantité de règlements concernant le travail salarié. Même le code d'Hammourabi (environ 1700 ans avant J.-C.) comporte des tarifs salariaux ! En revanche, on ne trouve pas de tarifs pour les marchandises. Là encore, on peut se demander pourquoi cette exception… Dans le cas de la France, « au Moyen Âge, presque partout, la durée du labeur journalier est prévue par des règlements, du moins pour les ouvriers payés à temps »[83]. Certes, cette durée du travail a eu tendance à s'allonger à partir du XIVe siècle, principalement par suppression de jours fériés (fort nombreux, pour des raisons religieuses, au Moyen Âge), mais sans que la réglementation, en elle-même, ne se démente jusqu'à la proclamation des grands principes libéraux sous la Révolution. Finalement, la seule période de liberté véritablement absolue du point de vue juridique, dans la relation contractuelle liant un employeur à un salarié, se limite

à la première moitié du XIXe siècle. C'est-à-dire de la loi d'Allarde des 2-17 mars 1791 qui supprime le régime corporatif, suivi de la loi Le Chapelier des 14-17 juin 1791 qui interdit la reconstitution de toutes coalitions d'intérêts professionnels, jusqu'à la loi du 22 mars 1841 réglementant le travail des enfants ou bien celle du 2 mars 1848 qui limite la durée du travail pour l'ensemble des adultes.

5.1. Les prémices d'un droit spécifique du travail (avant 1914)

5.1.1. La limitation de la durée du travail

Très tôt, après la proclamation des grands principes libéraux, des philanthropes, des hygiénistes, des moralistes, quelques industriels éclairés, etc., soucieux des intérêts généraux de la nation, se sont préoccupés du sort des enfants travaillant dans les manufactures. Le travail était si précoce et les conditions si épouvantables que « la pérennité de la race » – pour reprendre les propos de l'époque – paraissait en péril. Le taux de réforme←72 | 73→ des conscrits provenant des régions industrielles était tellement élevé qu'il inquiétait les milieux chargés de la défense nationale !

De cette prise de conscience, illustrée par le célèbre rapport du docteur Villermé en 1840, a résulté la loi du 22 mars 1841 réglementant, en France, le travail des enfants dans les ateliers de 20 ouvriers et plus : interdiction d'employer des enfants de moins de 8 ans et limitation de la durée du travail à 8 heures par jour pour ceux âgés de 8 à 12 ans et à 12 heures par jour pour ceux de 12 à 16 ans. Ce fut là, la « première entorse historique »[84] à un libéralisme économique alors absolu. Dans la première puissance industrielle, le Royaume-Uni, trois lois portant sur le même objet sont promulguées en 1802, 1819 et 1833. Cependant, la dernière loi instaure une inspection des fabriques qui la rend plus efficace que son homologue française. Certains proposèrent, dans les deux pays, d'étendre le principe de cette limitation de la durée du travail à l'ensemble des adultes, tout au moins aux femmes, mais sans succès. Une telle limitation pouvait se concevoir pour des enfants en situation d'infériorité de par leur âge mais, pour des adultes censés jouir de l'autonomie de leur volonté, la liberté individuelle de contracter devait rester la règle.

Toutefois, au Royaume-Uni[85] dans les années 1840, le développement du mouvement chartiste, militant pour l'instauration du suffrage universel, et la rivalité entre l'aristocratie foncière et la bourgeoisie industrielle au Parlement, vont servir les intérêts ouvriers. En 1844, une loi aligne la journée de travail des femmes sur celle des adolescents (13-18 ans) instaurée par la loi de 1833, à savoir 12 heures. Puis, en 1847, alors que la campagne du Mouvement ouvrier en faveur de la journée de travail de 10 heures atteint son apogée et que les lois protectionnistes sur les céréales (*Corn Laws*) ont été abolies l'année précédente, l'aristocratie foncière se venge de la bourgeoisie libre échangiste en soutenant l'adoption de la journée de 10 heures pour les femmes et les adolescents. Enfin, en 1850, toujours pour la même

catégorie de travailleurs est instauré l'arrêt du travail le samedi en début d'après midi : c'est ce que l'on appellera en France « la semaine anglaise », objet de futures revendications ouvrières←73 | 74→ sur le continent. Cette loi est renforcée, en 1853, par la fixation d'heures légales d'ouverture des manufactures. Comme le travail des hommes adultes nécessite le plus souvent la coopération d'enfants, d'adolescents et des femmes, la journée de travail de 10 heures, sur 5 jours et demi par semaine, tend à se généraliser dans les faits. En 1878, une loi la rend effective pour tous les travailleurs adultes. Auparavant, en 1870, quatre jours fériés supplémentaires avaient été institués.

La France va suivre le mouvement mais beaucoup plus lentement. Après la Révolution de février 1848 qui rétablit la République, le gouvernement provisoire, sitôt installé, proclame « le droit au travail ». Puis, dans les jours qui suivent, en même temps qu'il instaure le suffrage universel, il limite par le décret du 2 mars la journée de travail à 10 heures à Paris et 11 heures en province pour l'ensemble des adultes. L'urgence avec laquelle cette mesure est prise et sa concomitance avec la promulgation de grands principes démocratiques montrent bien l'importance que revêt déjà la « Question sociale ». Cependant, après la victoire des républicains modérés et conservateurs aux élections législatives d'avril, puis l'écrasement en juin de la révolte ouvrière consécutive à la suppression des Ateliers nationaux (créés pour donner du travail aux chômeurs), un retour en arrière s'opère. La loi du 9 septembre allonge la journée de travail à 12 heures et, en 1851, diverses dérogations sont apportées si bien qu'elle restera mal appliquée. Ensuite, il faut attendre la IIIe République pour que de nouvelles mesures soient prises, limitant la durée du travail. Tout d'abord, la législation de 1841, réglementant le travail des enfants, est améliorée par la loi du 19 mai 1874. À cette occasion est créé un corps d'inspecteurs du travail chargé de contrôler l'application des lois dans les entreprises. Le 2 novembre 1892, la protection des enfants est accrue (pour tenir compte des lois Jules Ferry sur l'enseignement obligatoire et gratuit de 6 à 13 ans), l'Inspection du travail est à nouveau renforcée par le législateur, et le travail des femmes et des jeunes de 16 à 18 ans est limité à 11 heures par jour. La loi dite « Millerand », du 30 mars 1900, fixe la durée quotidienne du travail à 11 heures pour l'ensemble des adultes et prévoit sa réduction progressive à 10 heures dans les 4 ans qui suivent. Enfin, le repos hebdomadaire obligatoire est accordé le 13 juillet 1906.

Comparant la France avec l'Angleterre et les États-Unis, Charles Gide explique en mai 1888, dans un article de la revue *L'Émancipation*, portant sur « les trois huit », que « la durée de la journée de travail ne [dépasse] pas 10 heures dans le premier de ces deux pays, et rarement plus de 9 heures dans le second et à 8 heures pour les mines ». Plus tard, en février 1922, dans un article de la même revue consacrée à « la journée de 8 heures », il affirme que « la règle des huit heures a été consacrée par la loi dans←74 | 75→ tous les pays d'Europe – par les uns un peu avant et d'autres peu après [la loi française d'avril 1919] – sauf dans ceux, comme l'Angleterre, les États-Unis et l'Australie, ou la loi était inutile parce que les huit

heures étaient depuis longtemps réalisées »[86]. Émile Levasseur corrobore les propos de Gide tout en étant un peu plus en retrait sur les chiffres. En 1898, dans *L'ouvrier américain*, il explique que « l'Australie […] est sans doute le premier pays où le système des huit heures ait été en vigueur ; les *United trades* de la colonie de Victoria [où se trouve la ville de Melbourne] l'ont imposé dès 1856, et les autres colonies l'ont adopté successivement comme une coutume générale et hors de discussion ». Quant aux « États-Unis, avec une moyenne qui semble être de dix heures ou même d'un peu moins de dix heures, [ils] occupent […] un des premiers rangs après l'Angleterre » pour la brièveté de la journée de travail[87].

Cette avance des États-Unis est d'autant plus surprenante qu'il n'y a pas eu de grande intervention du législateur au niveau fédéral. Certes, plusieurs lois ont été promulguées par certains États fédérés mais dès que l'une d'elles prenait un caractère trop contraignant pour les employeurs, elle était généralement invalidée par la Cour suprême au nom du principe de la liberté des contrats. L'explication nous paraît venir du fait que dans ce pays, comme du reste en Australie, le travail était excessivement rare vu l'immensité des ressources à mettre en valeur, du sol avec l'agriculture et la foresterie, du sous sol avec les activités minières. C'est vers 1870 que la population des États-Unis est passée devant celle de la France avec environ 40 millions d'habitants mais sur un territoire 14 fois plus vaste (et ce sans compter l'Alaska). Cette rareté de la force de travail a eu deux conséquences. D'une part, elle a mis les salariés en meilleure position de force, face à leurs employeurs, pour obtenir des salaires plus élevés et une durée du travail plus courte. D'autre part, cette double rareté du travail a contraint les entrepreneurs à mécaniser à outrance leur activité productive. Ainsi, Cyrus McCormick met au point sa première moissonneuse dès 1834 et si, à son instar, de nombreuses machines agricoles ont été inventées et se sont diffusées très tôt dans ce pays c'est parce que c'était impératif. Et c'est ce progrès technique, nourri par la rareté du travail, qui a fait la puissance des États-Unis.←75 | 76→

5.1.2. De l'égalité civile au droit de coalition

En France, les différentes discriminations qui frappent les ouvriers en matière de droits civils, face aux employeurs, sont levées progressivement au cours du XIXe siècle. Ainsi le livret ouvrier, supprimé en 1791, puis rétabli sous le Consulat en 1803, tombe en désuétude sous la Restauration et la Monarchie de Juillet. Napoléon III le rétablit à nouveau en 1854 mais il demeure peu utilisé. Finalement, il est aboli officiellement en 1890. Le fameux article 1781 du Code civil, proclamant que le patron est cru sur parole pour le paiement des salaires, est abrogé en 1869. Dans les conseils des prud'hommes, les ouvriers sont représentés à partir de 1848. L'interdiction des coalitions est levée tardivement. La loi du 25 mai 1864 considère désormais que la grève n'est plus un délit pénal passible d'emprisonnement ; cependant, elle reste assimilée à une rupture de contrat pouvant justifier le licenciement du salarié gréviste. Quant au droit d'association, ce n'est qu'avec la loi

du 21 mars 1884 que les syndicats obtiennent officiellement droit de cité, après avoir fait l'objet d'une certaine tolérance auparavant. Malgré leurs limites, il s'agit là de décisions fondamentales. L'État libéral concède, implicitement, que le marché du travail n'est pas un marché comme les autres puisqu'il accepte que les salariés puissent se comporter collectivement en monopoleur.

Au Royaume-Uni, les *Combination Acts* de 1799 et 1800 qui, comme la loi Le Chapelier en France, interdisent les coalitions et les associations pour faire hausser les salaires, sont abrogées dès 1824-1825, après le massacre d'ouvriers à Perterloo en 1819. À partir de cette période, le Mouvement ouvrier britannique va se développer puissamment avec, cependant, des hauts et des bas. Quant aux discriminations de la loi « maître et serviteur », elles disparaissent en 1874.

En revanche, en Allemagne, la reconnaissance des syndicats s'effectue à peu près à la même période qu'en France. Les États-Unis d'Amérique, qui « ont eu l'histoire du travail la plus sanglante et la plus violente de toutes les sociétés industrialisées »[88], constituent un cas différent. Le syndicalisme ouvrier y est apparu très tôt avant même la Déclaration d'indépendance (en 1776) mais, s'il n'a jamais été formellement interdit, ses méthodes (grèves, boycottages…) ont longtemps été condamnées devant les tribunaux sous la double pression des employeurs et des pouvoirs politique et judiciaire. Ce n'est qu'au début du XXe siècle qu'il a commencé à bénéficier d'un préjugé plus favorable avec les présidents←76 | 77→ T. Roosevelt et T. W. Wilson. Ainsi, la loi Clayton, en 1914, permet aux travailleurs syndiqués d'agir sans tomber sous le joug de la législation anti-trust.

5.1.3. Une intervention de l'État acquise mais lacunaire

Au total, à la veille de la Première Guerre mondiale :

> Le principe de la réglementation par l'État a triomphé peu à peu sous l'action de trois forces : les revendications des organisations ouvrières qui arrachent des conquêtes successives ; l'avènement du suffrage universel et de la démocratie de type radical et l'arrivée au pouvoir de partis ayant inscrit dans leur programme ces réformes législatives ; enfin, l'amélioration de la productivité, qui permet au patronat de consentir à de meilleures conditions de travail. Vers la fin du XIXe siècle, le principe de l'intervention par l'État est acquis à peu près dans tous les pays industriels, et la protection légale des travailleurs a enregistré d'importants progrès. La législation varie d'un pays à l'autre. Très poussée en Australie et en Nouvelle-Zélande, elle est solidement assise en Angleterre et en Allemagne où les ouvriers ont pour eux la force du nombre ; puis viennent la France, les États-Unis. En Belgique, la législation est médiocre. En Russie, au Japon, elle est quasi nulle[89].

Cependant, l'acceptation du principe même de l'intervention de l'État – symbolisé en France par la création du Code du travail en 1910 – ne doit pas dissimuler que celle-ci reste encore très lacunaire.

> Des améliorations sérieuses ont certes été apportées en un demi-siècle, mais l'assujettissement de l'ouvrier à l'entreprise demeure, car la base juridique des relations du travail, le contrat individuel avec l'employeur, continue de mettre le travailleur dans un état d'infériorité vis-à-vis du patron[90].←77 | 78→

5.2. De l'État « simple arbitre » à l'État « chef d'orchestre »[91] (après

1914)

5.2.1. De la poursuite de la réduction de la durée du travail à l'instauration d'un salaire minimum

Après la Première Guerre mondiale, le monde ouvrier voit satisfaite une vieille revendication, de plus d'un demi-siècle dans certains pays : la journée de travail de 8 heures. Cette mesure avait été adoptée par la nouvelle Organisation internationale du travail (OIT), créée par le Traité de Versailles en 1919, mais dont les fondations remontaient à 1900. La Révolution bolchevique et les craintes de contagion qu'elle suscite, conduisent la plupart des pays industriels à ratifier cette limitation de la durée du travail. En France, cela se réalise avec la loi du 23 avril 1919.

Ensuite, la recommandation de l'OIT, en 1935, de réduire la semaine de travail à 40 heures rencontre moins d'écho. La France l'applique en 1936 sous le Front populaire, cependant, deux décrets, pris en novembre 1938 et en mars 1939, l'abrogent de fait. Finalement les 40 heures sont rétablies dès février 1946 avec des modalités d'application plus souples qu'en 1936[92]. Par ailleurs, un « Salaire minimum interprofessionnel garanti » (SMIG) est institué en 1950, puis transformé en 1969, en Salaire minimum « de croissance » (SMIC), c'est-à-dire indexé sur l'inflation et sur les gains de productivité de l'économie.

La croissance ralentie des années 1980-1990 conduit à une nouvelle réduction de la durée du travail en Europe selon des modalités assez variables suivant les pays. Le Nord de l'Europe va privilégier et encourager le travail à temps partiel comme aux Pays-Bas et en Allemagne. En France, après l'élection de F. Mitterrand à la présidence de la République, la durée légale du travail passe en 1982 à 39 heures par semaine, soit un chiffre très peu inférieur à la durée effective et ce, sans baisse du salaire hebdomadaire comme pour les réductions précédentes. Puis, en 1996, un gouvernement de droite instaure de façon optionnelle une semaine de 32 heures, accompagnée←78 | 79→ d'une exonération partielle des charges sociales pour les entreprises, avec la loi Robien. Enfin, en 1998-2000, un gouvernement de gauche remplace la loi précédente, basée sur le volontariat, par les lois Aubry qui abaissent la durée légale du travail à 35 heures, dans le but très explicite de résorber le chômage de masse existant. On verra plus loin que cet objectif ne sera que médiocrement atteint en raison de modalités d'applications déficientes [*cf.* chapitre 4, § 5.3.]. Parallèlement, les congés payés réduisent la durée annuelle du travail. En France, après l'instauration en 1936 de ces premiers congés (deux semaines), ceux-ci sont portés successivement à 3 semaines en 1956, 4 en 1969 et 5 en 1982. Aujourd'hui, dans la plupart des pays européens développés, la durée de ces congés va de 4 à 6 semaines.

Les États-Unis, sous la présidence de F. D. Roosevelt, adoptent également la semaine de travail de 40 heures en 1938, avec le *Fair labor standards Act*. Au-delà de ce seuil les heures supplémentaires sont majorées de 50 % (soit un taux deux fois

plus élevé que celui appliqué en France depuis 1936)[93]. Simultanément, le travail des enfants en dessous de 16 ans est interdit et un salaire minimum est institué. Depuis ces décisions de 1938, la durée institutionnelle du travail est restée inchangée, sachant que les congés payés ne dépendent pas de la loi fédérale mais de la négociation collective (laquelle a beaucoup régressé depuis les années 1980). Aussi, les États-Unis sont désormais l'un des pays développés où la durée du travail est la plus longue après avoir été durant un siècle, jusqu'au début des années 1980, l'un de ceux où elle était la plus courte[94]…

5.2.2. La reconnaissance décisive de la négociation collective

Cependant, les mesures législatives les plus importantes, bien que n'étant pas les plus spectaculaires, sont celles favorisant la négociation collective. Par celle-ci, il devient possible de pallier l'état d'infériorité de l'un des contractants vis-à-vis de l'autre, en l'occurrence du salarié face à l'employeur.←79 | 80→

Le Royaume-Uni a beaucoup légiféré sur la durée du travail durant le XIXe siècle, bien davantage que la France, mais parallèlement, il a œuvré au développement de la négociation collective et c'est principalement dans ce cadre que les conditions de travail ont évolué ensuite. On a vu que l'interdiction du droit de coalition et d'association a été levée très tôt dans ce pays. Aussi, un syndicalisme ouvrier – essentiellement réformiste – a pu se développer bien plus fortement, renforçant ainsi son pouvoir de négociation face aux employeurs (en 1913, la proportion de la population syndiquée y était 3,5 fois plus élevée qu'en France).

En France, la loi du 25 mars 1919 donne une valeur légale aux conventions collectives, mais celles-ci ne peuvent concerner que les seuls employeurs et salariés signataires des accords. La loi du 24 juin 1936, en même temps qu'elle institue les délégués du personnel, renforce considérablement la négociation collective et contribue à sa généralisation. En effet, les conventions conclues par les organisations syndicales les plus représentatives d'une branche professionnelle peuvent être étendues par arrêté ministériel à toute la profession, y compris aux employeurs et aux salariés non signataires (procédure de l'*extension*). De plus, la loi exige qu'un certain nombre de dispositions soient obligatoirement spécifiées dans ces conventions.

Après la Seconde Guerre mondiale, cette forme de négociation, régissant les salaires, la durée et les conditions de travail, etc., se généralise en France avec l'importante loi du 11 février 1950. Le pouvoir exécutif peut même étendre la convention d'une branche à une autre qui en serait dépourvue en raison de l'incapacité des partenaires sociaux à s'entendre (procédure de l'*élargissement*). En 2013, plus de 95 % des salariés français bénéficient d'une convention collective, soit l'un des taux les plus élevés dans le monde. Il en va de même, peu ou prou, dans la plupart des pays industriels. Ainsi, aux États-Unis, la loi Norris-La Guardia, en 1932, et la loi Wagner, en 1935 – sous la présidence de F. D. Roosevelt, élu avec le soutien des syndicats –, renforcent considérablement le rôle de ceux-ci. Après la

naissance d'une nouvelle centrale syndicale plus dynamique et plus pugnace, puis des grèves très violentes en 1937, « la négociation collective devint le pivot autour duquel s'organisa tout le syndicalisme américain »[95]. Et avant que le tournant conservateur de la présidence Reagan n'inverse les choses à partir de 1980…←80 | 81→

5.2.3. *La reconnaissance de grands principes*

Dans le prolongement de la reconnaissance de la négociation collective, la grève est désormais reconnue en France, comme un droit dans le préambule de la Constitution de 1946 – repris dans celle de 1958. Elle n'est donc plus assimilée à une rupture de contrat justifiable d'un licenciement. Là également, la plupart des pays industriels reconnaissent ce droit, même s'ils peuvent le restreindre dans certains domaines, tels les services publics, et si, à la fin du XXe siècle, on assiste à un recul dans certains pays.

Reconnaissant les limites de l'individualisme libéral, la Déclaration universelle des droits de l'homme, adoptée par les Nations Unies, en 1948, admet désormais des « droits sociaux » à l'être humain, en particulier en matière de sécurité sociale et de travail. De son côté, l'OIT affirme, en premier principe, à la Conférence de Philadelphie en 1944 – de façon encore plus radicale que lors de sa fondation en 1919 –, que « le travail n'est pas une marchandise »[96]. Voilà une prise de position, de la plus ancienne des institutions spécialisées adhérentes des Nations Unies, qui ne peut qu'interroger profondément un économiste. Aujourd'hui, elle apparaît même surréaliste !

5.2.4. *Une forte intrication de procédés légaux et contractuels*

Les auteurs de l'*Histoire générale du travail* concluent leur examen de l'intervention de l'État sur le marché du travail en remarquant que :

> La voie légale et la voie contractuelle constituaient avant la Première Guerre mondiale deux façons bien distinctes de limiter l'arbitraire patronal et l'on opposait volontiers la France et l'Angleterre comme deux pays types où prédominaient l'une ou l'autre de ces modalités[97]. [Or, après cette Grande Guerre,] il est […] devenu de plus en plus difficile d'opposer accord contractuel et législation. L'État est intervenu de plus en plus dans le règlement contractuel, ne se contentant pas de les susciter, mais y apparaissant à l'occasion comme un tiers[98].

L'accession au pouvoir, dans la plupart des pays industriels, durant la grande crise des années 1930 et au sortir de la Seconde Guerre mondiale, de partis politiques porteurs des aspirations du monde ouvrier a contribué←81 | 82→ à ce que des garanties plus étendues soient accordées aux salariés et surtout à renforcer leur pouvoir de négociation. Aussi,

> Le mélange complexe des procédés légaux et contractuels rend difficile de déterminer dans quelle mesure l'une ou l'autre de ces modalités a le plus progressé par rapport à l'Avant-guerre. Ce qui est certain, c'est que la détermination unilatérale des conditions de travail par le patron a reculé et notamment sur les questions les plus fondamentales, les questions économiques[99].

Cependant, après l'échec des politiques keynésiennes à enrayer la montée du chômage dans le dernier quart du XXe siècle, on a assisté à un retour en force de courants économiques ultralibéraux tel celui de « l'économie de l'offre ». Parallèlement, ont émergé des gouvernements conservateurs qui ont entrepris de limiter le pouvoir des syndicats et d'assouplir le droit du travail afin d'en rendre le marché plus flexible, comme au Royaume-Uni et aux États-Unis, à partir de 1980. I en est résulté une régression de la négociation collective et un accroissement des inégalités de revenu…

5.3. La réglementation de la durée du travail aujourd'hui en France

Pour les juristes, les choses sont très claires :

> De haute tradition, l'horaire de travail relève de la compétence propre du chef d'entreprise. […] Saul exception, la décision relative aux horaires et à l'aménagement du travail, s'impose aux salariés qui ne sauraient en contester les éventuels changements justifiés par des considérations de bonne gestion. La Cour [de cassation] le rappelle invariablement. […] L'employeur demeure le « maître des horloges »[100].

Le salarié est donc tenu d'effectuer la durée du travail exigée par l'employeur, dans les limites légales. Examinons rapidement les modalités juridiques qui encadrent la décision de l'employeur.←82 | 83→

5.3.1. *Le travail à temps partiel*[101]

En France, selon la DARES, 18,7 % des salariés travaillaient à temps partiel e 2011 (contre 8 % environ en 1980) : 31 % chez les femmes et 7 % chez les hommes ; autrement dit, 82 % des salariés à temps partiel sont des femmes[102]. Le temps partiel est moins répandu en France que dans le Nord de l'Europe avec un record aux Pays-Bas : autour de 40 % selon les sources.

Le travail à temps partiel recouvre deux réalités opposées :

- le temps partiel *choisi*, correspondant au désir du salarié de diminuer son tem de travail ;
- le temps partiel *subi* : le salarié y recourt faute de pouvoir travailler à temps complet (près d'un tiers des salariés français à temps partiel se trouvaient dans ce cas en 2011). Comme dans la plupart des pays européens, ce temps partiel subi concerne principalement des personnes faiblement diplômées, plus jeunes et qui cumulent les conditions d'emploi défavorables : postes moins qualifiés, contrats plus précaires, moindres rémunérations, plus forte récurrence du chômage, etc.

Selon la loi – qui a souvent varié ces dernières années –, le travail à temps partiel peut s'effectuer à l'initiative de l'employeur ou de l'employé.

L'employeur peut embaucher librement dans le cadre de contrats à temps partiel. Il peut également demander à des salariés travaillant à temps plein de passer à temps

partiel. Comme il s'agit là d'une modification du contrat de travail, ceux-ci peuvent refuser. Si c'est le cas, l'employeur peut alors licencier les réfractaires mais uniquement pour des motifs économiques (il devra respecter les procédures légales prévues à cet effet). Depuis la loi du 14 juin 2013, la durée minimale pour un contrat à temps partiel est de 24 heures par semaine mais il existe de nombreuses dérogations à ce minimum. La réalisation d'*heures complémentaires*, en sus de la durée convenue dans le contrat à temps partiel, est possible dans la limite de 10 % de cette durée convenue (là également, des dérogations sont prévues). Ces heures complémentaires donnent lieu à une majoration de 10 % du taux de rémunération.←83 | 84→

L'employé peut demander, de son propre chef, à travailler à temps partiel. L'employeur peut rejeter la demande (sauf si c'est pour une naissance ou une adoption et ce, pour une durée maximale de trois ans), mais il doit justifier son refus.

5.3.2. Les heures supplémentaires[103]

Le volume des *heures supplémentaires*, au-delà de la durée légale – aujourd'hui 35 heures par semaine –, est contingenté. On ne s'étendra pas sur cette réglementation, retenons simplement l'essentiel.

Un salarié ne peut refuser d'accomplir les heures supplémentaires que son employeur décide de faire effectuer :

- dans la limite du contingent légal (ou conventionnel) dont il dispose, et après information de l'Inspection du travail, information et consultation des représentants du personnel ;
- ou, au-delà du contingent légal, sur autorisation de l'Inspection du travail, après avis des représentants du personnel.

Tout refus constituerait une faute justifiant une sanction, voire un licenciement sans préavis.

Depuis les lois instaurant la semaine de travail de 35 heures, le contingent légal d'heures supplémentaires par salarié a été relevé a plusieurs reprises. En 2016, il est de 220 heures annuelles (avec possibilité d'aller au-delà).

Ce rapide examen des conditions juridiques dans lesquelles se fixe la durée du travail montre bien que, dans ce domaine, c'est l'employeur qui en dernière instance impose ses vues. Sa marge de fixation peut, théoriquement, aller des 2/3 environ à 100 % de la durée légale en recourant au travail à temps partiel tout en restant au taux normal de rémunération ; puis cette marge peut aller de 100 % à environ 113,7 % de la durée légale en recourant aux heures supplémentaires rémunérées au même taux majoré, à savoir 125 % (voire 110 %) du taux normal.

Tableau 1.2 – Deux siècles de droits du travail en France

1791	Loi d'Allarde supprimant les corporations (lesquelles existaient depuis 7 siècles). Loi Le Chapelier interdis toute coalition (*i.e.* les grèves et les syndicats). ←84 | 85→
1841	Première limitation de la durée du travail pour les enfants dans les manufactures de 20 salariés et plus :

	interdiction de travailler en dessous de 8 ans ; limitation du travail à 8 h/j entre 8 et 12 ans et à 12 h/j entre 12 et 16 ans. Contrôle peu efficace de l'application de cette loi ; sanctions faibles pour les contrevenants.
1848	Limitation de la journée de travail, d'abord à 10 h à Paris et 11 h en province, puis repoussée à 12 h pour tous les salariés âgés de 12 ans et plus.
1864	La grève n'est plus un délit pénal passible d'emprisonnement.
1874	Renforcement de la réglementation du travail des enfants. Création d'un corps d'inspecteurs du travail.
1884	Les syndicats sont légalisés.
1892	Amélioration de la réglementation du travail des enfants et de l'Inspection du travail. Le travail des femme est limité à 11 h/j.
1898	Loi sur les accidents du travail établissant le principe de la responsabilité des employeurs (==> assurances obligatoires).
1900	Instauration de la journée de travail de 10 h (application étalée sur 4 ans).
1901	Loi sur la liberté d'association.
1906	Instauration de la journée de repos hebdomadaire.
1919	Reconnaissance de la valeur légale des conventions collectives de travail. Instauration de la journée de travail de 8 h. Création de l'OIT (Organisation internationale du travail).
1930	Institution d'un régime obligatoire d'assurances sociales pour les salariés (maladie, invalidité et vieillesse).
1936	Les conventions collectives signées par les organisations syndicales les plus représentatives peuvent être étendues à l'ensemble d'une branche professionnelle par arrêté ministériel. Instauration : de la semaine de travail de 40 h, des congés payés (2 semaines), de la liberté syndicale.
1945	Création de la Sécurité sociale et des Comités d'entreprises.
1946	La grève est reconnue comme un droit constitutionnel (elle n'est plus une faute contractuelle passible de licenciement). Création de la médecine du travail.
1948	La Déclaration universelle des droits de l'homme reconnaît des « droits sociaux » à l'individu.
1950	Création du Salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG). Les conventions collectives peuvent être élargies à toutes les branches de l'économie.
1956	3e semaine de congés payés.
1958	Création de l'assurance-chômage (revenu de remplacement en cas de perte de l'emploi). Instauration d'u préavis d'un mois en cas de licenciement.
1968	Les délégués syndicaux et la section syndicale dans l'entreprise sont reconnus. Le Salaire minimum agric garanti (SMAG) est aligné sur le SMIG.
1969	4e semaine de congés payés. Le SMIG devient le SMIC (« … de croissance »).
1982	5e semaine de congés payés. Semaine de travail de 39 h. Retraite à 60 ans. Lois Auroux renforçant les dr et la représentation des salariés dans les entreprises.
2000	Instauration de la semaine de travail de 35 heures.

←85 | 86→

Conclusion : des raisonnements erronés et sophistiques ?

Pour les juristes comme pour les historiens, l'inégalité intrinsèque du rapport de force entre employeurs et employés – en l'absence de toute législation corrective – constitue une évidence. Adam Smith lui-même convenait de cette inégalité ! C'est la raison pour laquelle le législateur a renoncé à l'application des grands principes libéraux pour le marché du travail en reconnaissant le droit de coalition. La raison également, pour laquelle il est intervenu dans tous les pays développés, directement en instaurant des limites légales à la durée du travail ou des minima salariaux, et indirectement en s'appliquant à renforcer le pouvoir des salariés afin de favoriser une négociation collective plus équilibrée avec les employeurs. Cette intervention

publique s'est renforcée principalement aux lendemains du krach de 1929. Cependant, depuis le début des années 1980, on a assisté à un recul de cette intervention, en premier lieu aux États-Unis et au Royaume-Uni. De même, les historiens et les juristes ont bien montré que, jusqu'à ce que l'État intervienne efficacement, l'employeur restait largement maître chez lui en matière de durée du travail et de niveau des salaires. Aujourd'hui encore, le droit du travail laisse à l'employeur une ample latitude pour imposer la durée de travail qui lui convient, sans qu'il lui soit nécessaire de faire varier simultanément les taux de rémunération.

Or, pendant tout le XIXe siècle et la première moitié du XXe où cette intervention de l'État restait peu efficace, l'économie était secouée, tous les 8-9 ans en moyenne, de crises cycliques de surproduction (les cycles dits de Juglar). Là également, il est bien établi que, pendant les phases d'expansion de ces cycles, la durée du travail s'allongeait et, surtout, la masse des profits augmentait plus rapidement que celle des salaires. En revanche, pendant les phases de dépression, c'était l'inverse : les profits s'effondraient davantage que les salaires. Quant au salaire horaire réel, celui-ci progressait pendant les phases de dépression – en raison de la forte chute des prix à la consommation – et souvent davantage qu'en phases d'expansion, alors même que le chômage se développait… Et cela, encore une fois, en des périodes où le libéralisme économique était quasi absolu : la coalition des travailleurs et le syndicalisme étaient illégaux et l'intervention de l'État inexistante ou inefficace.

Les historiens et les contemporains ont montré que c'est durant les phases d'expansion de ces cycles que le Mouvement ouvrier revendiquait, par des grèves offensives, une réduction de la durée du travail afin de hausser les salaires mais aussi, de régulariser les fluctuations de l'activité←86 | 87→ économique : freiner l'accroissement des profits pour éviter qu'il ne s'ensuive une crise de surproduction/sous-consommation, puis une dépression. Cependant, après la généralisation de la négociation collective, à partir de la seconde moitié des années 1930, cette revendication, portant sur la durée du travail pour hausser les salaires, a eu tendance à être remplacée par une stratégie visant directement à indexer les salaires sur les gains de productivité. Enfin, les historiens et les contemporains ont établi que le consensus pour réduire la durée du travail, afin de combattre le chômage, tend à culminer, chez les salariés, à la fin des phases descendantes des fluctuations de longue période, dites de Kondratieff : dans les années 1830-1840, 1880-1890, 1930 et 1980-1990 avec les campagnes en faveur, respectivement, de la journée de travail de 10 heures, de 8 heures, de la semaine de 40 heures, enfin d'une nouvelle réduction de la durée du travail. Cependant, cette revendication prend rarement la forme de grèves, mêmes défensives, mais beaucoup plus celle de campagnes d'opinion : pétitions, articles de presse, etc.

Au total, il est difficile de considérer que ces relations très conflictuelles entre employeurs et employés, ces revendications récurrentes du Mouvement ouvrier, depuis deux siècles, sur les salaires et sur la durée du travail, cette lourde intervention de l'État bâtissant peu à peu, dans tous les pays industriels, un droit du

travail destiné à pallier les insuffisances du droit commun des contrats et à protéger les travailleurs, ne soient que le résultat de raisonnements erronés et sophistiques de tous ces acteurs, comme l'ont pensé (et le pensent encore) certains économistes.

Certes, on pourra objecter qu'une partie du Mouvement ouvrier s'est longtemps fourvoyé en croyant que les pays communistes étaient le paradis des travailleurs sur terre. Cependant, une croyance ne peut pas être mise sur le même plan que des revendications formulées et mises en pratique presque quotidiennement. Tant que l'on n'a pas expérimenté soi-même une conviction, on peut toujours continuer à y croire… Or, depuis deux siècles, le Mouvement ouvrier a pu expérimenter ses revendications et a largement eu le temps d'en apprécier les résultats. Si vraiment celles-ci s'étaient révélées contraires à ses intérêts, il les aurait abandonnées depuis longtemps et aurait changé d'orientation. Et le Législateur aurait fait de même[104].←87 | 88→ ←88 | 89→

---

1 Toutefois ici, il s'agit, non pas de grandeurs macroéconomiques telles que Kaldor l'envisageait, mais d'une sér de caractéristiques socio-économiques ou socio-juridiques.

2 Selon l'expression de Patrick Fridenson : Fridenson P., « Travail, temps », p. 299, in Stanziani A., *Dictionnair de l'économie-droit, XVIIe-XXe siècle*, LGDJ, Paris, 2007. Ce délaissement vient, selon nous, du fait qu l'étude de cette histoire révèle un certain nombre de faits d'observation et de revendications récurrentes qui apparaissent comme un défi au sens commun, car contre-intuitifs, voire comme un défi à la science économique.

3 Mottez B., « Le Mouvement ouvrier », in Parias L.-H. (dir.), *Histoire générale du travail*, t. 4, *La civilisatio industrielle (de 1914 à nos jours)* (Touraine A., dir.), Nouvelle Librairie de France, Paris, 1962, p. 170.

4 Smith Adam, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, chapitre 8, 1776, réédition Gallimard, 1976, p. 90-91.

5 *Ibid.*, p. 91.

6 Say J.-B., *Traité d'économie politique*, 1re éd. 1803, réédition Calmann-Lévy, Paris, 1982, p. 383-385.

7 Hirigoyen M.-F., *Le harcèlement moral, la violence perverse au quotidien*, Syros, Paris, 1998. 300 000 exemplaires ont été vendus en France, en deux ans, et une quinzaine de traductions étrangères ont été réalisées. CNAM = Conservatoire national des arts et métiers.

8 European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (EUROFOUND), *Fourth European Working Conditions Survey*, Office for Official Publications of the European Communities Luxembourg, 2007.

9 Aubin G. et Bouveresse J., *op. cit.*, p. 103 (cité par les auteurs).

10 *Ibid.*, p. 80.

11 Kaplan S. L., *La fin des corporations*, Fayard, Paris, 2001.

12 Ce livret ouvrier est une sorte de passeport que l'ouvrier doit porter sur lui lors de ses déplacements sous peine d'être considéré comme vagabond. Le livret mentionne l'identité et le signalement de l'ouvrier ; il doit être visé par un commissaire de police ou les autorités municipales à chaque changement de lieu de résidence ; il stipule également que l'ouvrier est libre de tout engagement et dette envers son dernier employeur.

13 Lyon-Caen G., Pélissier J., Supiot A., *Droit du travail*, 19e éd., Dalloz, Paris, 1998, p. 7.

14 Le Goff J., *op. cit.*, 2004, p. 117 et s., p. 165 et s.

15 Lyon-Caen G., Pélissier J., Supiot A., *op. cit.*, p. 113-133.

16 Rivero J. et Savatier J., *op. cit.*, p. 78-79, (les mots en italiques sont soulignés par les auteurs).

17 Lyon-Caen G., Pélissier J., Supiot A., *op. cit.*, p. 118.

18 Auzero G. et Dockès E., *Droit du travail*, 30e éd., Dalloz, Paris, 2016, p. 3-4 (les mots en italiques sont soulignés par les auteurs).

19 Villermé L.-R., *Tableau de l'état physique et moral des ouvriers employés dans les manufactures de*

coton, de laine et de soie, J. Renouard et Cie, Paris, 1840, t. 2, p. 318.

20 Asselain J.-C., *Histoire économique. De la révolution industrielle à la première guerre mondiale*, Presse de la FNSP et Dalloz, Paris, 1985, p. 293.

21 *Ibid.*, p. 295.

22 *Ibid.*, p. 289-290.

23 *Ibid.*, p. 288 (les mots en italiques sont soulignés par l'auteur). Par ailleurs, dans cette citation, le mot « profit » est pris au sens comptable et non au sens de la théorie économique. (Il s'agit de bénéfices qui intègrent le coût d'opportunité du capital.)

24 Bédarida F., « La civilisation industrielle à la conquête du monde », in Parias L.-H. (dir.), *Histoire générale du travail*, t. 3, *L'ère des révolutions (1765-1914)* (par Fohlen C. et Bédarida F.), p. 263.

25 Ce paragraphe s'appuie principalement sur l'ouvrage de synthèse d'Éric Bosserelle : *Le cycle de Kondratieff théories et controverses*, Masson, Paris, 1994.

26 Villermé L.-R., *op. cit.*, t. 2, p. 301-302.

27 Rae J., *Eight Hours for Work*, London, 1894, chapitre I.

28 Rist C.,*op. cit.* ; Villermé L.-R.,*op. cit.* ; Guedj F. et Vindt G.,*Le temps de travail : une histoire conflictuelle*, Syros, Paris, 1997. Notons que l'évaluation de cette durée est très problématique, pas tant en raison de l'imprécision des sources statistiques mais parce que cette durée est sujette à des variations importantes dues au cycle de Juglar [*cf. supra* § 2.1.] au cours duquel alternent, sur une période de 8 à 9 ans, phase d'expansion et phase de dépression.

29 Villermé L.-R., *op. cit.*, t. 2, p. 301-302.

30 De Vries J.,*The industrious revolution: Consumer behavior and the household economy, 1650 to the present*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008.

31 Marchand O. et Thélot C., *Le travail en France (1800-2000)*, Nathan, Paris, 1997, p. 240-241.

32 Les tableaux publiés par Marchand et Thélot détaillent la durée du travail pour l'ensemble des actifs et, de façon séparée, pour les actifs de l'agriculture, ceux de l'industrie et du bâtiment, enfin ceux du tertiaire. Cependant, ces chiffres concernent les actifs occupés, à temps complet et à temps partiel, salariés et non salariés. On a donc pris ici la durée du travail dans l'industrie et le bâtiment dans la mesure où c'est le secteur le plus représentatif de la population active salariée.

33 En 2015, la durée annuelle du travail salarié (à temps complet et à temps partiel) était en France de 1 399 heures (1 482 heures pour l'ensemble des actifs occupés) [source : OECD, Stat]. Ces chiffres doivent être comparés avec précaution avec ceux de Marchand et Thélot car ils ne reposent probablement pas sur les mêmes bases de calcul.

34 Cité par Guedj F. et Vindt G., *op. cit.*, p. 106.

35 Cité par Fridenson P. et Reynaud B., *op. cit.*, p. 7.

36 Cela signifie que l'on conserve à la courbe de la *figure 1.1*, la même élasticité que celle constatée entre 1881 1931 (et même 1938) ; c'est-à-dire que la diminution relative de la durée du travail reste proportionnelle à l'augmentation relative du coût horaire du travail, depuis la période 1881-1931, jusqu'à nos jours. Par ajustement mathématique, on obtient la fonction suivante, reliant la durée du travail l à son coût horaire w : $l = \frac{8\,047}{w^{0,5334}}$; avec une élasticité constante : □ε□ = 0,5334. Cette dernière valeur traduit le fait que l'accroissement de la productivité du travail (assimilable à la hausse du coût horaire du travail), de 1881 à 1931 (et même 1938), s'est partagé à peu près pour moitié entre la diminution du temps de travail et la hausse du revenu. Ce calcul a simplement pour objet de souligner combien la réduction de la durée du travail a été très forte entre 1880 et la Seconde Guerre mondiale, puis très faible durant la seconde moitié du XXe siècle.

37 Pour l'ensemble des actifs, cette hausse n'apparaît pas mais cela est uniquement dû au poids des agriculteurs dont la durée du travail a, selon les estimations de Marchand et Thélot, continué à diminuer.

38 Asselain J.-C., *Histoire économique du XXe siècle. La réouverture des économies nationales (1939 aux années 1980)*, Presses de Sciences Po et Dalloz, Paris, 1995, p. 90-93.

39 Aguet J.-P., *Contribution à l'histoire du Mouvement ouvrier français : les grèves sous la Monarchie de Juillet (1830-1847)*, thèse Université de Lausanne, Droz, 1954.

40 Cité par Le Goff J., *Droit du travail et société*, t. 2, *Les relations collectives de travail*, Presses universitaires de Rennes, 2002, p. 265.

41 Perrot M., *Les ouvriers en grève (France 1871-1990)*, 2 t., Mouton, Paris, 1973, p. 262-264.

42 *Ibid.*, p. 283-285. NB : « semaine anglaise » = semaine de travail de 5 jours et demi.

43 *Ibid.*, p. 285-288. F. Guizot (1787-1874) a été durant près de vingt ans ministre sous la Monarchie de Juillet (1830-1848) dont sept passés comme chef du gouvernement de 1840 à la Révolution de février 1848. C'est le représentant type du libéralisme oligarchique.

44 Le décret du 2 mars 1848 limite la journée de travail à 10 heures à Paris et 11 heures en province. En septembre de la même année, cette limite est repoussée à 12 heures. *Cf. infra* § 5.1.1.

45 Rist C., *op. cit.*, p. 31-35. On peut citer aussi le témoignage du député Alcan, ingénieur, sur la réaction ouvrière au décret du 2 mars 1848 : « Ce décret a été reconnu et adopté avec une joie extrême. Cette expression générale ne rend même pas ce qui se passa alors ; il faut le dire, il fut accueilli avec délire dans les centres manufacturiers ; c'était une véritable délivrance, parce qu'on avait horriblement abusé du laisser-faire, du laisser-aller » ; *Le Moniteur universel*, p. 2296, séance du 4 septembre 1848 de l'Assemblée nationale. Témoignage cité par C. Rist : « La durée du travail dans l'industrie française de 1820 à 1870 », *Revue d'économie politique*, n° 11, 1897, p. 380.

46 *Ibid.*, p. 29, voir également p. 30, 34, 117 et sv.

47 Jarrige F. et Reynaud B., « La durée du travail, la norme et les usages en 1848 », *Genèses 85*, décembre 2011, p. 79.

48 Cité par Perrot M., *op. cit.*, p. 284. [AIT = Association internationale des travailleurs].

49 Cité par Dommanget M., *Histoire du Premier Mai,* Société universitaire d'édition et de librairie, Paris, 1953, p. 116-117 ; Rist C., *op. cit.*

50 CGT, *Affiches et luttes syndicales de la CGT*, Société des nouvelles éditions du Chêne, Paris, 1978. [NB : la CGT a été fondée en 1895.]

51 *Cf.* Gazier B., *op. cit.*, p. 179-180. Voir les données chiffrées, *infra*, chapitre 3, note 14.

52 Lamennais F. (de), *Paroles d'un croyant*, E. Randuel, Paris, 1834, chapitre VIII. Cet ouvrage a fait l'objet de multiples rééditions et de traductions étrangères.

53 Villermé L.-R., *op. cit.*, t. 2, p. 85.

54 Office du travail, Enquête sur les salaires et la durée du travail dans l'industrie française, Imprimerie nationale, Paris 1897, t. IV, p. 38-39. Voir l'analyse de corrélation dans notre ouvrage : Vercherand J., *Microéconomie. Une approche critique*, P.I.E. Peter Lang, Bruxelles, exercice n° 29, p. 445-453.

55 Marx K., 1867, *Le Capital*, livre I, ch. XX.

56 Samuelson P. A., *L'économique*, 11e éd., 1980, traduction française 1983, Armand Colin, Paris, t. 2, p. 268.

57 Perrot M., *op. cit.*, p. 288. Remarque : cet auteur a achevé la rédaction de son ouvrage au début des années 1970, à une époque où prédominait encore une interprétation assez sommaire de Keynes : le chômage ne peut provenir que d'une insuffisance de la demande globale aussi, pour le résorber, il suffit de pratiquer des politiques budgétaire et monétaire stimulant cette demande globale. Depuis, les faits se sont chargés de mettre en échec cette vision optimiste. On verra, dans les chapitres suivants, que ce raisonnement intuitif du Mouvement ouvrier visant à régulariser le cycle était loin d'être dépourvu de pertinence.

58 Cela explique que le fameux slogan de N. Sarkozy durant la campagne présidentielle de 2007 en France « Travailler plus pour gagner plus », ait pu créer quelques illusions… En tout cas, il n'aurait eu aucune chance d'être entendu par le monde ouvrier au XIXe siècle et dans la première moitié du XXe.

59 Cité par Guedj F. et Vindt G., *op. cit.*, p. 61. Remarque : cette citation semble traduire également une autre intuition. Quand la dynamique de consommation est plus faible que celle de la productivité du travail, le partage du travail – c'est bien de cela qu'il s'agit dans ce propos – est le moyen le plus efficace pour optimiser la demande globale de consommation.

60 Thompson E. P., *The Making of the English Working Class*, Victor Gollancz, London, 1980, ch. II, § 9.

61 Les années 1930 cumulent trois types de crises. 1) Depuis le krach d'octobre 1929, on est dans une phase de dépression relevant du cycle de Juglar. 2) Cette dépression est accentuée par une crise financière d'une violence exceptionnelle due à une prise de risque inconsidérée du système bancaire. 3) À partir de 1920, l'entre-deux-guerres est considéré généralement par les économistes comme s'inscrivant dans une phase de croissance ralentie relevant d'une fluctuation de Kondratieff.

62 Sauvy A., *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, t. 2 (1931-1939), Fayard, Paris, 1965, p. 367.

63 Fridenson P. et Reynaud B., *op. cit.*, chapitre 2, p. 59-83.

64 Aznar G., *Travailler moins pour travailler tous*, Syros, Paris, 1993.

65 Perrot M. *op. cit.*, p. 288.

66 Cité par Guedj F. et Vindt G., *op. cit.*, p. 73.

67 Bodiguel J.-L., *La réduction du temps de travail*, Les Éditions ouvrières, Paris, 1968, p. 40-43.

68 *Le Moniteur universel*, 13 janvier 1841.

69 Martin Saint-Léon É., *op. cit.*, in Conclusion de la 2e éd., 1909, p. 766. À certains égards, les chrétiens sociaux ont été les plus sévères à l'égard du patronat car – à la différence des socialistes – ils ne voulaient pas d'une révolution sociale !

70 Le Goff J., *Du silence à la parole : une histoire du droit du travail des années 1830 à nos jours*, PUR Rennes, 2004 ; Fridenson P. et Reynaud B., *op. cit.*

71 Rist C., *op. cit.*, p. 31-32 et Rae J., *op. cit.*, chapitre VII.

72 Rist C., *op. cit.*, p. 51-52 et 60.

73 Levasseur É., *Questions ouvrières et industrielles en France sous la Troisième République*, Arthur Rousseau, Paris, 1907, p. 440.

74 Cité par Martin Saint-Léon É., *op. cit.*, 2e éd., 1909, p. 763.

75 Sauvy A., *op. cit.*, rééd. 1984, Economica, Paris, vol. 1, p. 331-332. Cette phrase est en effet absente de l'édition initiale de l'ouvrage en 1965. Si elle a été ajoutée dans la réédition de 1984, c'est parce que la gauche – au pouvoir avec F. Mitterrand – discute du « partage du travail » et, à cette fin, a décidé en 1982 d'abaisser la durée hebdomadaire du travail à 39 heures et d'accorder une 5e semaine de congés payés. Cette orientation suscite probablement la colère d'A. Sauvy, convaincu de son caractère malthusien. [L'Édit de Nantes a mis fin en 1598 à la guerre civile entre catholiques et protestants. Sa révocation en 1685 a entraîné l'émigration de deux à trois cent mille protestants dont beaucoup étaient des acteurs économiques importants. Cet exode a affaibli la France mais enrichi ses voisins du nord : Prusse, Provinces-Unies (Pays-Bas) Angleterre, notamment.]

76 Sauvy A., *op. cit.*, t. 2. Asselain J.-C., *Histoire économique de la France du XVIIIe siècle à nos jours*, Le Seuil, Paris, 1984, t. 2, p. 58-69.

77 *Cf.* Bouvier J. (dir.), *La France en mouvement : 1934-1938*, éd. Champ Vallon, Seyssel, 1986 ; en particulie l'article de J.-C. Asselain, « La loi des quarante heures de 1936 », p. 164-192. Voir aussi les mises au point de P. Fridenson et d'A. Chatriot, auteurs respectivement des chapitres 2 et 3, dans Fridenson P. et Reynaud B. *op. cit.*

78 Ce point de vue a été bien exprimé par P. A. Samuelson qui a dénoncé « le sophisme du bloc forfaitaire de travail » à propos de la croyance, selon lui, du syndicalisme salarié que « le volume total du travail à accomplir est invariable à court terme ». [*Cf.* Samuelson P. A., *L'économique*, 11e éd., 1980/1983, Armand Colin, Paris, t. 2, p. 271].

79 Nous reconnaissons une dette intellectuelle à l'égard de cette école.

80 Perrot M., *op. cit.*, p. 285. La résolution du congrès de l'Association internationale des travailleurs (AIT), en septembre 1866 à Genève, affirme que cette réduction de la durée du travail est « la condition préalable […] de l'émancipation » (citée par Marx dans le *Capital*, livre I, chapitre X, § VII).

81 *Cf.* Prélot M. et Lescuyer G., *Histoire des idées politiques*, 13e éd., Dalloz, Paris, 1997.

82 Ce paragraphe s'inspire principalement des tomes 3 et 4 de l'*Histoire générale du travail*, *op. cit.*, et des ouvrages de Le Crom J.-P. (dir.), *op. cit.*, 1998, et de Le Goff J., *op. cit.*, 2004.

83 Coornaert É., *Les corporations en France avant 1789*, Gallimard, Paris, 1941, p. 261.

84 Ce sont là les propres termes des juristes. Certes, la loi du 18 novembre 1814 rappelait au respect du repos dominical – un vieil usage consacré sous l'Ancien Régime – en application de la charte constitutionnelle du 4 juin 1814 qui déclarait le catholicisme religion d'État. Cependant, après la suppression de ce principe constitutionnel dans la charte de 1830, le repos dominical perdit de sa force légale et tomba en désuétude.

85 Bédarida F., *Histoire de la Grande Bretagne*, t. 2, *L'Angleterre triomphante* (1832-1914), Hatier, Paris, 19 Marx a décrit avec la verve ironique qu'on lui connaît le combat ouvrier anglais pour la journée de travail de 10 heures, et les résistances patronales et politiques rencontrées. [Marx, *Le Capital*, livre I, chapitre X, § VI.]

86 Charles Gide, *Les œuvres de Charles Gide*, vol. III, *L'Émancipation*, réédition L'Harmattan, Paris, p. 54 et p. 273.

87 Émile Levasseur, *L'ouvrier américain*, Larose, Paris, 1898, p. 197. Le recoupement des diverses sources statistiques permet de dire que, pendant au moins un siècle (jusque vers 1980-82), la durée du travail salarié aux États-Unis a été inférieure (voire sensiblement inférieure) à celle de la France ; sauf évidemment pendant

la Seconde Guerre mondiale.

88 Taft P. et Ross P., « American labor violence », in Graham H. D. et Gurr T. R. (eds.), *The history of violenc in America*, Bantam Books, New York, 1969.

89 Bédarida F., « La civilisation industrielle à la conquête du monde », in Parias L.-H.,*Histoire générale du travail*, t. 3, *L'ère des révolutions (1765-1914)*, par Fohlen C. et Bédarida F., p. 369.

90 *Ibid.*, p. 371.

91 Selon les termes de Georges Friedmann et Jean-Daniel Reynaud, dans la Postface du tome 4 de l'*Histoire générale du travail*, *op. cit.*, p. 350.

92 En 1936, le syndicalisme salarié avait exigé une application stricte de la semaine de 40 heures en raison du chômage qui sévissait et de l'obstruction manifestée jusqu'alors par le patronat à l'égard de tout progrès social. Les heures supplémentaires furent accordées chichement par l'Inspection du travail. En revanche, er 1946, le contexte économique, social et politique est totalement différent. Aussi, les heures supplémentaires (toujours majorées de 15 % jusqu'à la 48e heure) furent accordées presque systématiquement.

93 Cette semaine de 40 heures a été suspendue pendant la guerre, puis rétablie en 1950.

94 Le classement des 30 pays étudiés par l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiqu selon les « heures moyennes annuelles ouvrées par travailleur (salarié) » est le suivant en 2015 : 1) Allemagne, 1304 ; 2) Pays-Bas, 1347 ; 3) France, 1399 ; 4) Danemark, 1407 ; […] 13) Royaume-Un 1663 ; […] 19) Japon, 1734; […] 22) États-Unis, 1795 ; […] 30) Mexique, 2346 heures. Depuis 2000, c classement est resté relativement stable. Notons que, par rapport à la France, la durée moyenne du travail par actif salarié est inférieure de 95 heures par an, soit près de 12 journées de 8 heures, en Allemagne et de 6 journées et demie aux Pays-Bas… (Source : OECD, Stat).

95 Mottez B., *op. cit.*, p. 173.

96 Le Goff J., *op. cit.*, t. 1, *Les relations individuelles de travail*, Presses universitaires de Rennes, 2001, p. 49-50.

97 Mottez B., *op. cit.*, p. 170.

98 *Ibid.*, p. 171.

99 *Ibid.*, p. 174.

100 Le Goff J., *op. cit.*, 2001, p. 536.

101 Auzero G. et Dockès E., *Droit du travail*, 30e éd., Dalloz, Paris, 2016, p. 298-312.

102 *DARES Analyse*, janvier 2013, n° 005. DARES = Direction de l'animation de la recherche, des études et de statistiques du ministère du Travail.

103 Auzero G. et Dockès E., *op. cit.*, p. 872-885.

104 Rappelons ce que nous avons dit dans l'Introduction générale : la première hypothèse de toute la science économique est celle de rationalité des acteurs. Elle ne signifie pas que ceux-ci ne se trompent jamais mais qu'ils ne peuvent pas reproduire indéfiniment les mêmes erreurs (sur la base des expérimentations qu'ils font et pour autant que le laps de temps entre celles-ci ne soit pas trop long afin que la mémoire se conserve).

CHAPITRE II

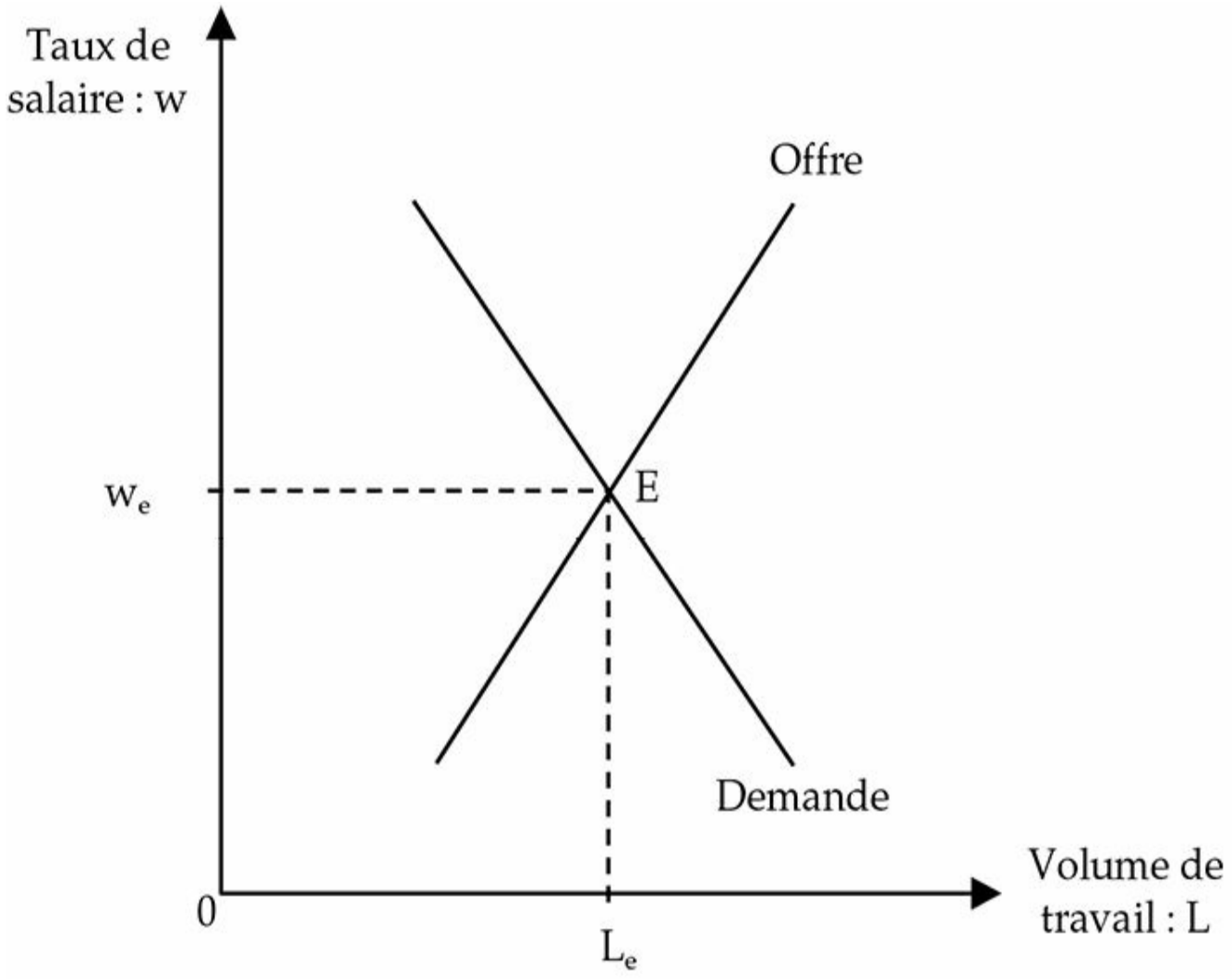
La représentation néoclassique du marché du travail

Introduction

Dans la représentation néoclassique de base, la détermination du niveau de l'emploi et du prix unitaire du travail, est traité comme relevant d'un mécanisme de marché parfaitement concurrentiel, comparable à celui d'un bien de consommation. La seule différence est que les rôles des agents y sont inversés. D'un côté, les entreprises sont offreuses sur le marché des biens de consommation mais demandeuses sur celui du travail. De l'autre, les ménages[1] sont demandeurs sur le marché des biens et offreurs [de leurs services productifs] sur celui du travail. Le taux de salaire (ou, de façon équivalente, le salaire unitaire ou, plus concrètement encore, le salaire horaire) et le volume de travail (nombre de personnes employées multiplié par la durée de leur travail et cela, pour une intensité donnée de celui-ci (cadences)) résultent de la libre confrontation de l'offre et de la demande globales de travail. Cette confrontation est schématisée par une croix de Saint-André dans un plan où l'axe horizontal mesure le volume de travail en heures et l'axe vertical le taux de salaire. Chaque segment de la croix exprime la relation qui s'établit entre le volume de travail demandé ou offert et le taux de salaire (*figure 2.1*).

Cette croix de Saint-André – commune à toute représentation d'un marché concurrentiel – est le schéma de base de toute la construction néoclassique. Ce schéma repose sur de nombreuses hypothèses dont l'une est tellement implicite qu'elle n'est même pas mentionnée dans les manuels de microéconomie parmi les conditions qui définissent une concurrence pure et parfaite : les segments de la croix (des courbes en réalité) traduisent le fait que les demandeurs et les offreurs *optimisent leurs choix* et donc, sont *parfaitement libres et autonomes de leur volonté*.←89 | 90→

Figure 2.1 – La représentation néoclassique de base du marché du travail



Dans ce modèle de base, le travail est considéré comme étant parfaitement homogène : tous les travailleurs ont la même productivité. Cette simplification sera conservée tout au long de cet ouvrage, sauf quelques relâchements signalés.

Examinons successivement comment sont déterminées cette offre et cette demande globales de travail.

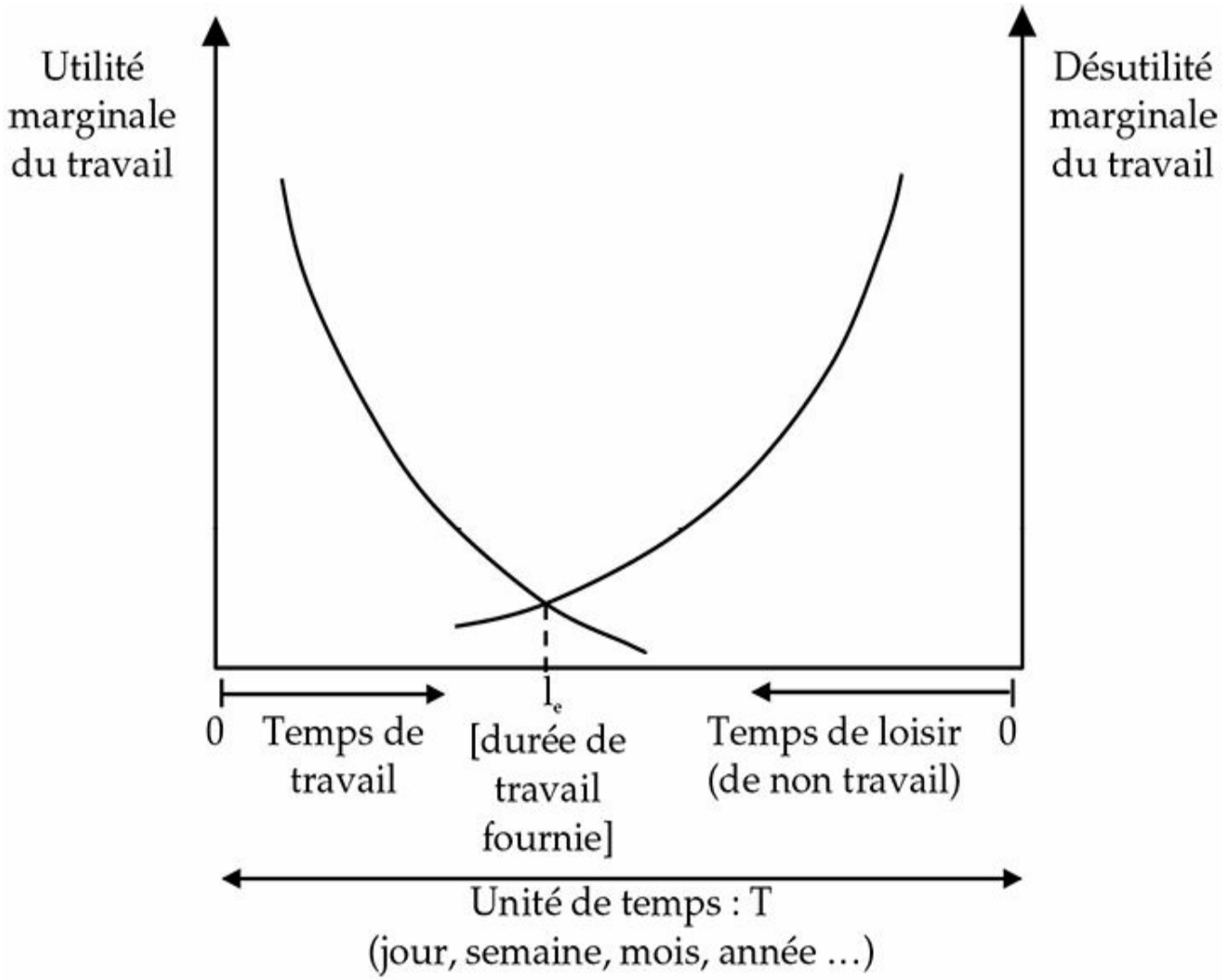
1. La théorie de l'offre de travail

1.1. L'hypothèse d'optimisation des choix

1.1.1. L'égalisation de l'utilité et de la désutilité marginales du travail

L'offre individuelle, c'est-à-dire le nombre d'heures de travail qu'un ménage est disposé à fournir pour un taux de salaire donné (salaire horaire), correspond à l'optimisation de l'utilisation de son temps. Il travaillera jusqu'au point où l'utilité marginale de son travail tend à être surpassée par sa désutilité marginale, c'est-à-dire jusqu'à ce que l'utilité, en termes de revenu et autres satisfactions, d'une heure de travail en plus devienne inférieure à son coût, en termes de fatigue supplémentaire, de repos et de loisirs sacrifiés (*figure 2.2*).←90 | 91→

Figure 2.2 – L'égalisation entre l'utilité et la désutilité marginale du travail



[NB : Cette*figure* diffère, dans la forme, de celle de Jevons, mais non sur le fond. *Cf.* Blaug M., *Economic theory in retrospect*, 5th ed., Cambridge University Press, 1997, p. 298.]

Intuitivement, on comprend que les premières heures de travail revêtent, chacune, une grande utilité pour un ménage, surtout s'il ne dispose d'aucun revenu hors travail, car elles lui permettent de satisfaire ses besoins les plus prioritaires. Cependant, au fur et à mesure que les heures de travail augmentent et que les besoins les plus impérieux se couvrent (grâce au revenu ainsi acquis), l'utilité additionnelle de chaque nouvelle heure de travail diminue. Simultanément, plus les heures de travail s'accumulent, plus la désutilité – le coût – de chaque heure additionnelle s'élève. Un ménage rationnel continuera à travailler tant que l'utilité additionnelle de chaque heure de travail reste supérieure à sa désutilité et, quand l'égalité sera atteinte, il s'arrêtera. Cela dit, ces fonctions d'utilité et de désutilité sont influencées par de nombreux paramètres. En particulier, celle d'utilité du travail dépend : du taux de rémunération, des satisfactions non monétaires qui peuvent être retirées du travail, de l'utilité du revenu lui-même en termes de biens additionnels et d'épargne additionnelle pouvant être acquis (et donc du patrimoine déjà possédé). Celle de désutilité du travail dépend de sa pénibilité et du coût d'opportunité que constitue

l'utilité, elle-même, du temps libre sacrifié (et donc des possibilités existantes de loisir)…←91 | 92→

Cette théorie de l'offre individuelle de travail, développée en 1872 par S. Jevons, est aujourd'hui présentée comme un cas particulier d'application de la théorie des choix du consommateur, avec utilisation des courbes d'indifférence : c'est le modèle d'arbitrage travail/loisir.

1.1.2. Le modèle d'arbitrage travail/loisir

Il s'agit, pour le ménage, d'arbitrer son temps disponible entre deux biens : le loisir (pris au sens de temps libre) et le revenu (tiré du travail). La seule différence avec le modèle général d'arbitrage est que l'un des biens, le loisir, n'est pas illimité en quantité, mais est borné par l'unité de temps dont on se propose d'étudier l'emploi : on ne peut prendre plus de 24 heures de loisir (de non-travail) par jour, plus de 7 jours par semaine, ou encore plus de 365 jours par an ! Le ménage est donc censé maximiser l'utilité de son emploi du temps, entre le revenu et le loisir, compte tenu du taux de rémunération de son temps de travail (on suppose par commodité que ce travail est uniquement salarié).

L a *figure 2.3* représente la carte d'indifférence d'un ménage traduisant ses préférences entre les deux biens : le revenu (tiré du travail) et le loisir (temps de non travail). Chaque courbe d'indifférence exprime les combinaisons de revenu et de loisir pour lesquelles ce ménage est indifférent, en ce sens qu'elles lui offrent le même niveau d'utilité. Selon les hypothèses habituelles de la théorie des choix du consommateur, ces courbes d'indifférences sont décroissantes, non sécantes, convexes et correspondent à des niveaux d'utilité croissants quand on se déplace vers le nord-est sur la *figure 2.3*.

L'unité de temps étudiée est notée : T ; le temps de loisir : t ; le temps de travail : l = T - t ; le taux de salaire réel : w ; et le revenu : R = w.l.

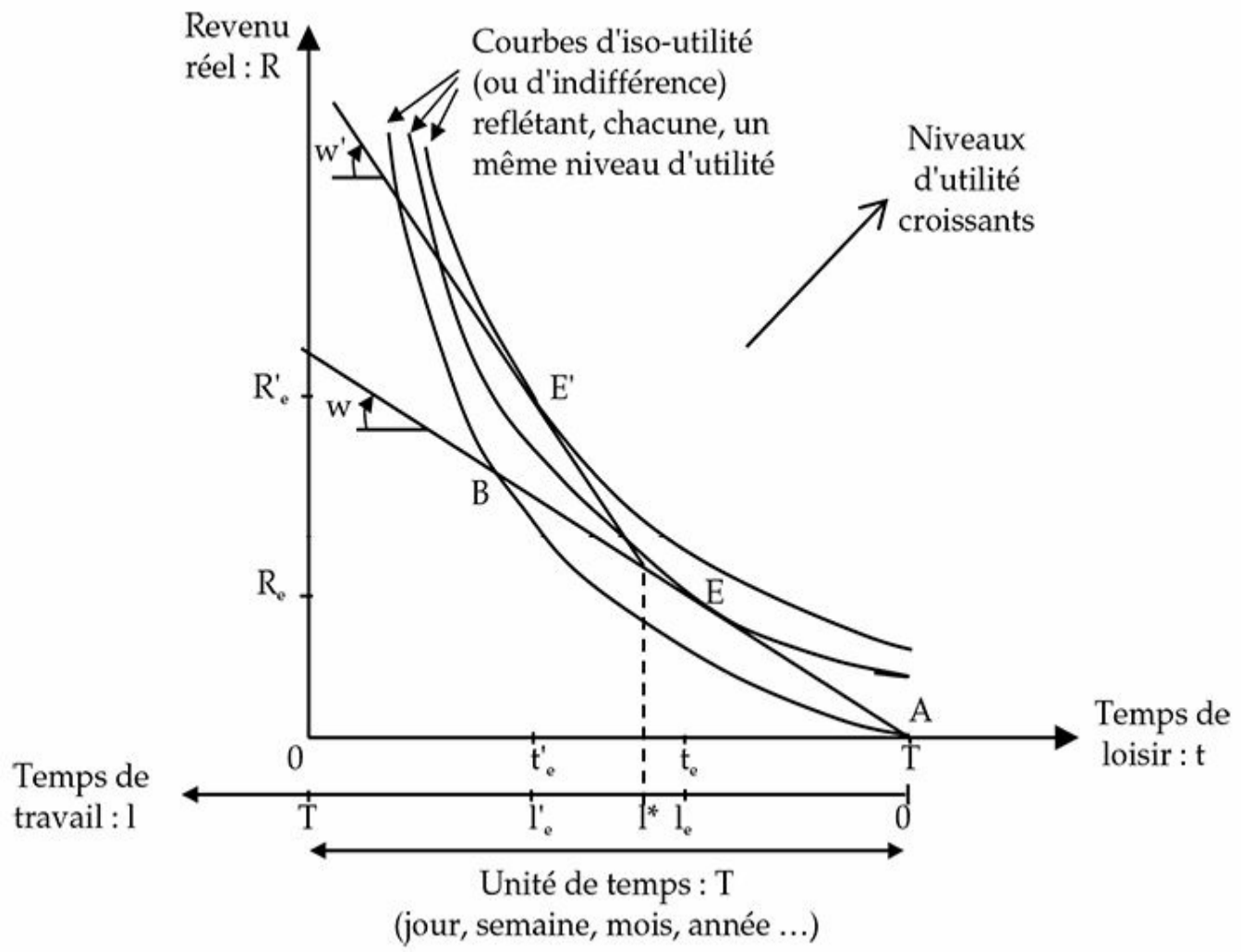
L'objectif du ménage est donc de maximiser son utilité U (R, t), entre revenu R et loisir t, sous la contrainte : $R \leq w.l$, ou encore : $R \leq w(T - t)$. Cette contrainte exprime la relation entre le revenu, R, et le temps de travail (prélevé sur le temps de loisir), l = T - t, compte tenu du taux de salaire réel, w. Tout se passe comme si le ménage, pour acquérir un certain revenu réel, devait acheter, en travaillant, un certain temps de loisir dont le prix (ou coût d'opportunité) est égal au taux de salaire réel.

Graphiquement, le ménage maximisera son utilité au point E où cette droite, déterminant son revenu, devient tangente avec une courbe d'indifférence. La combinaison optimale obtenue sera un temps de loisir t_e, pour un revenu R_e (lié à une durée du travail $l_e = T - t_e$). Tout autre point de contact avec d'autres courbes d'indifférence ne pourrait qu'offrir un niveau d'utilité inférieur. Et toute autre courbe d'indifférence d'utilité supérieure à←92 | 93→ la courbe tangente ne pourrait être atteinte car excédant le niveau de revenu pouvant être obtenu, compte tenu du taux de salaire réel octroyé, w.

À ce schéma, on peut introduire l'existence d'une durée légale du travail, $l^* = T - t^*$, au-delà de laquelle le taux de rémunération des heures supplémentaires est majoré : w'. La fonction linéaire de revenu présente alors une pente plus forte, de coefficient w' au-delà de cette durée légale, et elle permet d'atteindre une courbe d'indifférence d'utilité supérieure au point de tangence E'. La combinaison optimale devient alors : un temps de loisir réduit ($t'_e < t_e$), une durée du travail accrue ($l'_e > l_e$), enfin un revenu supérieur ($R'_e > R_e$).

On peut également introduire l'existence de revenus indépendants du travail : R_o. Dans ce cas, la fonction linéaire de revenu, $R = w (T - t)$, est translatée verticalement du montant de ce revenu R_o et un nouvel optimum est alors trouvé sur une courbe d'indifférence d'utilité supérieure. Cependant, ce cas d'espèce n'étant pas essentiel à la discussion de la première hypothèse présentée plus haut dans l'Introduction générale, il n'a pas été porté sur la *figure 2.3*.

Figure 2.3 – Le modèle d'arbitrage entre le travail et le loisir



Remarque critique

Si les salariés étaient à même d'optimiser spontanément leurs choix en matière d'offre de travail – tel qu'on vient de le voir ci-dessus –, on ne comprend pas pourquoi le marché du travail a été aussi conflictuel historiquement (et le reste). En particulier, on ne comprend pas pourquoi les salariés ont revendiqué de manière récurrente, depuis deux siècles, d'abord une limitation, puis et une réduction de la durée du travail, ni pourquoi le législateur est intervenu dans ce sens.

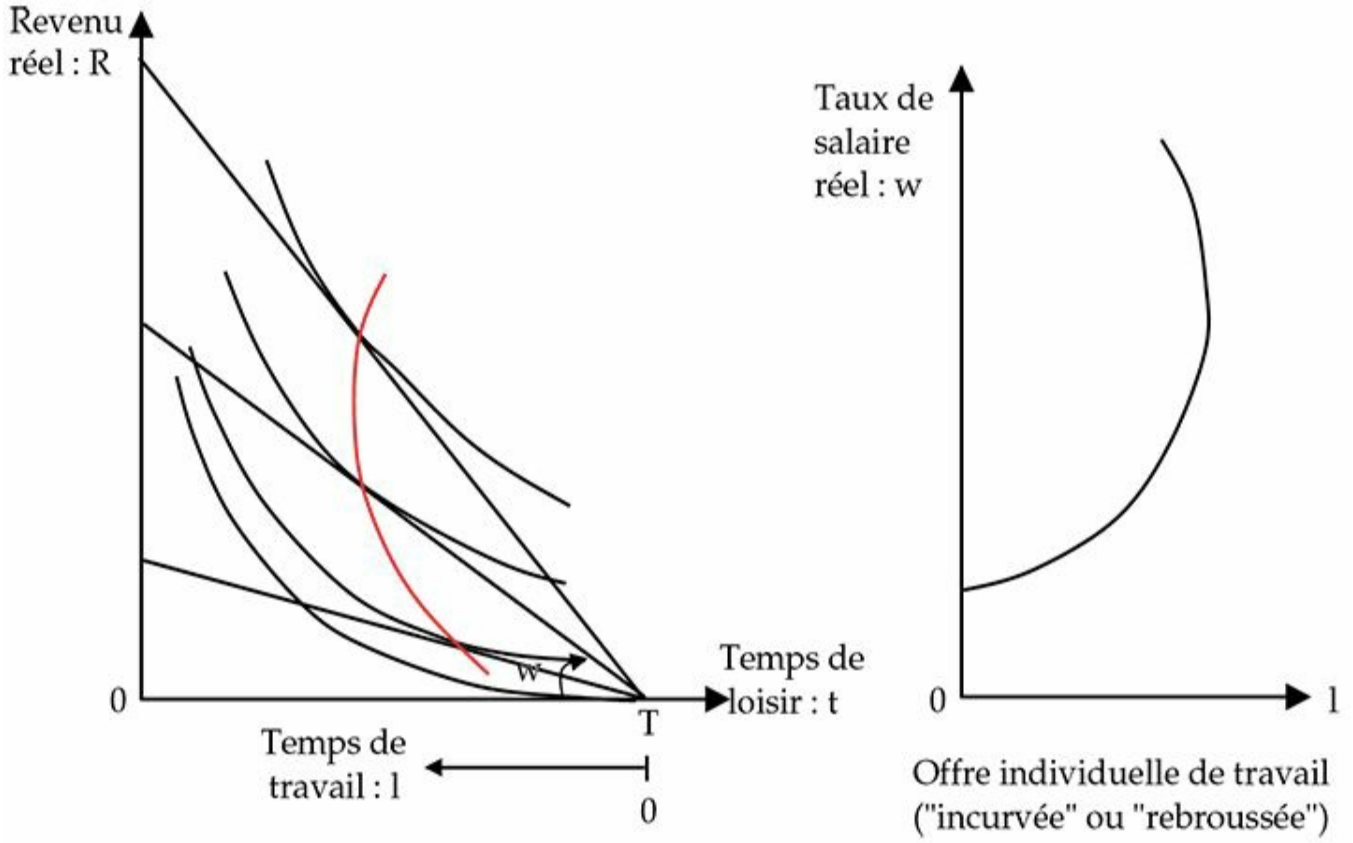
On a vu [*cf. supra* chapitre 1, § 5.3.] que les employeurs restent juridiquement souverains dans la fixation de la durée du travail, avec une marge de variation assez large en plus (heures supplémentaires) ou en moins (travail à temps partiel) par rapport à la durée légale, sans être tenus de faire varier, simultanément, les taux de salaire (taux normal et taux majoré). À l'intérieur de ce cadre, la durée fixée par l'employeur constitue une obligation légale pour le salarié dont il ne saurait se soustraire sans s'exposer à des sanctions, voire un licenciement. Bref, c'est l'employeur qui décide du volume d'heures supplémentaires à effectuer et non le salarié ; de même, le salarié peut demander l'autorisation de travailler à temps partiel, mais l'acceptation finale appartient à l'employeur. Et ne parlons pas des cadences de travail que l'employeur peut imposer…

En revanche, cette construction théorique apparaît pertinente pour représenter le comportement au travail des *travailleurs indépendants*. Précisément, ces derniers n'ont jamais revendiqué une réduction de la durée de leur travail car celle-ci dépend de leur libre choix et d'ailleurs, le droit du travail ne les concerne pas. Il en est de même pour le *travail domestique des ménages* à leurs domiciles.

1.2. La courbe d'offre individuelle de travail

Cette courbe, qui exprime la durée (ou le volume) optimale de travail fournie par un ménage en fonction du taux de salaire réel qui lui est octroyé, est représentée par la *figure 2.4*.←94 | 95→

Figure 2.4 – La détermination de la courbe d'offre individuelle de travail



Sa forme est *a priori* indéterminée car jouent deux phénomènes de sens contraire. En effet, une augmentation du taux de salaire a pour conséquence de rendre plus « cher » le bien loisir : le salaire que l'on abandonne en ne travaillant pas – donc en prenant du loisir – s'élève. Et quand le prix d'un bien s'élève, les quantités demandées diminuent toutes choses restant égales par ailleurs. C'est ce que l'on appelle « l'effet de substitution ». Or, précisément, les choses ne restent pas égales, car l'augmentation du taux de salaire entraîne un revenu plus élevé et donc permet d'« acheter » davantage de temps de loisir : c'est « l'effet de revenu ». *A priori*, on ne peut savoir lequel de ces deux effets l'emporte sur l'autre et donc quel sera le résultat global. Celui-ci dépend de la forme des courbes d'indifférence, c'est-à-dire des préférences de chaque ménage.

Notons que, dans ce raisonnement, l'existence d'une durée légale du travail s'explique par le fait qu'elle permet d'obtenir, de façon certaine, la fourniture d'une quantité de travail plus importante qu'un salarié ne le ferait sans durée légale, c'est-à-dire si la majoration de salaire s'appliquait dès les premières heures de travail. En effet, une majoration à partir de la durée légale entraîne essentiellement un effet de substitution sur les heures suivantes de travail alors qu'une majoration dès les premières heures engendrerait les deux effets comme on vient de le dire, de revenu et de substitution, sans qu'on sache *a priori* lequel des deux l'emporterait.←95 | 96→

Cela dit, sur la base d'études expérimentales, une majorité d'économistes considère que cette courbe d'offre individuelle de travail est croissante jusqu'à un certain point : le volume de travail offert augmente avec son taux de rémunération puis, à partir d'un certain niveau, décroît. Cette forme croissante (au début) a l'avantage de représenter, à quelques nuances près, l'offre de travail comme

n'importe quelle offre de biens.

Remarque critique

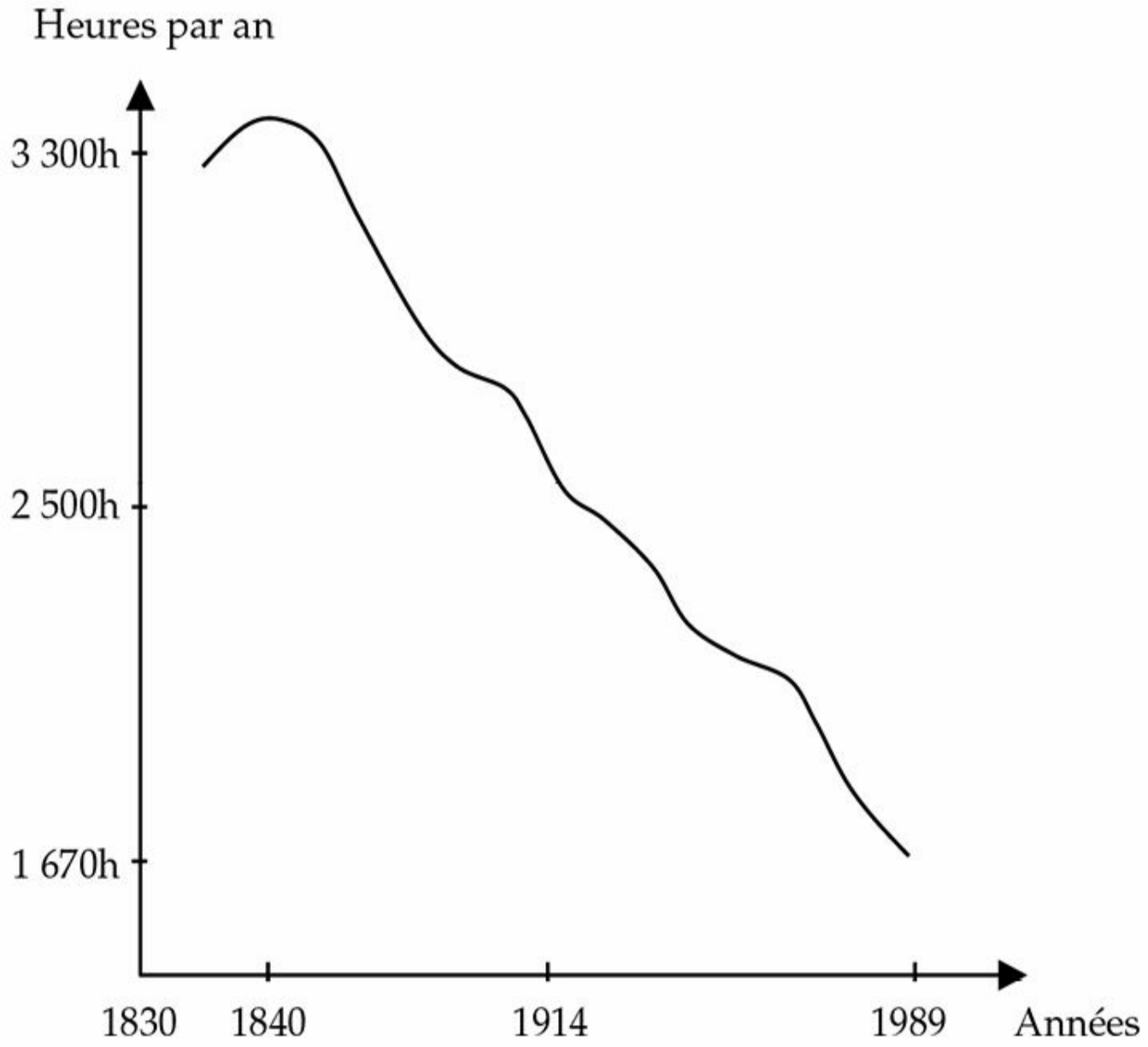
La justification de la durée légale du travail est, ici, en contradiction totale avec le point de vue des historiens et des juristes pour lesquels elle visait à limiter « l'arbitraire patronal », d'abord pour les enfants, puis les femmes, enfin l'ensemble des adultes. Quant à la forme de cette courbe d'offre individuelle de travail – croissante jusqu'à un certain point –, elle a été très débattue historiquement et reste encore controversée aujourd'hui. On y reviendra [*cf. infra* chapitre 4, § 3.3.].

1.3. L'interprétation de l'évolution historique de la durée du travail

C'est sur cette base théorique qu'est interprétée l'évolution historique de la durée du travail[2] : *figure 2.5*. L'accroissement de cette durée durant la première moitié du XIXe siècle, puis ensuite, sa diminution, sont expliqués de la façon suivante :

> L'effet de substitution domine probablement pendant les quelques années de la phase du décollage économique se situant entre 1830 et 1840 […]. Mais on atteint rapidement un nombre d'heures de travail tellement important – et une certaine croissance de la productivité du travail – que l'effet revenu global devient dominant[3].←96 | 97→

Figure 2.5 – L'évolution de la durée annuelle du travail dans l'industrie en France



Remarque critique

Au premier abord, cette interprétation, très commune, apparaît en contradiction avec le point de vue, également très commun, – présenté dans le paragraphe précédent –, d'une courbe d'offre individuelle de travail croissante. En effet, si depuis 1840, l'effet de revenu domine l'effet de substitution, cette offre individuelle devrait avoir désormais une pente entièrement négative[4] : les salaires unitaires réels sont aujourd'hui très nettement supérieurs à ce qu'ils étaient en 1840, date à partir de laquelle l'effet de revenu est supposé l'emporter. Certes, on objectera avec raison que cette courbe d'offre est définie toutes choses restant égales par ailleurs, en particulier avec un contexte technologique donné. Or, depuis 1840, celui-ci s'est profondément modifié. Cependant, si le changement technologique n'a pour effet que d'accroître la productivité des facteurs et donc d'élever les revenus unitaires (y compris le taux de salaire), la contradiction demeure. Pour←97 | 98→ la lever, il faut donc que le changement technologique ait d'autres effets (autres que sur les revenus unitaires). Précisément, c'est l'une

des raisons pour lesquelles nous développerons plus loin [chapitre 4] le rôle très spécifique du progrès technique sur la dynamique économique par les innovations qu'il engendre dans le domaine des biens de consommation.

Cela dit, l'évolution de la durée du travail salarié, historiquement, a été beaucoup plus irrégulière que ne semble l'indiquer cette *figure 2.5.* On a vu plus haut, [*figure 1.1*, chapitre 1], que cette durée a principalement diminué entre 1880 et la veille de la Seconde Guerre mondiale, période au cours de laquelle les gains de productivité se sont partagés à peu près moitié / moitié entre augmentation des salaires et baisse de la durée du travail. En revanche et surtout, on a vu que cette durée effective s'est allongée chez les salariés après la guerre jusqu'au milieu des années 1960 où elle culmine à 46 heures par semaine, en moyenne, pour l'ensemble des salariés. Et cela, en dépit d'une hausse très importante, sans équivalent dans l'histoire, de la productivité du travail et des taux de salaire ; en dépit également, du rétablissement dès février 1946 de la loi sur la semaine de 40 heures du Front populaire (en 1936). On verra plus loin [chapitre 4, § 5.] l'interprétation que l'on peut faire de cet allongement de la durée du travail après la Seconde Guerre mondiale jusqu'en 1965.

Quant à l'allongement de cette durée au XVIIIe siècle et au début du XIXe, on a vu que les trois interprétations présentées par les historiens [*cf. supra* chapitre 1, § 3.1.] sont sensiblement différentes de celle fournie ci-dessus par le corpus néoclassique. La première impute l'augmentation à la volonté des employeurs d'amortir au plus vite des investissements de plus en plus coûteux, et cela, en faisant travailler le plus longtemps possible leurs employés (grâce au développement de l'éclairage artificiel). Cette interprétation découle directement de notre première hypothèse, énoncée dans l'Introduction générale, selon laquelle l'asymétrie de rapport de force qui prévaut sur le marché du travail fait que l'offre de travail n'est pas autonome mais subordonnée à la demande des entreprises. La deuxième interprétation, à savoir que l'augmentation du volume de travail fourni par les familles au XVIIIe siècle visait à compenser la baisse du taux de rémunération réel (due à la hausse des prix des denrées alimentaires), signifierait que l'effet de revenu l'emporterait sur l'effet de substitution. La courbe d'offre de travail serait donc décroissante, tout au moins pour des niveaux très←98 | 99→ bas de rémunération, tels que la survie des individus serait en jeu[5]. On verra au chapitre 4 qu'une courbe d'offre de travail décroissante peut s'envisager s'il n'existe plus aucune innovation de bien de consommation en cours de diffusion auprès des ménages (de sorte que l'on a affaire uniquement à une consommation de renouvellement). Enfin, la troisième interprétation, développée par Jan De Vries, selon laquelle les innovations, inventions ou découvertes de nouveaux biens de consommation auraient stimulé le désir de consommation des ménages et donc les auraient conduits à travailler davantage pour accroître leurs revenus, elle rejoint directement notre seconde hypothèse énoncée dans l'Introduction générale. Nous verrons plus loin [chapitre 3, § 3. et

4. ; chapitre 4, § 5.] que ces interprétations, en particulier la première et la troisième, ne sont pas forcément opposables mais peuvent se conjuguer, l'une sur courte ou moyenne période, l'autre sur longue période.

1.4. L'offre globale de travail sur le marché

L'offre globale de travail sur le marché correspond à une simple agrégation additive des offres individuelles des ménages.

2. La théorie de la demande de travail

2.1. La demande de travail par une entreprise concurrentielle

La demande individuelle de travail, par une entreprise concurrentielle, correspond à la courbe de *valeur du produit marginal* du travail en son sein (appelée également courbe de *productivité marginale en valeur*). Cette courbe est décroissante, tout au moins au-delà d'un certain volume de travail employé. Et ceci, aussi bien à court qu'à long terme. En effet, à court terme, quand les quantités de travail employées augmentent tandis que d'autres facteurs (tel le capital) restent fixes, joue la loi des rendements décroissants (à l'échelle). La production de l'entreprise augmente mais, au-delà d'un certain niveau d'emploi du facteur variable, de moins en←99 | 100→ moins vite car les facteurs fixes deviennent limitants. Ainsi, la production additionnelle (*i.e.* le produit marginal) décroît. De même, à long terme, quand tous les facteurs de production de l'entreprise (travail, capital…) augmentent, au-delà d'une certaine taille optimale de l'entreprise (en quantité de facteurs employés), un phénomène de rendements d'échelle décroissants se produit en général : la production augmente de moins en moins vite et le produit marginal de chacun des facteurs est décroissant. Si ce phénomène ne jouait pas, chaque entreprise aurait intérêt à accroître indéfiniment sa taille, si bien qu'on aboutirait à une seule entreprise sur le marché ; une situation de monopole donc, contraire à l'hypothèse retenue ici de marchés parfaitement concurrentiels (à l'exception de celui du travail).

Aussi, une entreprise augmentera la quantité engagée de facteur de production, par exemple de travail, tant que le produit additionnel permis par chaque unité supplémentaire de facteur reste supérieur à son coût, c'est-à-dire tant que la valeur du produit marginal est supérieur au coût du facteur. L'emploi optimum est atteint quand les deux valeurs s'égalisent. L'entreprise n'ira pas au-delà car toute unité supplémentaire de facteur rapporterait moins qu'elle ne coûterait.

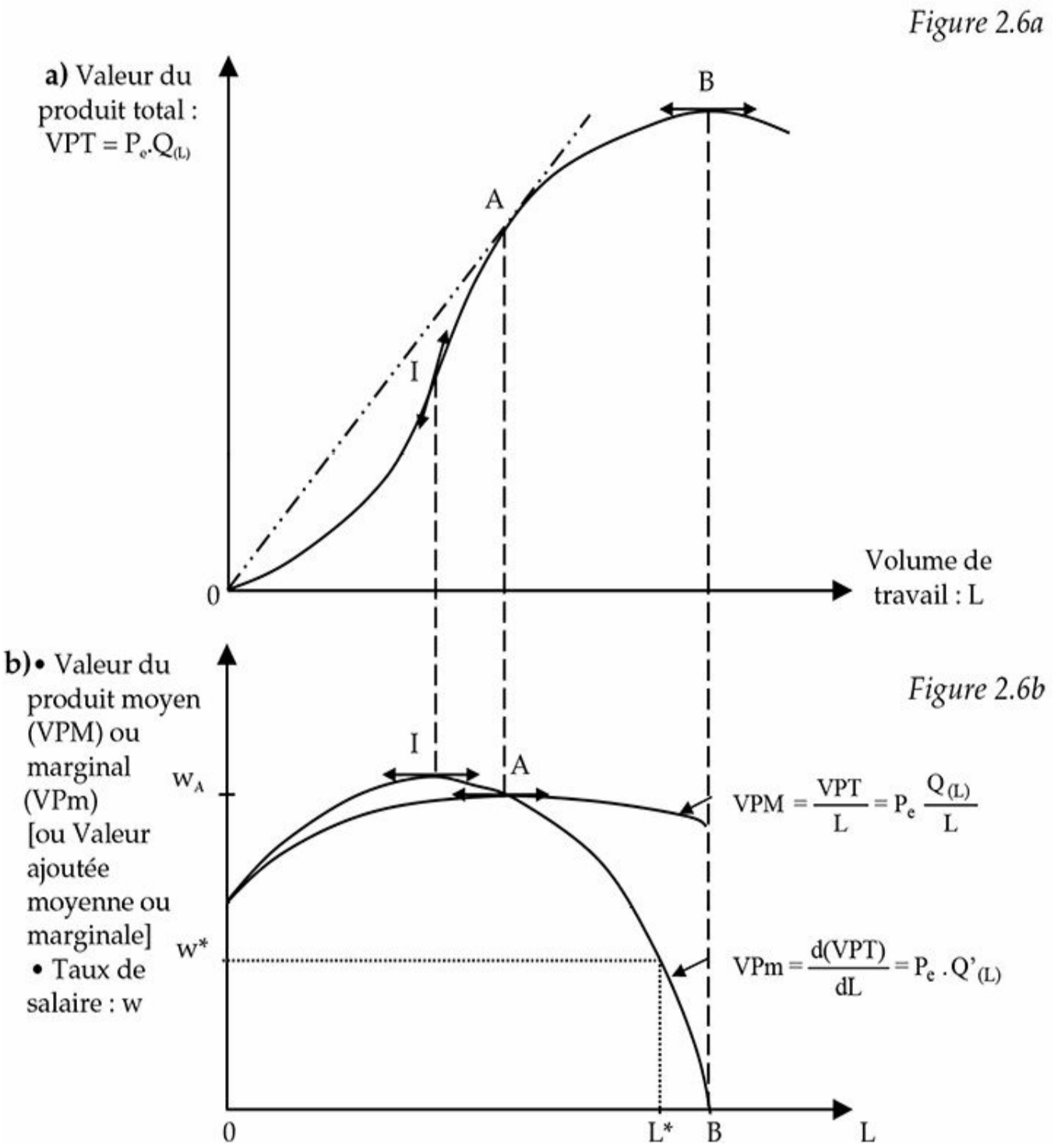
On montre plus précisément que la courbe de demande de travail d'une entreprise correspond à la partie descendante de la courbe de valeur du produit marginal, en dessous de *valeur du produit moyen* (ou de valeur ajoutée moyenne).

2.1.1. Cas où le travail est le seul facteur variable

La courbe de valeur du produit marginal se déduit de la fonction de production en amont : *figure 2.6*. Habituellement cette dernière est représentée sous la forme générale d'un S. (Au départ, la production est supposée démarrer lentement car le facteur travail est susceptible d'être en quantité trop faible pour mettre en œuvre efficacement les facteurs fixes. Cependant cette hypothèse n'est pas essentielle, à l'inverse de la loi des rendements décroissants.)

L'entreprise étant en situation parfaitement concurrentielle, le prix de vente de sa production est une donnée sur laquelle elle ne peut peser. En multipliant donc les quantités produites par ce prix de vente, on obtient la fonction de production en valeur (*figure 2.6a*). De celle-ci, on déduit la courbe de valeur du produit marginal du travail, (ou courbe de productivité marginale en valeur), VPm, retiré par l'entreprise de l'utilisation de chaque unité additionnelle de travail. On peut en déduire aussi la courbe de valeur←100 | 101→ du produit moyen (ou courbe de productivité moyenne en valeur) : VPM (*figure 2.6b*).

Figures 2.6 – La détermination de la courbe de demande de travail



Pour un prix unitaire donné du travail (le taux de salaire), w*, l'entreprise a intérêt à accroître le volume de travail engagé tant que la valeur du produit marginal VPm reste supérieur à ce prix. L'optimum est atteint pour un volume de travail L*, tel que : VPm = w*.

Cependant, la courbe de demande de travail se limite à la portion AB de la courbe de valeur du produit marginal. En effet, si le prix unitaire du travail était supérieur à la valeur du produit moyen, cela signifierait que la valeur de la production réalisée ne couvrirait même pas le coût total du←101 | 102→ travail. Par analogie avec la théorie de l'offre d'un bien (à l'égard de laquelle la théorie de la demande d'un facteur de production est la réciproque), ce point A peut être

considéré comme un *plafond de fermeture* de la demande de travail.

Mathématiquement, ces résultats s'expriment de la façon suivante. L'entreprise cherche à employer un volume de travail de manière à maximiser son profit. Celui-ci est égal à la valeur de la production totale moins le coût total :

$$\Pi = VPT - CT$$

$$\Pi = P_e \cdot Q(L) - w^* \cdot L - CF$$

(profit) (valeur du produit total) (coût variable lié au travail) (coût fixe)

Le prix du produit P_e et le taux de salaire w* sont des données (des constantes) puisque l'entreprise est en situation concurrentielle (avec les autres entreprises) sur les marchés de son produit et du travail.

- Condition de maximisation de 1er ordre (pour obtenir un extremum) :

$$\frac{d\Pi}{dL} = 0 = P_e \cdot Q'_{(L)} - w^* - 0$$

$$\Longrightarrow P_e \cdot Q'_{(L)} = w^*$$

Valeur du produit marginal, VPm = taux de salaire

- Condition de maximisation de 2ème ordre (pour que l'extremum soit un maximum) :

$$\frac{d^2\Pi}{dL^2} < 0 \Longrightarrow P_e \cdot Q''_{(L)} < 0$$

Pour maximiser son profit, l'entreprise doit employer un volume de travail tel qu'elle égalise la valeur de son produit marginal avec le taux de salaire, à condition toutefois, de se situer sur la branche descendante de la courbe de valeur du produit marginal (quand la fonction de production à la forme d'un S).

- Cependant ces deux conditions ne suffisent pas. Il faut également que la valeur du produit total soit supérieure au coût variable constitué par le travail :

VPT	≥	CV
$P_e \cdot Q_{(L)}$	≥	$w^* \cdot L$
$P_e \cdot \frac{Q_{(L)}}{L}$	≥	w^*
Valeur du produit moyen, VPM	≥	taux de salaire

←102 | 103→

Il ne faut donc pas que le taux de salaire soit supérieur à la valeur du produit moyen, w_A, du travail, sinon celui-ci coûterait plus cher qu'il ne rapporterait. Par analogie et réciprocité avec la théorie de l'offre d'un bien, ce taux de salaire maximum, admissible par l'entreprise, constitue un *plafond de fermeture* dans l'emploi du facteur.

Or, si le taux de salaire est égal à w_A, c'est-à-dire correspond à la valeur du produit moyen du travail, l'entreprise couvrira, certes, par ses ventes, la totalité du coût variable constitué par le travail, mais pas son coût fixe. Pour que l'entreprise n'enregistre aucune perte, il faudra donc que le taux de salaire ne dépasse pas un certain niveau, inférieur à w_A. On verra plus précisément, dans le chapitre suivant, le problème posé par ce coût fixe pour la détermination de la demande de travail à long terme. On pressent, cependant, que l'on retrouvera, sur la courbe de demande de travail d'une entreprise, la réciprocité des seuils de rentabilité et de fermeture mis en évidence sur sa courbe d'offre de bien.

2.1.2. Cas où le travail est associé à d'autres facteurs variables

Lorsqu'un processus de production utilise plusieurs facteurs variables, les choses deviennent plus compliquées. La courbe de demande de chaque facteur diffère de la courbe de valeur de son produit marginal, même si celle-ci reste en arrière-plan. En effet, les facteurs variables sont interdépendants dans ce processus de production (à la fois substituables et complémentaires entre eux), ce qui fait que la variation de prix de l'un entraîne une variation du taux d'utilisation de tous les autres. Se produisent alors ce que l'on appelle des effets de substitution et des effets de production (ou de volume)[6].

Toutefois, dans le cas du facteur travail, un moyen commode de contourner cette difficulté pour une représentation graphique est de raisonner directement en termes de *valeur ajoutée* (totale, moyenne et marginale) en lieu et place de valeur du produit (total, moyen et marginal). De cette façon, les effets de substitution et de production qui peuvent s'opérer entre le travail et les autres facteurs variables (les

consommations intermédiaires) sont intégrés en amont dans la réalisation de la valeur ajoutée si bien que l'on n'a plus à s'en préoccuper. Le travail étant le seul facteur variable producteur de valeur ajoutée, il suffit alors de considérer que les notions et les courbes de valeur du←103 | 104→ produit moyen et marginal, évoquées précédemment, représentent en réalité, respectivement les valeurs ajoutées moyenne et marginale et tout le raisonnement qui a été développé reste inchangé[7]. Aussi dans la suite du raisonnement, les termes de valeur du produit total, moyen ou marginal seront utilisés au sens de, respectivement, valeur ajoutée totale, moyenne ou marginale.

2.2. La demande globale de travail sur le marché

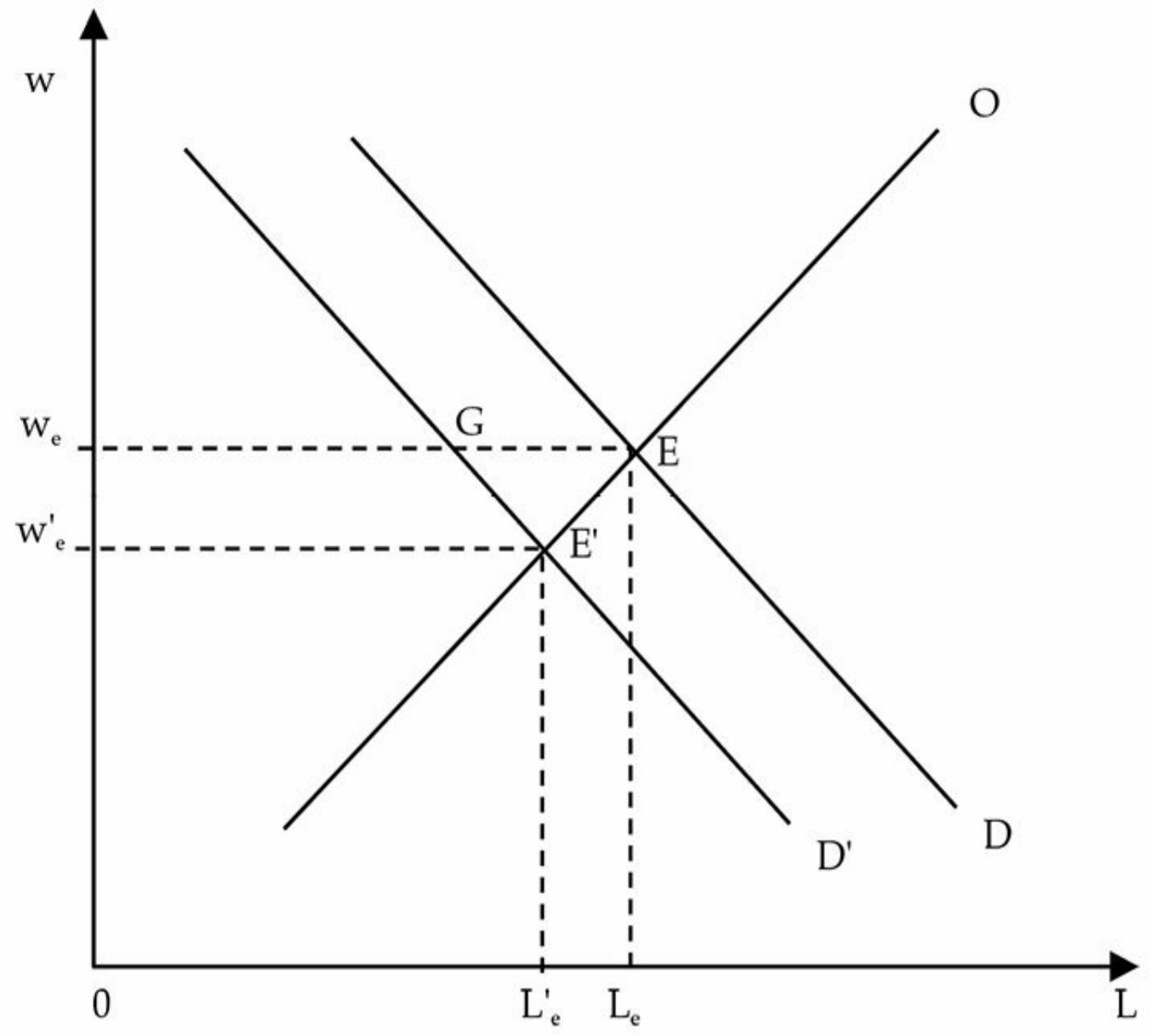
Dans le cas d'un facteur de production, en l'occurrence du travail, la demande globale de marché résulte d'un processus d'agrégation plus complexe qu'une simple addition horizontale des courbes de demande individuelles[8]. Cependant, cette difficulté ne contrariera en rien le raisonnement qui sera développé dans les chapitres suivants.←104 | 105→

3. L'équilibre du marché du travail, ses modifications et les distorsions

La confrontation de ces courbes d'offre et de demande de travail, telles qu'elles viennent d'être définies, déterminent à l'équilibre, un taux de salaire et un volume de travail jugés optimaux. Pour ce taux de salaire, les quantités de travail demandées par les entreprises sont exactement égales à celles offertes par l'ensemble des individus souhaitant travailler (*cf. figure 2.1*, présentée au début de ce chapitre). Dans ces conditions, le chômage involontaire ne devrait pas exister.

Ainsi, une contraction de la demande globale en biens finaux se répercutera sur la demande de travail et un nouvel équilibre sera trouvé avec un taux de salaire plus faible permettant à nouveau d'égaliser les quantités offertes et les quantités demandées de travail. Un processus inverse jouera dans le cas d'une extension de la demande de travail. Pour cela, le marché du travail doit rester parfaitement concurrentiel : aucune entrave ne doit empêcher l'ajustement entre les quantités offertes et demandées de travail par le biais de la flexibilité du taux de salaire. La *figure 2.7*, que l'on retrouve dans la plupart des manuels de microéconomie ou d'économie du travail, illustre ce mécanisme de rééquilibrage du marché du travail (avec une demande de travail se contractant de D en D').

Figure 2.7 – La flexibilité supposée du marché du travail



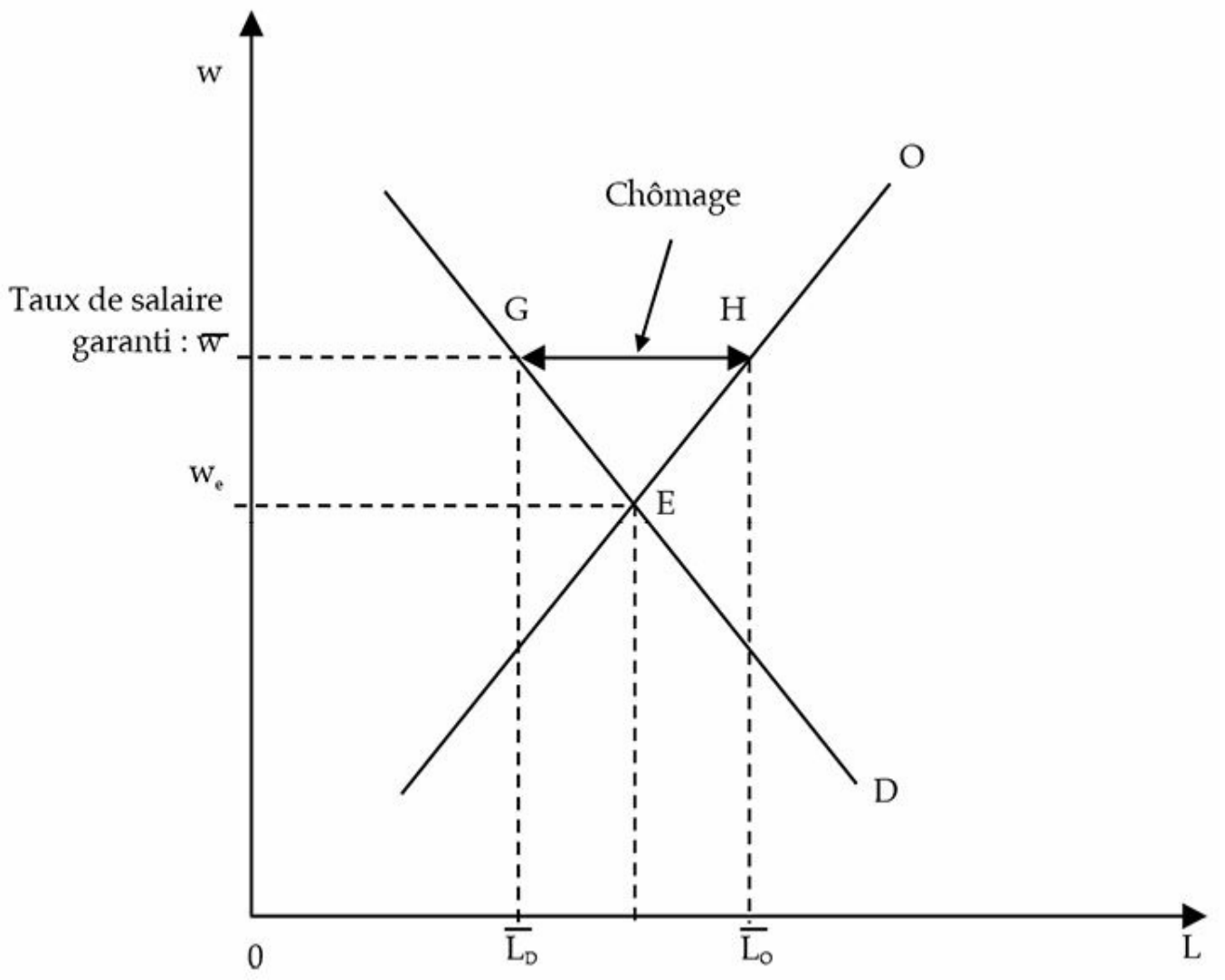
←105 | 106→

Dans cette représentation du fonctionnement du marché du travail, le chômage involontaire ne peut donc provenir que d'influences perturbatrices exogènes empêchant la flexibilité du taux de salaire et ne permettant pas d'égaliser les quantités offertes et demandées de travail. Deux types d'influences sont plus particulièrement signalés :

- Les syndicats, en exigeant des salaires plus élevés (supérieurs au taux d'équilibre, sinon leur action dans ce sens n'aurait aucun intérêt), ou bien en s'opposant à une baisse du taux de salaire quand la demande globale de biens se contracte, engendreront une distorsion entre les quantités offertes et demandées. Ainsi, sur la *figure 2.7*, si les syndicats imposent le maintien du taux de salaire initial, w_e, après la contraction de la demande de travail de D en D', un chômage correspondant au segment GE apparaîtra.
- L'État, enfin, en instaurant un salaire minimum ou des minima salariaux

(supérieurs également au taux d'équilibre, sinon cela n'aurait pas davantage de sens), engendra inévitablement un certain chômage, correspondant au segment GH sur la *figure 2.8*[9].

Figure 2.8 – Rigidités salariales et chômage



←106 | 107→

C'est en vertu de cette représentation théorique que des politiques de démantèlement de la législation sociale et de limitation du « pouvoir de monopole des syndicats » ont été conduites dans les années 1980, au Royaume-Uni et aux États-Unis avec, respectivement, Margaret Thatcher et Ronald Reagan.

Remarque critique

L'interprétation théorique précédente n'est pas défendable au regard des faits. En effet, comment les salariés auraient-ils pu poursuivre, depuis deux siècles, des grèves récurrentes pour obtenir des augmentations de salaires tout en s'accommodant du fait qu'une partie d'entre eux se retrouve au chômage une fois satisfaction obtenue ? Comment le syndicalisme salarié aurait-il pu s'imposer et

survivre jusqu'à nos jours s'il devait engendrer inévitablement du chômage en contrepartie des augmentations de salaire obtenues[10] ? De même, comment l'État aurait-il persisté à édifier, puis à maintenir un droit du travail historiquement si cela devait déboucher sur du chômage ? Cette interprétation n'est pas crédible.

En réalité, le syndicalisme n'a jamais considéré, ni ressenti que la hausse des salaires pouvait engendrer du chômage. S'agissant d'une entreprise en particulier, il a généralement su jusqu'où aller dans ses revendications pour ne pas la mettre en péril compte tenu des profits (ou des pertes) qu'elle dégageait. Quant aux négociations collectives de branche (ou nationales sur les salaires minima), il a toujours jugé que la hausse du taux de salaire ne pouvait être que bénéfique pour la demande globale et donc l'emploi (ou, pour le moins, non contradictoire avec celui-ci). Et quand cette hausse des salaires se révélait excessive, elle débouchait sur une inflation généralisée des prix, corrigée ensuite par des dévaluations monétaires (*cf.* en France, les fortes hausses de salaires concédées en juin 1936 et en mai 1968).

En revanche, on l'a vu [*cf. supra* chapitre 1, § 4.3.], il a revendiqué de façon récurrente une réduction de la durée du travail ; pour une raison sociale (disposer davantage de temps libre) et surtout pour deux raisons économiques : hausser les salaires durant les phases d'expansion du cycle de Juglar, et combattre le chômage durant les phases de croissance ralentie des fluctuations de longue période dites de Kondratieff car la←107 | 108→ productivité du travail était jugée s'accroître plus rapidement que la consommation. Or le corpus théorique contemporain d'inspiration néoclassique, y compris les nouvelles théories, ignore cette histoire revendicative de réduction de la durée du travail et l'intervention de l'État la satisfaisant.

Concernant les « rigidités salariales », dans la plupart des pays développés, celles-ci ont été instaurées principalement au lendemain de la Seconde Guerre mondiale : d'une part, la grande crise des années 1930 avait discrédité les thèses libérales ; d'autre part l'économie de guerre et la reconstruction d'après-guerre des régions dévastées avaient consacré le rôle crucial de l'État. Dans le cas de la France, rappelons les faits suivants : la reconnaissance du droit de grève dans le préambule de la constitution de 1946, repris dans celle de 1958 ; le rétablissement de la semaine de travail de 40 heures dès février 1946 ; l'instauration du Salaire minimum garanti (SMIG) en 1950 ; la généralisation des conventions collectives à toutes les branches de l'économie dans les deux décennies qui suivent la Libération ; l'inclusion de diverses procédures d'indexation des salaires dans les conventions collectives ; l'instauration de la Sécurité sociale à partir de 1945 avec les « charges sociales » afférentes sur les salaires ; l'accroissement important des prélèvements obligatoires et de la dépense publique au lendemain de la guerre ; un syndicalisme et un Parti communiste particulièrement puissants et combatifs, etc. ; sans parler du contrôle des prix qui a subsisté jusqu'à la fin des années 1970. Bref, tout le contraire d'une

flexibilité du marché du travail et des recommandations émises depuis les années 1980 par certains économistes. Pourtant, tout cela n'a pas entravé la reconstruction rapide du pays, ni la croissance exceptionnelle des « Trente glorieuses » au cours desquelles le chômage est resté à un niveau extrêmement bas.

Quant à l'hypothèse selon laquelle le taux de salaire devrait baisser quand la demande de travail se contracte lors des crises économiques (*cf. figure 2.7*), elle est en contradiction avec les faits observés. En effet, comme on l'a vu plus haut [chapitre 1, § 2.1.], les historiens ont bien montré que, lors des crises cycliques dites de Juglar qui survenaient tous les 8-9 ans au XIXe siècle, non seulement le taux de salaire réel ne baissait pas, mais il augmentait, et souvent, davantage pendant la phase de dépression (qui voyait l'activité économique se contracter), que pendant la phase d'expansion. Et cela, en des périodes de libéralisme absolu, où les coalitions des salariés et le syndicalisme étaient illégaux, et le droit du travail inexistant. Bref, où en matière de flexibilité du marché du travail, on ne pourra jamais faire mieux !←108 | 109→

Enfin, le résultat de ces politiques libérales de démantèlement du droit du travail, pratiquées peu ou prou par tous les pays développés, est en trompe-l'œil. Le chômage de catégorie A (sans aucune activité) a effectivement diminué – même si les chiffres sont controversés. Cependant, tout se passe comme si ce chômage s'était dilué dans une hausse du travail à temps partiel subi – autrement dit du chômage partiel qui ne dit pas son nom – et dans une multiplication de « petits boulots » précaires et sous-rémunérés. Ainsi, les inégalités sociales (de revenu et autres) se sont nettement aggravées, en particulier aux États-Unis : un phénomène qui interroge à son tour les économistes… Au total, la situation de tous les pays développés, examinée sous l'angle du chômage ou bien des inégalités sociales, s'est dégradée par rapport aux années 1950 et 1960 (même en Allemagne et dans les pays scandinaves) alors que la capacité de nos économies à produire de la richesse ne se dément pas même si le rythme est allé en s'affaiblissant depuis 1970. Là également, cette situation interroge…

4. Le relâchement des hypothèses du modèle néoclassique de base

Les économistes sont conscients des insuffisances du modèle néoclassique de base du marché du travail. Depuis l'ouvrage fondateur de J. T. Dunlop en 1944 et surtout après l'échec des politiques keynésiennes à enrayer un chômage croissant dans les années 1970, de nouvelles représentations théoriques se sont développées visant à expliquer la persistance du chômage et à rendre compte de l'action du syndicalisme salarié.

4.1. Les différentes hypothèses relâchées

Les nouvelles représentations théoriques s'appuient sur un relâchement des hypothèses fondatrices du modèle néoclassique de base. Présentons-les succinctement.

- *Le relâchement de l'hypothèse d'atomicité*[11] des acteurs à conduit aux théorie du monopsone et du monopole bilatéral.

  Le *monopsone* est un marché dans lequel un seul demandeur est confronté à un grand nombre d'offreurs. Dans le cas du marché du travail, cela correspond à la situation où une entreprise est l'unique←109 | 110→ employeur d'un bassin d'emploi. Par sa demande de travail, elle influence le salaire. Pour maximiser son profit, une telle entreprise a intérêt à limiter la quantité de travail mobilisé pour produire afin d'abaisser le taux de salaire et donc à fixer un niveau d'emploi inférieur à celui qui résulterait d'un équilibre concurrentiel. Le monopsone est le seul cas vraiment reconnu dans la construction néoclassique où l'action des syndicats et l'instauration de salaires minima peuvent avoir un effet positif, à la fois sur les salaires et sur le volume de l'emploi. Cependant, il serait irréaliste de soutenir qu'une telle situation est dominante dans l'économie et que les syndicats y trouveraient là leur seule justification.

  Le *monopole bilatéral* est une situation de marché où un seul demandeur est confronté à un seul offreur. Dans le cas du marché du travail, cela correspond à un syndicat d'employeur confronté à un syndicat de salariés qui exercerait un monopole sur la fourniture de travail (donc sur les embauches avec le système du « *closed shop* »). Dans une telle situation, le résultat des transactions entre les deux parties dépend de leur rapport de force ce qui le rend indéterminé. Quoi qu'il en soit, on a vu que ce système a été peu pratiqué en France et qu'il est généralement interdit ailleurs.

- *L'hétérogénéité du facteur travail* a été intégrée par la théorie du capital humain (laquelle prend en compte les investissements des travailleurs dans leur formation professionnelle). Cette hétérogénéité est à la source des théories sur les imperfections d'appariement (entre les qualifications demandées par les entreprises et celles offertes par les travailleurs), lesquelles permettent d'expliquer le paradoxe d'offres d'emploi non satisfaites coexistant avec une situation de chômage.

- *L'information imparfaite ou asymétrique* a débouché sur une vaste production scientifique avec la théorie de la prospection d'emploi (et des salaires de réservation), la théorie du salaire d'efficience, les théories des contrats implicites, etc.

  Dans la *théorie de la prospection d'emploi*, l'asymétrie d'information est en défaveur des salariés qui connaissent moins bien que les employeurs l'état du marché du travail et les salaires pratiqués. Chercher un emploi entraîne donc des coûts (en temps et en argent). Estimant sa propre valeur marchande, un salarié restera en recherche d'emploi tant qu'il n'en aura pas trouvé un correspondant à ses souhaits en matière de rémunération (salaire de

réservation). Ainsi, l'existence d'un chômage volontaire est expliquée par ces coûts subis par les salariés dans leur recherche d'emploi.←110 | 111→

Dans la *théorie du salaire d'efficience*, c'est l'employeur qui pâtit d'un désavantage en matière d'information : il sait moins que les salariés quelles sont leurs aptitudes *ex ante* et il ne peut connaître ou évaluer en permanence leur niveau d'effort. L'employeur peut être conduit à verser des salaires plus élevés que ceux de l'équilibre concurrentiel pour attirer les meilleurs travailleurs, pour limiter le turn-over ou pour obtenir un plus grand niveau d'effort. Ces modèles peuvent expliquer différents aspects des politiques salariales et, en théorie, la rigidité des salaires réels et le chômage involontaire. Cependant, ils sont très discutés : la « carotte » (le « sur-salaire ») peut être remplacé par le « bâton », c'est-à-dire la menace de sanctions diverses, pour obtenir le même résultat. (Du reste, dans l'industrie française à la fin du XIXe siècle, les amendes et les retenues pour malfaçon restaient encore largement pratiquées par le patronat à l'encontre des ouvriers.)

Dans la *théorie des contrats implicites*, l'imperfection de l'information porte sur la conjoncture économique future. Des contrats peuvent porter sur la garantie des salaires, ce qui conduit des « sur-salaires » en phase de dépression économique et des « sous-salaires » en phase d'expansion. Ainsi se trouverait expliquée, sans trop déroger à la logique du modèle néoclassique de base, l'apparition d'un chômage involontaire en phase de dépression. Cependant, les contrats peuvent porter sur la pérennité de l'emploi accompagnée d'une modulation des salaires, ou d'une garantie de rémunération moyennant un prélèvement assuranciel sur les salaires afin d'indemniser le chômage en phase de dépression. Ces contrats individuels peuvent aussi être repris à un niveau collectif. Cette approche théorique permet de rendre compte de certaines politiques salariales mais pas vraiment de l'origine du chômage.

- *La théorie du travail comme facteur quasi fixe* de production remet en cause l'hypothèse de flexibilité dans l'ajustement offre / demande sur le marché du travail.

Le coût du travail ne se limite pas aux salaires versés mais comprend aussi les frais de recrutement, de formation et de licenciement éventuel des salariés. Ainsi, les entreprises peuvent être conduites à renoncer à des licenciements en cas de conjoncture économique défavorable si le coût qui en résulte s'avère supérieur aux salaires versés. Pour les mêmes raisons, les entreprises peuvent rechigner à embaucher en cas d'embellie économique. Cette approche théorique permet d'expliquer certaines inerties à court terme sur le marché du travail mais aucunement le chômage sur longue période.←111 | 112→

- *La théorie de l'opposition insiders/outsiders* peut être rattachée à l'approche précédente.

Les salariés en poste (*insiders*), connaissant le coût pour les entreprises du turn-over, du recrutement et de la formation de nouveaux salariés, exigeraient de leurs employeurs des salaires plus élevés que ceux qui résulteraient d'un équilibre concurrentiel. Ainsi, les *insiders* empêcheraient les *outsiders* d'accéder à un emploi pour un salaire plus bas, d'où la persistance d'un certain chômage.

Les *théories sur la segmentation du marché du travail* s'apparentent à l'approche précédente. Elles opposent un marché primaire (avec des salaires élevés, une stabilité de l'emploi, des perspectives de carrière, etc.) et un marché secondaire (aux caractéristiques inverses). Ce dualisme peut provenir d'un pouvoir d'*insiders* ou d'un pouvoir syndical discriminant, dans un contexte technologique entrainant une différenciation des qualifications au sein des entreprises.

En fait, ces nouvelles approches combinent souvent plusieurs relâchements d'hypothèses. Elles peuvent également donner lieu à des développements hétérodoxes qui se situent hors du postulat néoclassique de rationalité individuelle et de la démarche d'individualisme méthodologique. On n'insistera pas davantage ici.

Remarque critique

Sans aucun doute ces théories permettent-elles de rendre compte de certains comportements assez subtils des acteurs sur le marché du travail. Cependant, elles ne sont pas de nature à répondre aux questions majeures présentées dans l'Introduction générale de cet ouvrage, ni aux différentes remarques critiques exposées précédemment dans ce chapitre. La plupart de ces théories cherchent à expliquer le chômage par une rigidité des salaires dont la cause serait endogène au marché du travail. Or on a vu que, même au XIXe siècle où les caractéristiques du marché du travail étaient les plus proches de l'idéal du modèle néoclassique standard, le taux de salaire réel augmentait lors des crises quand bien même le chômage s'accroissait. Nous verrons plus loin [chapitre 3, § 4.] que ce paradoxe est parfaitement explicable et que Keynes en avait perçu les raisons [*cf. infra* chapitre 6, § 2.].

La question de l'insuffisance ou de l'inadéquation de la qualification de la main-d'œuvre face à la demande des entreprises mérite un commentaire particulier car, aujourd'hui, c'est un argument souvent avancé pour expliquer le chômage. Certains économistes partent du←112 | 113→ constat qu'une majorité de chômeurs n'ont guère de qualification et donc que leur productivité marginale est inférieure au salaire minimum légal (le SMIC en France) ; d'où l'accent mis sur une formation professionnelle qui devrait être plus efficace, ou bien sur un salaire minimum qui serait trop élevé. Il s'agit là de points de vue qui en restent à l'apparence des choses. En particulier, la montée du chômage depuis maintenant un demi-siècle[12] s'est accompagnée d'un phénomène parallèle de *déclassement*, c'est-à-dire à tous les échelons des qualifications, les jeunes qui sortent de

l'enseignement secondaire ou supérieur ne trouvent au fil du temps que des emplois qui, en termes de responsabilités et de rémunérations, sont chaque fois légèrement inférieurs tendanciellement à ceux que pouvaient prétendre (ou avaient accès) leurs aînés sortis quelques années plus tôt avec les mêmes diplômes[13]. Dès lors, comment alors expliquer ce phénomène ? En réalité, cette question du défaut d'appariement de la main-d'œuvre à la demande des entreprises n'est pas nouvelle. Même dans les années 1950 et 1960, en pleines « Trente glorieuses » où le chômage était extrêmement faible, elle était posée. À l'occasion, la presse se faisait l'écho qu'en matière de formation, la France – pays de forte tradition classique – manquait grandement de techniciens et d'ingénieurs, et qu'en revanche, les nombreux étudiants diplômés en droit et lettres n'auraient guère d'issue que le chômage. Nous reviendrons plus loin [chapitre 5, § 3.1.] sur cette question des qualifications.

Quoi qu'il en soit, ces nouvelles théories ne permettent pas de comprendre la variation du chômage au cours du temps : pourquoi celui-ci fut très faible dans la plupart des pays développés après la Seconde Guerre mondiale, pourquoi il s'est accru à partir des années 1970 et pourquoi il se maintient désormais à un niveau élevé. Bref, la capacité explicative de ces théories est très circonscrite. La plupart des économistes qui ont réalisé des synthèses de ces modèles en conviennent.←113 | 114→

4.2. Les modèles de négociations salariales

Dans le prolongement des travaux de J. T. Dunlop, le courant néoclassique a beaucoup développé l'analyse économique des syndicats et des négociations collectives. En général, le syndicat est censé maximiser pour ses adhérents une fonction d'objectifs portant sur le niveau du salaire et sur celui de l'emploi (la durée du travail étant une donnée institutionnelle exogène). Il s'agit de rechercher (de négocier) l'arbitrage optimal entre le salaire et l'emploi.

Remarque critique

Une telle problématique ne correspond pas à la réalité des faits. On vient de le dire, le Mouvement ouvrier n'a jamais considéré, historiquement, que le niveau des salaires était contradictoire avec l'emploi et qu'il devait arbitrer entre les deux. En revanche, il a considéré que la réduction de la durée du travail permettrait, tout à la fois, de hausser les salaires et de combattre le chômage. C'est précisément ce que nous étudierons dans les deux chapitres suivants. Il est du reste très surprenant que les économistes d'inspiration néoclassique (ou marginaliste) n'aient pas examiné cette voie, tant on trouve en abondance des textes du Mouvement ouvrier argumentant en faveur de la réduction de cette durée, et alors que l'on sait la demande de travail inélastique !…

On rencontre également des modèles théoriques visant à rendre compte de

négociations salariales, individuelles ou collectives, avec participation ou non de syndicats. En général, ces modèles intègrent des situations d'information imparfaite ou asymétrique et différentes stratégies des acteurs – décrites précédemment – lesquelles sont traitées au moyen de la théorie des jeux. Cependant, là également, les enjeux des négociations n'intègrent pas la durée du travail. Des modèles peuvent même faire référence à des *relations de subordination des salariés aux employeurs* mais, très curieusement (pour un juriste ou un historien), ce n'est pas du tout pour envisager une situation où les employeurs seraient en mesure de peser, au gré de leurs intérêts et du rapport de force dont ils disposent, sur le volume de travail fourni par les salariés, c'est-à-dire une situation où l'offre serait subordonnée à la demande. Dans ces modèles, la relation de subordination porte sur le caractère vérifiable ou non du travail fourni par les salariés[14]. Cela←114 | 115→ est très réducteur car la vérification du travail fourni s'effectue aussi de la part d'un client vis-à-vis d'une entreprise prestataire de services (par exemple quand une entreprise du bâtiment effectue des travaux pour un particulier). Or elle ne donne pas lieu, pour autant, à une relation de subordination de même nature qu'entre un salarié et son employeur, ni ne fait l'objet du même encadrement juridique (droit des affaires d'un côté ; droit du travail de l'autre). Cette vision réductrice se retrouve également dans les approches théoriques qui considèrent que la fonction des syndicats est principalement d'informer des salariés en situation d'information imparfaite sur le marché du travail[15].

Conclusion : des représentations du marché du travail peu convaincantes

La représentation néoclassique de base du marché du travail est peu convaincante au regard des faits. En particulier, elle ne permet pas de comprendre pourquoi ce marché a été et demeure si conflictuel, avec des revendications récurrentes sur les salaires mais aussi la durée du travail ; ni pourquoi le législateur est revenu sur les grands principes libéraux en concédant aux acteurs le droit de se comporter en monopoleurs. Quant aux relâchements d'hypothèses auxquels elle a donné lieu, jusqu'à présent, ils peinent tout autant à emporter l'adhésion.

Pour notre part – on l'a dit –, la caractéristique majeure du marché du travail est celle d'une asymétrie de rapport de force due en amont à une asymétrie dans les dotations en facteurs de production qui entraîne une *dépendance économique* de la plupart des salariés à l'égard des employeurs. En particulier, ce qui est en cause, selon nous, ce n'est pas la « rigidité » du taux de salaire en elle-même, mais, en amont, la représentation de l'offre de travail salarié qui crée une confusion dans la façon dont s'ajuste le taux de salaire sur le marché du travail lors des fluctuations de l'activité économique.

Nous partirons donc de l'assise théorique que constitue le modèle néoclassique de base du marché du travail pour introduire successivement, dans les chapitres suivants, nos deux hypothèses centrales :

- une hypothèse corrective basée sur *l'asymétrie de rapport de force entre employeurs et employés, qui a pour conséquence que l'offre de travail n'est pas autonome vis-à-vis de la demande mais subordonnée (ou sous la dépendance) à celle-ci* ;←115 | 116→
- une hypothèse additive basée sur *le rôle spécifique du progrès technique, sur propension à consommer des ménages et, donc, sur la dynamique de la demande globale, par les innovations qu'il engendre dans les biens de consommation*.

Nous montrerons ainsi, tout en restant à un haut degré de généralité sur le plan théorique, sans entrer dans des hypothèses ou des calculs sophistiqués, qu'on peut rendre compte d'une grande partie de l'histoire économique et sociale.←116 | 117→

---

1 Le ménage est considéré comme l'unité de décision en matière de consommation et d'offre de services productifs. Il peut se réduire à une seule personne.

2 Figure tirée de Cahuc P. et Zylberberg A., *Économie du travail*, De Boeck Université, Bruxelles, 1996, p. 42 lesquels se sont appuyés sur les travaux statistiques de Marchand O. et Thélot C., *op. cit.*

3 Cahuc P. et Zylberberg A., *op. cit.*, p. 43. [NB : on trouve le même commentaire, à la page 48 de l'ouvrage d deux auteurs : *Labor economics*, The MIT Press, Cambridge (Mass.), London, 2004.]

4 Cependant, si la pente (en valeur absolue) de la courbe d'offre de travail est plus forte que celle de la demand un équilibre stable est possible en théorie. Sinon, le jeu du marché est en échec.

5 Si le temps disponible d'un individu (ou ménage) n'est pas saturé en travail, on ne voit pas ce qui l'empêcherai d'accroître la part de ce temps consacré au travail pour obtenir un revenu plus élevé et, ainsi, éviter que sa survie ne soit menacée en cas de baisse du taux de salaire réel (par exemple à la suite d'une hausse des prix des biens de consommation).

6 Gould J. P. et Ferguson C. E., *Théorie microéconomique*, Economica, Paris, 1982, p. 412-415.

7 Plus précisément, les fonctions de valeur ajoutée peuvent être construites de la façon suivante :

Soit une entreprise disposant d'un stock donné de capital fixe, employant différents facteurs variables (en sus du travail) dont les prix sont constants et produisant un output (extrant) vendu à un prix de marché donné.

Pour chaque valeur prise par le taux de salaire, correspond :

1) un chemin d'expansion spécifique de l'entreprise (c'est-à-dire un ensemble spécifique de combinaisons optimales entre les facteurs variables (y compris le travail)) permettant d'atteindre différents niveaux de production,

2) un niveau optimal de production (et donc un volume également optimal de travail engagé) tel que le coût marginal (lié à l'emploi des différents facteurs variables, y compris le travail) égalise le prix de marché de l'output.

Réciproquement, *on peut associer à tout volume de travail* employé par l'entreprise :

1) un certain taux de salaire (et donc une certaine masse salariale),

2) un certain coût variable (hors travail), le tout correspondant à un niveau optimal de production et donc à une valeur produite optimale, c'est-à-dire encore à *une valeur ajoutée brute optimale*.

8 En effet, si *toutes* les entreprises (d'une branche de production) demandent davantage d'un facteur parce que son prix s'abaisse, on ne peut plus considérer que le prix de vente de la production qui en résulte (l'extrant) reste fixe comme pour une entreprise seule. Et cela, à plus forte raison s'il s'agit de facteurs aussi importants que le travail ou le capital. Ce prix de vente s'abaissera et, également, la valeur du produit marginal (du facteur) pour l'ensemble des entreprises. La demande de marché d'un facteur de production sera donc plus inélastique que sa demande en provenance d'une entreprise seule. Aussi la demande de travail sera-t-elle d'autant plus inélastique que l'on prend successivement en considération une entreprise isolément, puis une

branche d'activité, enfin l'ensemble de l'économie.

9 Il n'y a qu'un seul cas où l'action des syndicats et l'instauration de salaires minima peuvent avoir un effet posi à la fois sur le taux de salaire et sur le volume de l'emploi, c'est lorsque les entreprises sont en situation de *monopsone* (ou d'*oligopsone*) sur le marché du travail. [*cf. infra* § 4.1.].

10 Précisons que le système du monopole d'embauche des salariés, dévolu à un syndicat (*closed shop*), a été trè peu pratiqué en France, contrairement au Royaume-Uni et au États-Unis où il est désormais interdit.

11 L'atomicité d'un marché désigne la présence d'un grand nombre d'offreurs et de demandeurs, de telle sorte q personne ne puisse avoir une influence sur les prix.

12 1967 est l'année où G. Pompidou, alors Premier ministre, avait déclaré : « Si un jour on atteint les 500 00(chômeurs en France, ça sera la révolution. » De fait, 1967 est la première année depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale où en France le chômage franchit la double barre des 400 000 personnes et des 2 % de la population active (avec respectivement, un chiffre de 435 800 et un pourcentage de 2,1 en moyenne annuelle). Ces chiffres commençaient à inquiéter les pouvoirs publics…

13 Les « Bilans formation-emploi », réalisés par l'INSEE, font état depuis une quarantaine d'années de c processus de déclassement. *Cf. Économie et statistique* : n° 134, 193-194, 216, 277-278, 304-305, 354, 388-389, etc. Avec un regard différent, des sociologues parlent d'*inflation des diplômes* ou d'*inflation de la formation* pour désigner ce même phénomène.

14 Pour une présentation de ces modèles *cf.* Cahuc P. et Zylberberg A., *Labor economics*, The MIT Press Cambridge (Mass.), London, 2004, chapitres 6 et 7.

15 Par exemple chez Phelps E. S., *Économie politique*, Fayard, Paris, 2006.

CHAPITRE III

l'asymétrie de rapport de force employeur/employé

Introduction

L'analyse historique et juridique du marché du travail, développée au chapitre 1, nous a permis de comprendre la nature de ce marché. Ce dernier n'existe que parce qu'existe en amont une asymétrie dans les dotations en facteurs de production possédés par les individus. Certains, possédant capital et force de travail, disposent d'une autonomie économique en tant que producteurs unipersonnels (indépendants) ou producteurs employeurs. D'autres, dépourvus de capital, sont contraints pour vivre de vendre leur force de travail à des employeurs dont ils dépendent économiquement. Le travail est donc un marché où le rapport de force entre les parties est fondamentalement asymétrique, d'où sa conflictualité intrinsèque. Cette dernière a conduit peu à peu le législateur à prendre conscience que le grand principe de l'*autonomie de la volonté*, à la base de la doctrine juridique des contrats, ne pouvait s'appliquer à la plupart des salariés s'agissant de la relation qui les lie à leurs employeurs.

Aussi, tout l'objet du droit du travail [*cf. supra* chapitre 1, § 1.3.] a consisté à encadrer juridiquement le *pouvoir de fait* de l'employeur sur les salariés. Il en est résulté une caractérisation par la jurisprudence du contrat de travail dont l'esprit, nous disent les juristes, est un rapport de subordination économique et juridique par lequel un salarié « échange une liberté contre une sécurité ». D'un côté, le salarié abandonne la liberté de disposer et de jouir de son emploi du temps selon sa plus parfaite convenance pour se placer sous l'autorité d'un employeur qui le dirigera dans le travail à exécuter. De l'autre côté, ce salarié bénéficie de la garantie d'une rémunération unitaire, convenu au départ, pour la période de temps pendant laquelle il reste placé sous les ordres de l'employeur, et cela, indépendamment de la valorisation que ce dernier fera de la production réalisée, c'est-à-dire indépendamment des←117 | 118→ résultats économiques de l'entreprise[1]. Dans cette relation de subordination, l'employeur a évidemment le pouvoir de faire varier la durée et l'intensité du travail – sans modifier simultanément le taux de salaire –, en fonction de ses intérêts économiques. C'était vrai au XIXe siècle en l'absence d'une législation protectrice des subordonnés. Cela le reste fondamentalement aujourd'hui : la jurisprudence a toujours reconnu que la fixation de la durée du travail est une prérogative patronale dont un salarié ne saurait se soustraire sans dommage. Et si l'on examine attentivement la réglementation actuelle du travail à temps partiel ou des heures supplémentaires [*cf. supra* chapitre 1, § 5.3.], on constate

que c'est l'employeur qui en dernière instance impose ses vues ; et sa marge de variation, par rapport à la durée légale, est relativement large tout en appliquant le même taux de rémunération, normal ou majoré.

Il ne peut, d'ailleurs, en être autrement. Sinon, il ne s'agirait plus d'une relation salariale. Si les salariés étaient des « preneurs de prix » (*price takers*) selon le principe de base d'un marché de concurrence pure et parfaite – en l'occurrence preneurs d'un taux de salaire – ils seraient parfaitement libres de fixer le volume de travail offert (en durée et en intensité) et ne relevaient à cet égard d'aucune autorité provenant d'un donneur d'ordre. Ils seraient pleinement souverains de leur emploi du temps. Ils seraient alors devenus des travailleurs indépendants, non subordonnés, prestataires de services.

Certes, on peut nuancer cette relation de dépendance économique et juridique, caractérisant la relation salariale. Dans le capital (matériel et immatériel) possédé par les individus, on doit inclure le capital humain, c'est-à-dire les compétences professionnelles. Or tout individu, même salarié, possède peu ou prou un certain capital humain associé à sa force de travail. Cependant, peu nombreux sont les salariés, aux compétences rares et reconnues, exerçant leur activité au sein des entreprises avec une grande autonomie et des rémunérations élevées, qui pourraient devenir indépendants, sans coût supplémentaire. Pour ces salariés, peu nombreux, on doit parler de travailleurs salariés, *non subordonnés*. Sinon, pour les autres, on doit parler de travailleurs salariés *subordonnés*. Aussi, le critère de dépendance économique (par opposition à celui d'autonomie économique réelle) est pertinent pour caractériser la situation de la plupart des salariés[2].←118 | 119→

Certains économistes conviennent que le salarié n'est pas entièrement libre de ses choix en matière d'horaires de travail mais estiment qu'il peut se rattraper, par exemple en partant à la retraite plus tôt ou en demandant à travailler à temps partiel. Et donc l'hypothèse d'optimisation des choix en matière d'offre de travail resterait pertinente. Observons, tout d'abord, que l'employeur peut refuser la demande de travailler à temps partiel. Quoi qu'il en soit, faisons une comparaison. Prenons un individu dont on rationnerait l'alimentation pendant qu'il est en activité – en lui laissant toutefois la possibilité de demander du supplément (du « rab »), sans qu'il soit sûr de l'obtenir – puis qu'on laisserait libre de manger à satiété quand il sera en retraite. Dira-t-on qu'il optimise ses choix en matière d'alimentation ? Non évidemment ! Aussi ne peut-il en aller différemment pour l'offre de travail.

Cela dit, la liberté de choix des salariés reste sauvegardée sur le « marché du travail ». On n'est pas en régime de travail forcé ! Mais il s'agit d'une liberté limitée dont la contrepartie est la garantie d'un salaire pour tout travail fourni[3]. Chaque salarié est libre d'accepter les exigences de l'employeur (dans les limites légales), et rester dans l'entreprise, ou bien de les refuser et quitter l'entreprise à ses risques et périls. En d'autres termes, chaque individu est libre de louer sa force de travail (sa capacité de travail) sur le marché mais ce n'est pas pour autant qu'il sera en mesure d'optimiser (en durée et en intensité) le volume de travail qu'il devra fournir.

Des économistes peuvent objecter également que l'intérêt bien compris de chaque employeur est de faire en sorte que les aspirations de ses employés soient satisfaites au mieux. Cela est vrai mais l'employeur doit composer avec la concurrence plus ou moins âpre de ses homologues sur le marché de ses produits. Or plus le rapport de force lui sera favorable face à ses salariés, plus il sera porté à répercuter en amont, sur chacun d'eux, les contraintes qu'il subit en aval sur le marché de ses produits et donc à faire prévaloir (à imposer) son point de vue. Réciproquement, le salarié sera d'autant plus porté à concéder (à se soumettre) qu'il est en position d'infériorité.

Des économistes, enfin, présentent parfois le marché du travail comme la collaboration de deux agents économiques porteur chacun d'un facteur de production : le capital pour l'un, le travail pour l'autre. Chacun étant indispensable à l'autre, il y a égalité d'intérêt et de pouvoir entre les parties. C'est là une présentation tronquée de la relation salariale. Ce n'est pas le capital tout seul, monté sur roulettes (*sic*), qui va à la rencontre du travail.←119 | 120→ Ce sont des individus en chair et en os, dans des situations asymétriques en matière de dotation en facteurs et donc, d'autonomie économique et de pouvoir, qui se rencontrent et négocient. Et même si le possesseur du capital se conduit en rentier en délégant sa fonction d'entrepreneur à un manager, il agit par personne interposée et, au minimum, il use de sa force de travail pour exercer un pouvoir de contrôle. Sinon, s'il n'était plus en capacité de le faire – s'il ne possédait plus sa force de travail –, il serait devenu dépendant physiquement et mentalement, sous tutelle ou curatelle d'un tiers qui exercerait à sa place les mêmes fonctions et le même pouvoir.

Il faut bien comprendre que si on accepte l'hypothèse selon laquelle les salariés optimisent leur choix en matière d'offre de travail, on ne voit plus ce qui les distinguerait des travailleurs indépendants. Dès lors, comment expliquer la conflictualité du marché du travail avec ses revendications récurrentes sur les salaires et sur la durée du travail ? Comment expliquer : la « Question sociale » ; toutes ces idéologies qui entendaient abattre ou corriger le capitalisme ; les tragédies qui en ont résulté avec le communisme et le fascisme ; l'édification d'un droit du travail dans les pays démocratiques ?… Bref, toute l'histoire sociale et politique depuis la fin du XVIIIe siècle deviendrait incompréhensible.

Examinons maintenant les conséquences sur courte période[4] de cette asymétrie de rapport de force sur l'offre de travail et sur le fonctionnement de ce marché.

1. Conséquences de cette asymétrie de rapport de force sur l'offre de travail

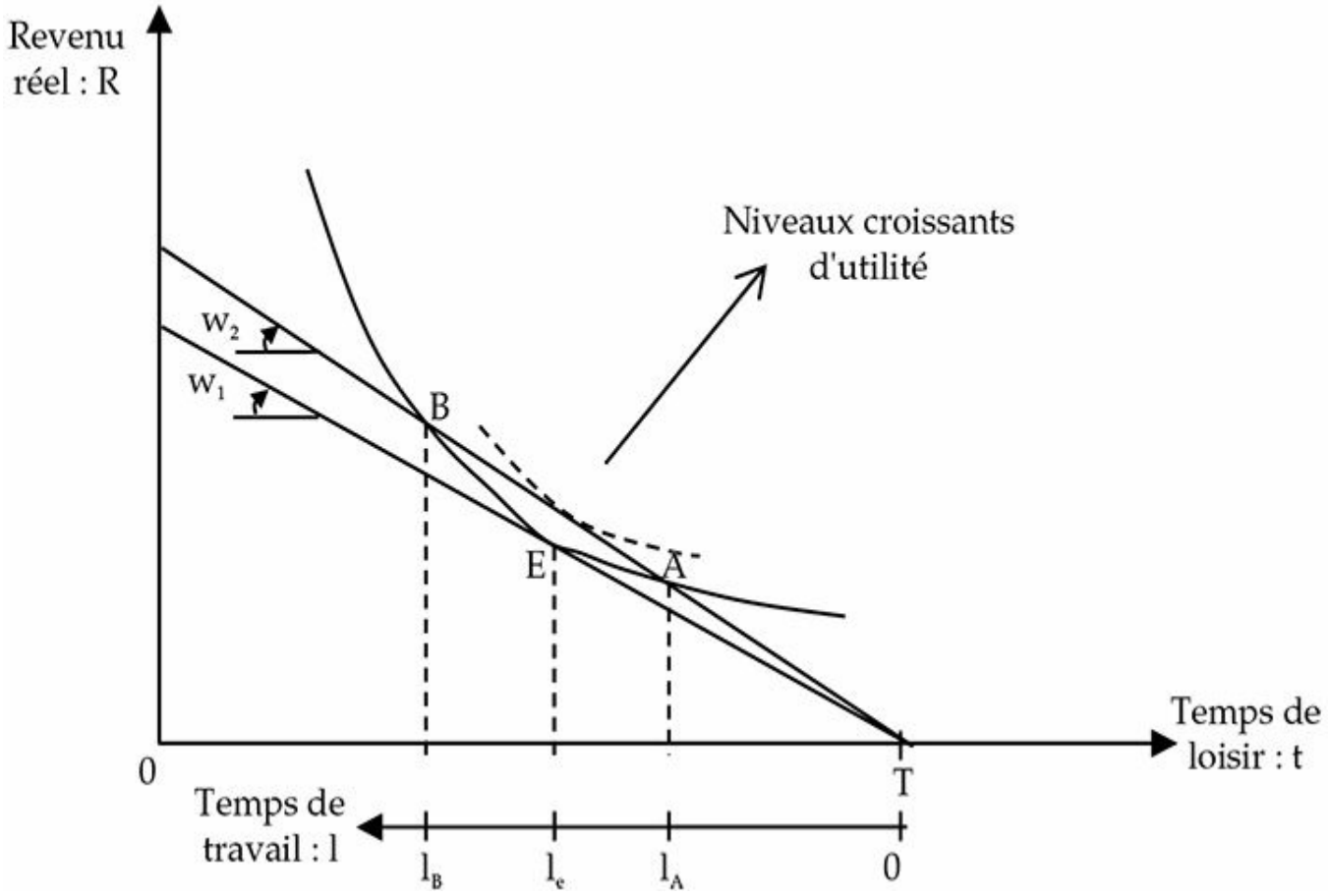
1.1. L'offre de force de travail en situation de dépendance

Un individu offrira sa force de travail sur le marché que si l'utilité (le bien-être), en termes de revenu, de durée du travail, de sécurité de l'emploi, etc., qu'il en retire

(compte tenu des conditions fixées par l'employeur), est supérieure à celle qu'il aurait en ne travaillant pas, ou en←120 | 121→ restant travailleur indépendant, ou encore en se consacrant à un travail domestique. Naturellement, un individu sera d'autant plus porté à offrir sa force de travail sur le marché qu'il est privé de moyens autonomes d'existence. On a vu que la grande industrie, en mobilisant des capitaux sans cesse plus importants pour développer tous les ressorts scientifiques et techniques de la production de masse, a ruiné progressivement des couches de plus en plus étendues de producteurs indépendants, qui n'ont pu lutter face à l'accroissement de la productivité du travail et à l'abaissement des prix des biens qui en résultait. Déjà, la concentration foncière entre les mains de la bourgeoisie, principalement au XVIIe siècle en France, avait privée de tout moyen autonome d'existence une partie de la paysannerie et, ainsi, avait fourni ses premières cohortes de prolétaires à la révolution industrielle.

Illustrons cette alternative concernant la nature du travail à partir de l'arbitrage, désormais classique, entre le revenu tiré du travail et le loisir (le non-travail) (*figure 3.1*).

Figure 3.1 – Arbitrage entre travail indépendant et travail dépendant



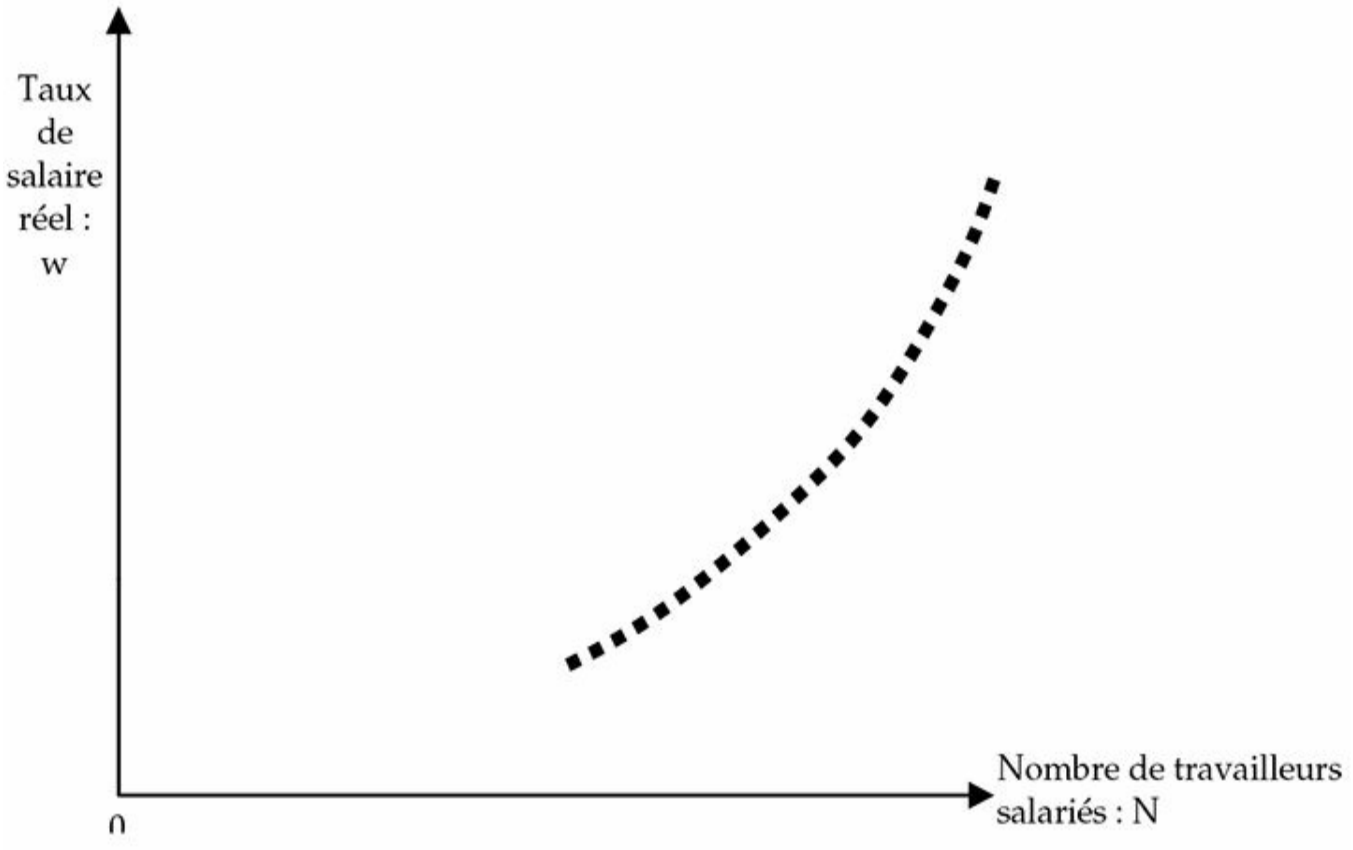
Supposons un travailleur ayant la même carte d'indifférence, qu'il exerce son activité comme indépendant ou comme salarié. En tant qu'indépendant, le taux de rémunération de son travail est w_1 et sa durée est l_e. La faible taille de son entreprise limite le niveau de rémunération de←121 | 122→ son travail et, plus encore, ses

possibilités d'investissement dans le progrès technique et les économies d'échelle. Le même travail réalisé comme salarié dans une entreprise plus grande et plus moderne lui offrirait un taux de rémunération supérieur : w_2.

- Si la durée du travail salarié fixée par cette entreprise (dans la branche d'industrie) est inférieure à $l_{A,}$ ou bien supérieure à l_B, le travailleur restera indépendant car ainsi, il se situe sur une courbe d'indifférence offrant un niveau d'utilité supérieur à celui qu'il obtiendrait s'il devenait salarié.
- Si la durée du travail salarié est comprise entre l_A et l_B, le travailleur deviend salarié car il atteindra un niveau d'utilité supérieur à celui dont il dispose comme indépendant. Mais en faisant ce choix, il n'optimisera pas pour autant ses choix. Comme les juristes l'ont parfaitement expliqué en optant pour cette condition de salarié, le travailleur abandonne une liberté (de choisir la durée de son travail) contre une sécurité (de revenu).

On peut représenter l'*offre globale de force de travail* par une courbe reliant le nombre de personnes entrant sur le marché du travail et le taux de salaire. Cette courbe est croissante car le nombre de travailleurs indépendants (ou immigrant) susceptibles de quitter leur activité (ou leur pays d'origine) pour entrer sur un marché donné du travail sera d'autant plus important que le taux de salaire y est élevé. Par ailleurs, cette courbe est discontinue – en pointillé – dans la mesure où le nombre de personnes est une variable discrète (*figure 3.2*). Cependant, une telle courbe ne constituerait aucunement une *offre de travail* (c'est-à-dire un nombre de personnes multiplié par une durée et une intensité du travail). On l'a dit, ce n'est pas parce que les individus sont libres d'offrir leur force de travail sur le marché qu'ils optimisent leurs choix en durée et en intensité.←122 | 123→

Figure 3.2 – L'offre globale de force de travail, N, sur le marché

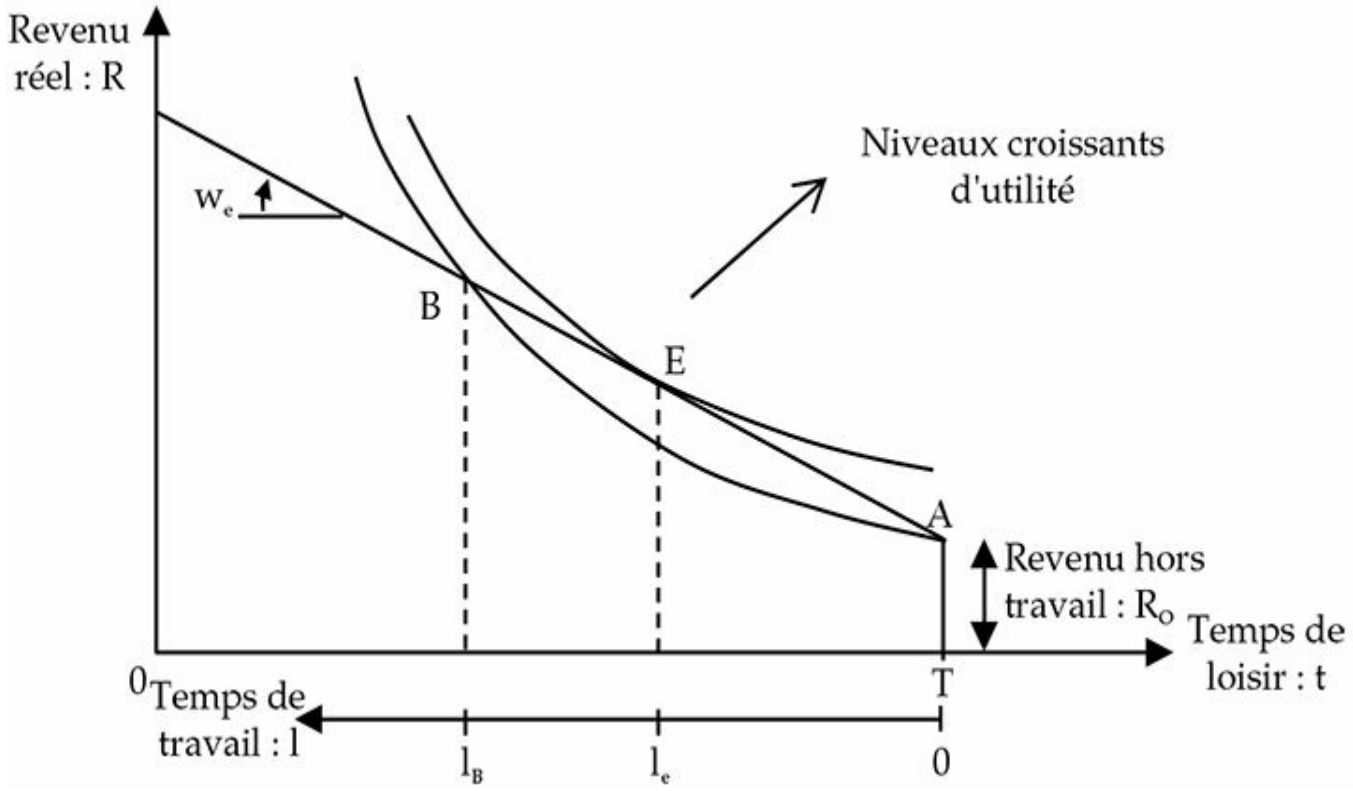


1.2. L'offre individuelle de travail quand l'employeur décide de faire varier sa durée

Examinons maintenant comment cet « échange [d']une liberté contre une sécurité » peut être raisonné. Afin de simplifier au maximum le raisonnement, on suppose que l'on se situe dans le contexte du XIXe siècle où la législation sociale était inexistante ou inefficace. L'employeur a donc un large pouvoir de faire varier la durée du travail, une fois louée la force de travail. La capacité de coalition des salariés est faible, sinon inexistante[5]. De son côté, le salarié peut choisir entre accepter la durée du travail exigée par son employeur ou la refuser et quitter alors l'entreprise. La prise en compte de la législation actuelle aurait simplement pour effet de réduire la marge de manœuvre de l'employeur en matière de variation de la durée du travail, mais ne la supprime pas [*cf. supra* chapitre 1, § 1.3.4. et § 5.3.].

La *figure 3.3* représente la carte d'indifférence d'un salarié donné. Pour le taux de salaire w_e et un revenu hors travail R_o, sa situation optimale correspond à une durée du travail l_e. Sur cette base, deux hypothèses sont envisageables.←123 | 124→

Figure 3.3 – Effet d'une durée imposée sur l'offre de travail



1) Si l'entreprise fixe une durée du travail : $l > l_B$, ce salarié quittera l'entreprise car, de toute façon, l'utilité qu'il acquerrait en y travaillant serait inférieure à celle obtenue en ne travaillant pas.

2) Si l'entreprise fixe une durée du travail : $0 < l < l_B$, ce salarié acceptera de travailler car l'utilité qu'il acquerra sera supérieure à celle qu'il aurait en ne travaillant pas. Cependant, dans ce dernier cas, il pourra rechercher une solution alternative lui permettant de se rapprocher de son choix optimal. Deux voies sont possibles *a priori* : trouver une autre entreprise offrant de meilleures conditions ou s'engager dans un travail indépendant.

- Un changement d'entreprise entraîne des coûts fixes : de prospection, de transport éventuellement pour aller au travail, de changement de résidence, etc. Si l'avantage (le bien-être) retiré du changement d'entreprise est supérieur à son coût, le salarié l'effectuera et se rapprochera donc de son choix optimal. Cependant pour qu'il en soit ainsi, il faut, d'une part, que des entreprises embauchent – ce qui présuppose que l'on soit dans une phase d'expansion économique –, d'autre part, qu'une opportunité d'embauche optimale se présente ce qui reste aléatoire. En effet, le jeu de la concurrence entre les entreprises et la mobilité des salariés (qui est forte pendant les périodes d'expansion) ont pour effet d'égaliser tendanciellement les conditions de travail, en taux de salaire et en durée. Or cela ne signifie nullement que cette durée corresponde aux choix optimaux, même collectifs, des salariés, compte tenu de l'asymétrie de rapport de force employeurs/employés.←124 | 125→
- Un engagement dans une activité indépendante pourrait permettre au salarié

d'optimiser effectivement son choix. Cependant, cet engagement comporte également un coût fixe, d'investissement en particulier, qui est généralement élevé. Et il le sera d'autant plus si les salariés sont nombreux à entreprendre la même démarche, car la rentabilité de l'activité pourra baisser. Le salarié n'aura, là aussi, intérêt à s'engager que si l'avantage (le gain de bien-être) est supérieur à son coût. Or de telles opportunités sont rares, vu le déclin historique des activités économiques qui restent réalisées par des travailleurs indépendants et le faible pourcentage que ces derniers représentent désormais dans la population active.

De cet examen, il ressort que les entreprises pourront sans conteste faire varier dans une certaine marge la durée du travail au-delà des choix optimaux des salariés. En sens inverse, cette durée pourra même s'abaisser jusqu'à devenir nulle, sur courte période, sans que les salariés ne quittent leurs entreprises, si la situation de crise est générale et si les coûts d'installation comme producteurs indépendants restent supérieurs à la perte de bien-être due à l'inactivité.

1.3. L'offre globale de travail salarié en situation de dépendance

Le résultat global sur l'offre de travail salarié, quand les entreprises font varier la durée du travail, n'est pas totalement évident.

Si la durée du travail est commune à tous les salariés d'une même entreprise, le résultat global de son accroissement est théoriquement incertain. Si les préférences individuelles et les revenus hors travail des salariés sont très hétérogènes, il est possible, *a priori*, que l'allongement de la durée commune du travail, qui sera accepté chez les uns et refusé chez les autres – ce qui provoquera leur départ des entreprises –, soit tel que le résultat global ne puisse être prédit. Cependant, si on fait l'hypothèse – vraisemblable – que les préférences et les revenus hors travail de la plupart des salariés sont assez proches, la variation de la durée commune se répercutera assez largement sur l'offre globale, au-delà et en deçà de l'agrégation des choix individuels optimaux.

En revanche, si les entreprises sont capables d'individualiser la durée du travail et allonger celle-ci jusqu'au point de rupture, l_B, de chaque travailleur, le volume global de travail pourra s'accroître de façon certaine, nettement au-delà de l'agrégation des choix optimaux des salariés.←125 | 126→

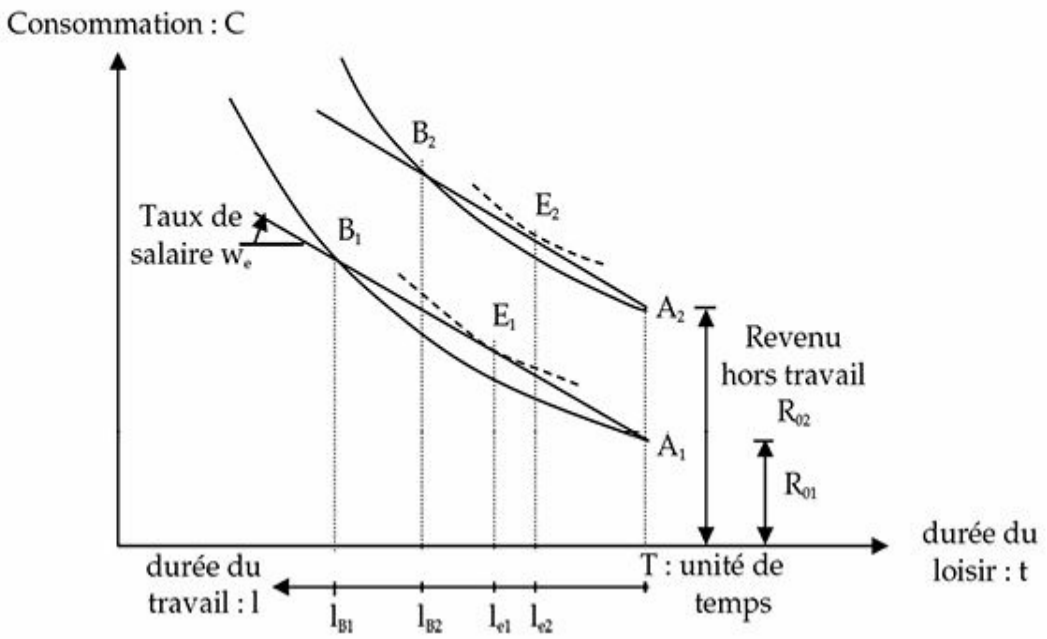
Les *figures 3.4* illustrent les effets globaux de la variation commune et de la variation individualisée de la durée du travail, pour deux salariés (ou deux catégories de salariés), 1 et 2, travaillant dans la même entreprise au même taux de salaire w*, mais disposant chacun de revenus hors travail et de préférences différents.

Considérons une variation *commune* de la durée du travail décidée par l'employeur : *figure 3.4b* de gauche. Tant que celle-ci reste inférieure à $l_{B2,}$ les deux

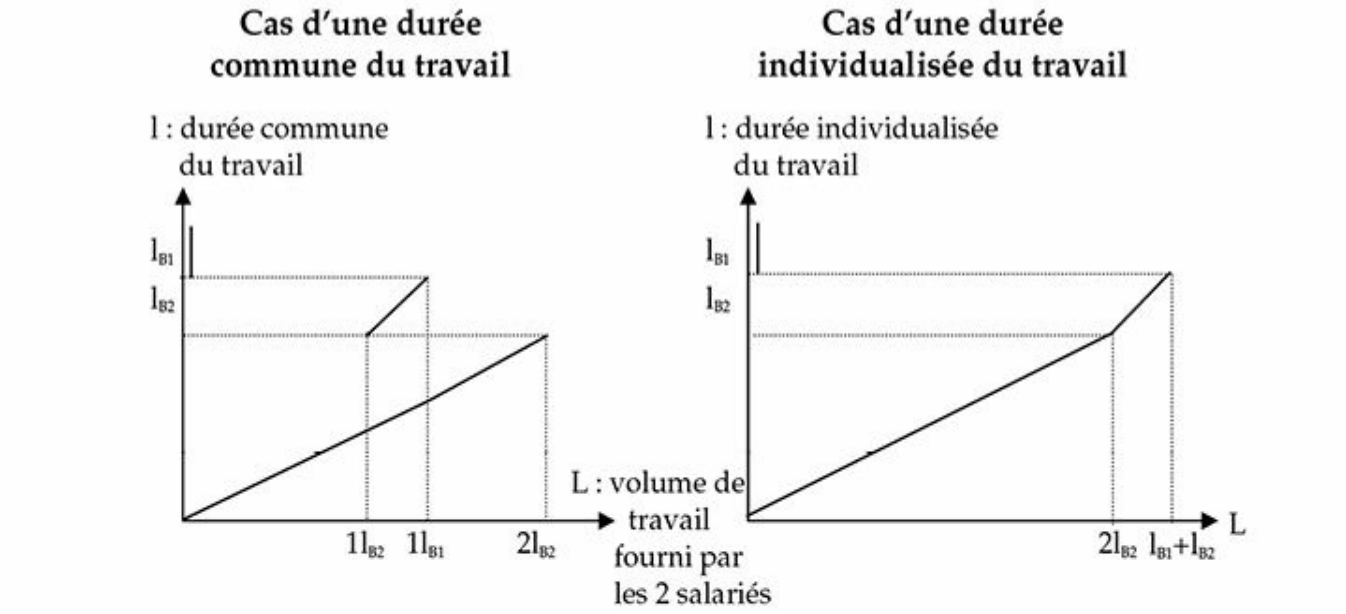
salariés (ou catégories de salariés) trouveront avantage à rester dans l'entreprise et à travailler le temps exigé. Mais, si elle dépasse l_{B2}, le salarié (ou la catégorie) 2 quittera l'entreprise car l'utilité qui en résulterait pour lui deviendrait inférieure à celle dont il bénéficierait en ne travaillant pas et correspondant à la courbe d'iso-utilité passant par le point A_2. Enfin, si la durée du travail dépassait l_{B1}, le travailleur (ou la catégorie) 1 quittera à son tour l'entreprise pour les mêmes raisons[6]. Ce raisonnement sur une entreprise employant 2 salariés (ou 2 catégories de salariés) peut s'étendre à une économie entière avec n salariés (ou n catégories).

Figures 3.4 – L'offre de travail sous l'autorité de l'employeur

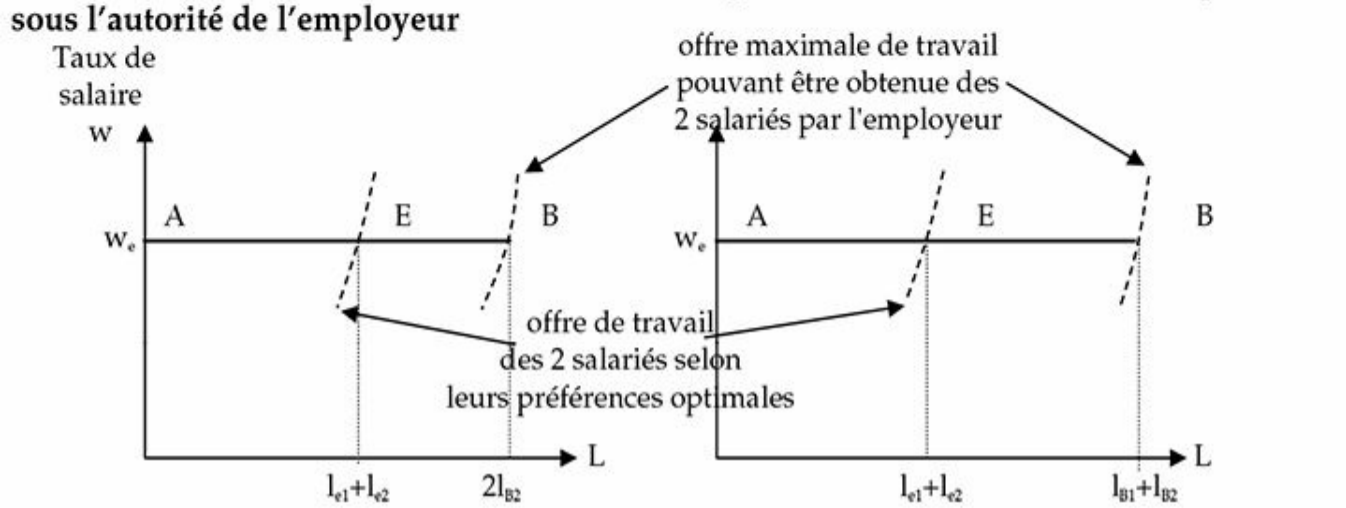
a) Entreprise avec 2 salariés (ou 2 catégories de salariés) payés au même taux mais ayant des préférences et des revenus hors travail différents *Figure 3.4a*



b) Variation du volume de travail offert par les 2 salariés (ou 2 catégories de salariés) selon la durée du travail exigée par l'employeur *Figure 3.4b*



c) Offre totale de travail des 2 salariés (ou 2 catégories de salariés) sous l'autorité de l'employeur *Figure 3.4c*

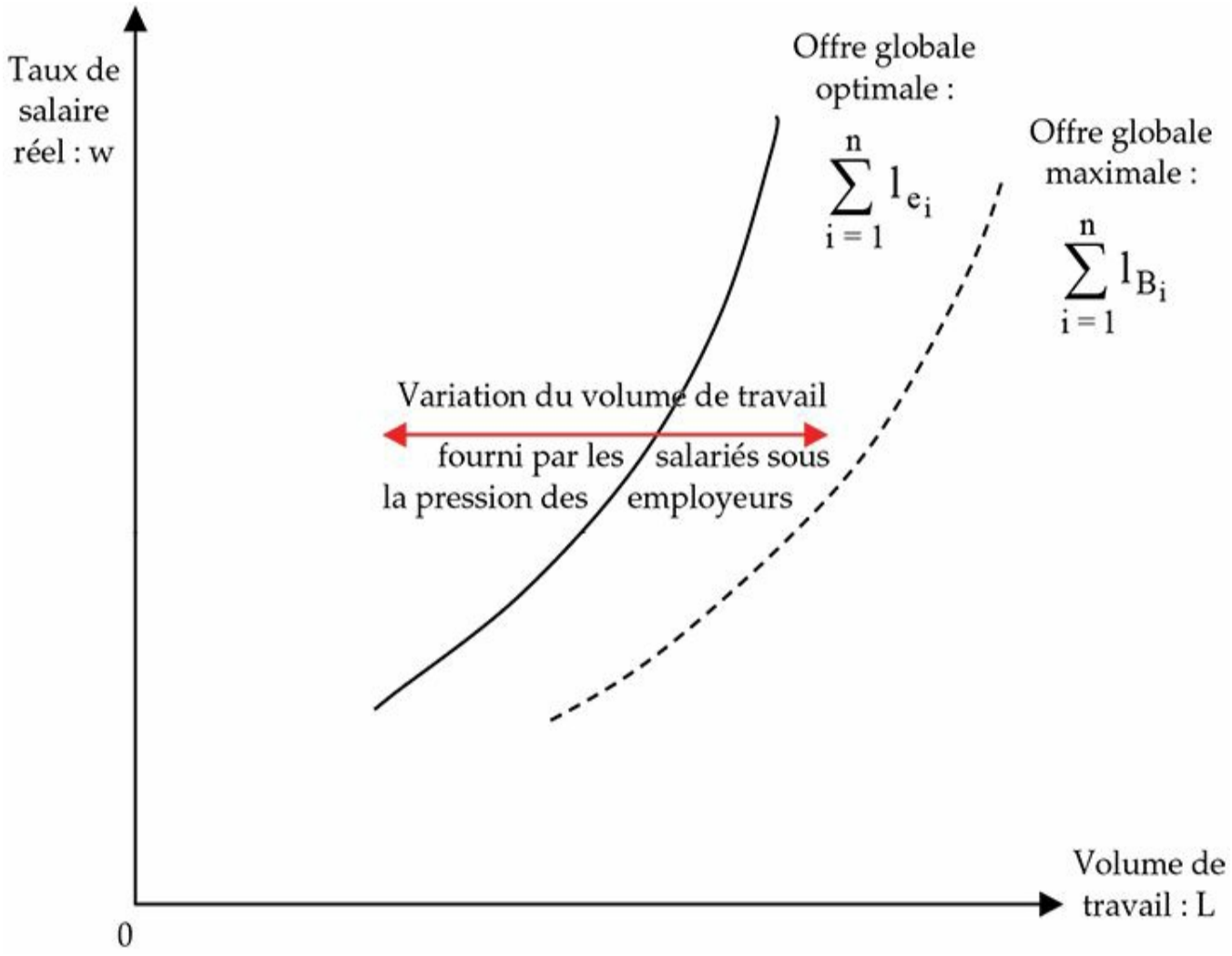


On peut pareillement examiner une variation *individualisée* de la durée du travail décidée par l'employeur (*figure 3.4b* de droite). La convexité des préférences a pour conséquences que l'offre de travail peut ainsi varier, à la demande de l'employeur, de manière significative au-delà, ou en deçà, du choix optimal de chaque salarié et cela, pour un taux de salaire inchangé.

Au total, on peut conclure que les entreprises ont effectivement le pouvoir de faire varier sensiblement le volume global de travail fourni par les salariés, au-delà ou en deçà de l'agrégation de leurs choix optimaux, et ce d'autant plus si on raisonne sur courte période. Non seulement les entreprises déterminent la demande de travail mais elles peuvent peser sur son offre. Les courbes d'offre de travail de la représentation néoclassique standard sont donc, pour les salariés, des courbes idéales mais entièrement fictives. Et si on souhaite absolument représenter graphiquement cette offre de travail des salariés, celle-ci doit donc l'être, non sous

la forme d'une courbe, mais d'une *plage*. Naturellement, cette plage d'offre – de←127 | 128→ part et d'autre de la courbe d'offre optimale – sera plus ou moins large (ou plus ou moins étroite), selon l'état du rapport de force entre employeurs et employés (*figure 3.5*).

Figure 3.5 – L'offre de travail dépendant prend la forme d'une plage d'offre



La subordination des salariés à l'égard des employeurs fait que l'offre de travail prend la forme, non pas d'une *courbe* d'offre, mais d'une *plage* d'offre.

Cette conclusion pourra paraître audacieuse, voire iconoclaste, tant nous sommes habitués à étudier un marché avec les lunettes théoriques d'une croix de Saint-André, laquelle traduit la confrontation d'une offre et d'une demande. Mais encore une fois, une offre (ou une demande) représentée par une courbe présuppose que les agents économiques optimisent leurs choix, c'est-à-dire soient parfaitement autonomes dans leur décisions. Cela n'est pas le cas des salariés s'agissant du volume de travail qu'ils fournissent. Sinon, toute l'histoire sociale et politique des XIXe et XXe siècles deviendrait totalement incompréhensible.←128 | 129→

1.4. Comparaison avec d'autres marchés caractérisés par des

asymétries de rapport de force

Existe-il d'autres marchés caractérisés par une asymétrie de rapport de force ? Et si la réponse est affirmative, comment cette asymétrie se manifeste-elle et en quoi diffère-t-elle, éventuellement, de celle qui prévaut dans le marché du travail ? *A priori*, les indicateurs qui peuvent révéler de telles situations sont l'existence de conflits que ces asymétries peuvent engendrer, puis l'intervention régulatrice ou protectrice de l'État.

Au premier abord, on ne voit aucun marché qui ait été aussi conflictuel que celui du travail. Aucun, en tout cas, où les conflits font l'objet d'un recensement par les statistiques officielles avec le comptage annuel du nombre de grèves et des journées de travail perdues. Et ne parlons pas des troubles beaucoup plus graves qui ont pu apparaître historiquement. D'ailleurs, il suffit d'ouvrir un manuel d'histoire des idées politiques pour se rendre compte que, depuis plus de deux cents ans, le débat reste encore « plombé » par les caractéristiques de ce marché, par ce que le XIXe siècle appelait la « Question sociale ». Avec toutes ces idéologies qui se voulaient émancipatrices ou protectrices des travailleurs et qui se présentaient comme autant d'alternative au libéralisme. Finalement, il en a résulté un encadrement juridique spécifique pour le marché du travail, ce qui est une preuve indirecte de cette conflictualité intrinsèque.

Cependant, si les conflits et l'intervention publique peuvent être un bon révélateur de situations d'asymétries de rapport de force, le secteur agricole nous en offre un large éventail. Depuis longtemps déjà, les agriculteurs dénoncent les intermédiaires supposés les gruger et « s'en mettre plein les poches ». Aujourd'hui, ce sont davantage les industries agroalimentaires et le grand commerce qui font l'objet de leurs griefs. Les manifestations paysannes, avec parfois leurs débordements violents, sont bien installées dans le paysage social français. Autre analogie avec le marché du travail, l'État intervient fortement dans le secteur agricole, par la régulation des marchés des produits mais aussi dans les relations entre propriétaires fonciers et agriculteurs locataires du sol. Au reste, cette intervention y est, également, une constante historique.

Examinons rapidement en quoi les conflits dans l'agriculture présentent des similitudes ou bien diffèrent par rapport à ceux que l'on trouve sur le←129 | 130→ marché du travail entre employés et employeurs[7]. Limitons-nous à quatre situations conflictuelles impliquant les agriculteurs.

- *Conflits face aux fraudes du commerce*

Ces situations ont pu se présenter dans les relations commerciales des agriculteurs aussi bien dans leurs achats d'intrants (engrais, produits de traitement, etc.) que dans la vente de leurs produits (cas de l'agriculteur, isolé et sous informé, face au maquignon, fin évaluateur des animaux et parfaitement informé de l'état des marchés). C'est ce qui a motivé la création des syndicats et des coopératives

agricoles dès la fin du XIXe siècle. Ce qui est en cause, c'est une *asymétrie de l'information* : l'agriculteur, mal informé, se fait gruger sur le rapport qualité/prix de ce qu'il achète ou de ce qu'il vend. Cependant, ici, l'asymétrie ne relève pas d'une situation de dépendance économique comme sur le marché du travail et elle n'influence pas les quantités offertes. Outre le développement d'une organisation professionnelle de l'agriculture, ces conflits ont conduit à une évolution du droit en matière de répression des fraudes.

- *Conflits avec la propriété foncière*

Avant la Seconde Guerre mondiale et plus encore au XIXe siècle, les agriculteurs fermiers et métayers étaient, en beaucoup de régions françaises, en situation de grande dépendance à l'égard des propriétaires bailleurs et fortement pressurés par eux[8]. La durée des baux était courte (1 à 3 ans en général, rarement au-delà) et leur renouvellement soumis au bon vouloir du propriétaire. L'asymétrie de rapport de force était patente, surtout entre le métayer qui ne possédait quasiment que sa force de travail à employer pour faire vivre sa famille et le propriétaire qui possédait, en plus de sa propre force de travail, la terre et en partie le capital d'exploitation. L'analogie avec le marché du travail est donc grande du fait de cette relation de dépendance et de l'édification d'un droit spécifique pour ce marché de location du sol à usage agricole.←130 | 131→

Toutefois, ici, les propriétaires n'étaient pas en mesure de peser directement sur le volume de travail fourni – comme dans le marché du travail – mais sur le tribut foncier payé par le tenancier. Cette pression était potentiellement plus forte en métayage où pouvait se porter demandeuse de terre – par phénomène de vases communicants – une main-d'œuvre abondante composée de journaliers et de domestiques, largement dépourvue de capital puisque celui-ci était apporté, au moins en partie, par le propriétaire en sus de la terre et des bâtiments. Inversement, là où le capital requis de la part du fermier était plus élevé (dans les grandes exploitations), la concurrence y était moindre et les grands fermiers en position plus favorable. Autre différence avec le marché du travail, le tenancier conservait la direction de la production : le fermier, très largement et le métayer, en partie ; le propriétaire n'ayant qu'un rôle faible ou partiel.

Révélateur de cette dépendance, les métayers ont pu s'engager en certaines régions, non pas dans les syndicats agricoles traditionnels mais dans le syndicalisme ouvrier (en l'occurrence, la CGT), avant et après la Première Guerre mondiale. Cette mobilisation a débouché sur la promulgation, en 1945-46, du *Statut du fermage et du métayage*, dont le principal résultat a été de casser radicalement la concurrence des tenanciers entre eux, face à la propriété bailleresse, en sécurisant très fortement le fermier (ou métayer) en place sur la terre qu'il cultive. Il en a résulté, d'un côté, un affaiblissement de la rente foncière prélevée par les propriétaires bailleurs et, de l'autre, un dynamisme d'investissement et des gains de productivité considérables chez les fermiers. Une intervention publique de même nature a eu lieu dans tous les

pays développés où le fermage et le métayage étaient importants[9]. Cette dépendance économique des agriculteurs à l'égard de la propriété foncière peut se poser encore de nos jours dans certains pays en développement.

- *Conflits avec des entreprises intégratrices*

Au cours des années 1960, se sont développés en élevage hors sol des systèmes intégrés de production. Des entreprises agroalimentaires fournissaient à des agriculteurs les animaux à élever, l'aliment et souvent le protocole technique de production, puis elles reprenaient les animaux finis pour les commercialiser. Les agriculteurs, qui devaient réaliser eux-mêmes l'investissement dans les bâtiments et équipements de l'élevage et supporter tous les risques, étaient rémunérés sur la différence entre le prix de rachat←131 | 132→ de leur production et le coût des fournitures en amont. Généralement, ces *contrats d'intégration* étaient souscrits par de petits agriculteurs, disposant de capitaux limités, qui cherchaient dans ces productions intensives un complément de revenu. Or, à l'occasion d'un retournement des marchés en aval, ou bien à la suite d'une dégradation des performances technico-économiques de l'élevage – parfois en raison de la fourniture d'un aliment de mauvaise qualité –, des éleveurs se sont retrouvés, non seulement avec leur travail impayé, mais aussi dans l'impossibilité de rembourser leurs emprunts liés aux investissements. Il s'en est suivi une longue lutte syndicale durant les années 1970 et 80 qui a débouché sur une évolution du droit en matière d'intégration afin de mieux protéger les personnes[10].

Certes, dans ces contrats d'intégration, il y avait un gradient très vaste de cas concrets quant à la nature précise de la relation qui liait les deux parties. En général, on n'était pas dans une situation de dépendance économique comme sur le marché du travail où le demandeur est en mesure de peser sur l'offre (de travail). Cependant, on pouvait s'en approcher fortement dans les relations les plus déséquilibrées quand l'intégrateur (l'entreprise ou le marchand) devenait le créancier (usurier ?) de l'agriculteur et que ce dernier avait des difficultés pour rembourser sa dette…

- *Conflits avec l'industrie agroalimentaire et la grande distribution*

Aujourd'hui, la plupart des récriminations des agriculteurs s'adressent à l'industrie agroalimentaire et, surtout, au grand commerce accusés de multiplier les exigences à leur égard et de faire pression sur les prix agricoles. En réalité, l'asymétrie de rapport de force vient ici d'une tendance récurrente à la surproduction alors que la demande alimentaire est généralement très inélastique ce qui place les agriculteurs en situation de faiblesse. La surproduction peut avoir plusieurs causes : des conditions climatiques très favorables (maraîchage, arboriculture…) ; une structure particulière de l'offre (coûts et temps de réponse de la production) engendrant tantôt la pléthore tantôt la pénurie (cycle du porc…) ; une dynamique de progrès technique forte alors que la main-d'œuvre agricole est peu mobile professionnellement et géographiquement (lait…) ; une politique de régularisation des marchés agricoles encourageant l'offre. Dans ces conditions, il est logique que

l'inélasticité de la demande se retourne contre les producteurs quand leur offre est excessive. En revanche, quand, pour une raison ou pour une autre, l'offre se raréfie sur les marchés, l'asymétrie s'inverse. Pensons aux éleveurs de porc quand le cycle du prix est à son sommet, au retournement du marché du lait en 2007 en Europe, ou à la situation des agriculteurs durant←132 | 133→ la pénurie alimentaire de la Seconde Guerre mondiale… Ici, ce n'est, ni le grand commerce, ni l'industrie alimentaire qui pèse sur les volumes offerts. Contrairement à la relation salariale.

Il n'est pas nécessaire d'aller plus loin. L'objet de ce paragraphe est de montrer – par rapport à d'autres situations qui peuvent être ressenties comme relevant d'une asymétrie de rapport de force – la grande spécificité du marché du travail (de la relation salariale), à savoir : la demande est en mesure de peser sur l'offre ; cette dernière n'est pas autonome mais est subordonnée à la première. Hormis ce marché du travail, on ne trouve ce cas de figure que dans certains contrats d'intégration ou de sous-traitance extrême. Précisément, la jurisprudence a pu, parfois, les requalifier en contrat de travail sur la base d'une analyse minutieuse de leurs caractéristiques (exemple : un chauffeur routier, possesseur de son camion et ne travaillant que pour une seule entreprise donneuse d'ordre).

2. Approfondissement de la demande de travail

Pour voir comment peut s'opérer, à court terme et à long terme, l'équilibre d'un marché où se confrontent une courbe de demande et une plage d'offre – plus exactement, l'équilibre d'un marché où l'offre est subordonnée à la demande –, nous allons examiner de façon plus approfondie la demande de travail, sur la base de l'interdépendance qui la lie aux marchés des biens.

2.1. La demande de travail à long terme par une entreprise

La théorie de la demande de travail qui a été présentée dans le chapitre 2 se rapporte, en fait, à une situation de court terme et, en général, le raisonnement se limite dans les manuels d'économie à cette échelle de temps. La demande de travail correspond à la partie décroissante de la courbe de valeur du produit marginal, en dessous du « plafond de fermeture », c'est-à-dire en dessous de son intersection avec la courbe de valeur du produit moyen. Ce plafond, noté A sur la *figure 3.6*, signifie que l'entreprise (en concurrence pure et parfaite) n'a pas intérêt à engager du travail si celui-ci coûte plus cher qu'il ne produit de valeur ajoutée.

Or, en l'occurrence, il s'agit d'une valeur ajoutée *brute* car elle intègre la part de valeur qui permettra de payer les coûts fixes de production. À court terme, l'entreprise aura intérêt à produire, même si le coût du travail est tel←133 | 134→ qu'elle n'arrive pas à couvrir la totalité de ses coûts fixes, car, si elle cessait son activité, elle les perdrait entièrement. En revanche, à long terme, elle ne pourra se le

permettre. Elle ne pourra enregistrer durablement des pertes. Aussi, le travail ne devra pas coûter plus cher, à long terme, que la valeur ajoutée *nette* (des coûts fixes) produite.

Mathématiquement, ce résultat s'obtient très simplement. La valeur du produit total (en fait, la valeur ajoutée totale brute), VPT, doit être, à long terme, au moins égale ou supérieure au coût total de production (coût du travail : CV= w.L + coût fixe : CF).

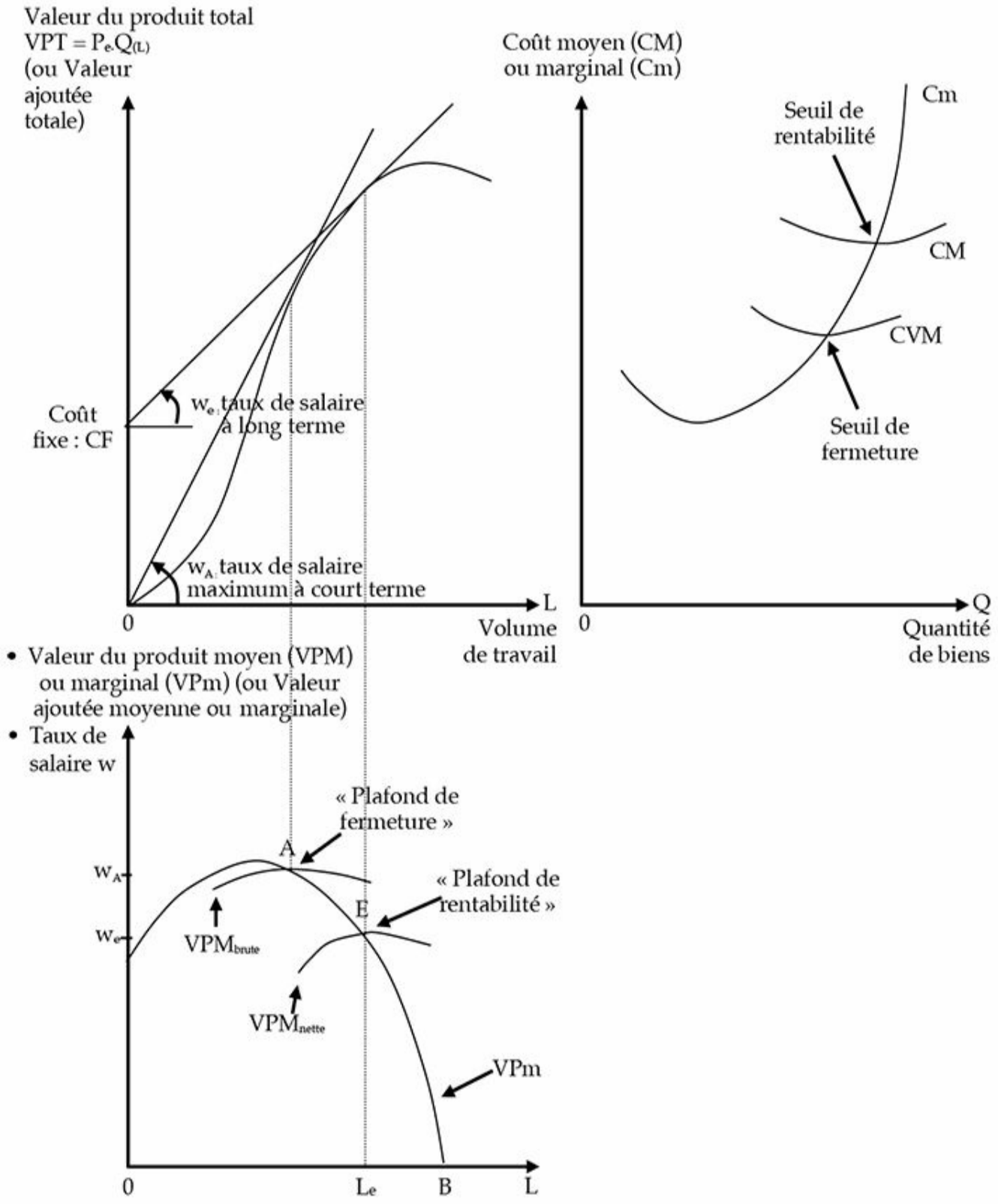
VPT	≥	CV + CF
$P_e Q(L)$	≥	w.L + CF
$P_e \frac{Q(L)}{L} - \frac{CF}{L}$	≥	w
Valeur du produit moyen, nette des coûts fixes : VPM_n	≥	Taux de salaire

À long terme, le prix du facteur travail (le taux de salaire) devra être inférieur ou égal à la valeur de son produit moyen (ou valeur ajoutée moyenne), nette des coûts fixes moyens (par unité de travail). Sinon, l'entreprise cessera de produire. Il convient donc de tracer une seconde courbe de valeur du produit moyen, située en dessous de la première et décalée du montant de ces coûts fixes moyens (*figure 3.6*).

Ce prix maximal du travail – au-delà duquel l'entreprise réaliserait des pertes (en ne couvrant pas la totalité de ses coûts fixes) – correspond à l'intersection E entre la courbe de valeur du produit marginal et celle de valeur du produit moyen, déduction faite des coûts fixes moyens (par unité de travail). Là également, il est aisé de montrer graphiquement et mathématiquement que cette intersection correspond au maximum de la valeur du produit moyen, nette des coûts fixes (*figure 3.6*). Par analogie et réciprocité à nouveau avec la théorie de l'offre d'un bien, on peut appeler ce point d'intersection E : le *plafond de rentabilité du travail*.

À ce plafond de rentabilité, le coût unitaire du travail n'occasionne pour l'entreprise aucune perte mais aussi aucun profit pur (ou surprofit) : l'entreprise se contente de couvrir l'ensemble de ses coûts fixes, y compris le coût d'opportunité de son capital. Dans la suite du raisonnement, on négligera la rente foncière et on supposera que ces coûts fixes se limitent au coût du capital : amortissement et coût d'opportunité. Pour ce dernier, on considèrera, selon l'hypothèse généralement adoptée, que le taux d'intérêt réel reste constant à long terme.←134 | 135→

Figure 3.6 – Relation entre offre de biens et demande de travail d'une entreprise



2.2. *La demande de force de travail par une entreprise*

Supposons que la demande de travail d'une entreprise s'accroisse à la suite d'investissements nouveaux. Pour satisfaire cette demande supplémentaire, l'entreprise a le choix, *a priori*, entre recruter de nouveaux travailleurs salariés ou bien recourir à un allongement de la durée du travail des salariés déjà engagés. Elle

ne choisira de recruter que si le coût horaire du travail qui en résulte (compte tenu des coûts fixes liés à l'engagement de nouveaux salariés) est inférieur au coût des heures supplémentaires←135 | 136→ (compte tenu de l'éventuelle majoration de leur taux). Naturellement, plus le taux de majoration de ces heures supplémentaires est élevé, plus l'entreprise aura intérêt à recruter, toutes choses restant égales par ailleurs. Inversement, plus les coûts fixes liés à l'engagement de nouveaux salariés sont élevés, plus elle aura intérêt à recourir aux heures supplémentaires.

2.3. La demande de travail à long terme sur le marché

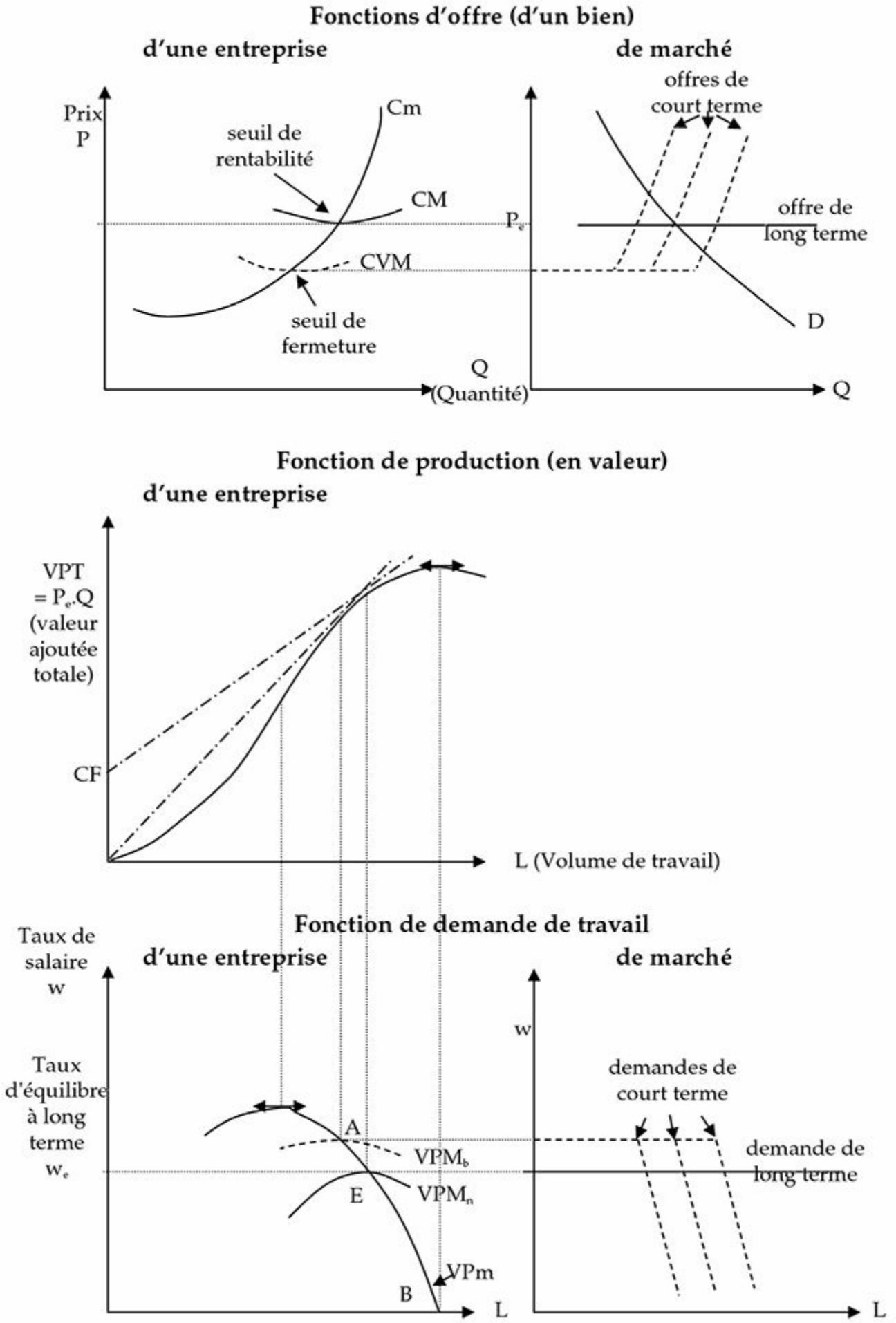
La demande de marché la plus intéressante à étudier est celle qui s'exerce à long terme. Pour l'examiner, on va partir de l'équilibre à long terme du marché d'un bien. On sait que si le marché de ce bien est parfaitement concurrentiel, les entreprises qui l'offrent ne réalisent à long terme, tendanciellement, aucun surprofit (profit pur), ni perte. Le corollaire obligé de ce résultat, sur le marché du travail, est que *le taux de salaire tend alors à s'aligner à long terme sur le plafond de rentabilité du travail dans les entreprises*, c'est-à-dire sur le maximum de la valeur du produit moyen du travail (valeur ajoutée moyenne), nette du coût du capital.

Comme, par ailleurs, dans le modèle concurrentiel, la mobilité des facteurs de production, donc du travail, est supposée parfaite, ceux-ci se dirigent immédiatement vers les emplois les plus rémunérateurs. Cela a pour conséquence d'*égaliser les taux de salaire et donc les plafonds de rentabilité du travail* pour l'ensemble des entreprises de l'économie.

Enfin, on sait qu'en concurrence parfaite, l'offre à long terme sur le marché d'un bien est une droite horizontale dont l'ordonnée correspond au seuil de rentabilité des entreprises qui l'offrent, c'est-à-dire au minimum de leur coût moyen de production. (Cela, pour un niveau donné de la technologie et à condition que l'offre des facteurs primaires reste toujours parfaitement élastique[11] ; autrement dit, on raisonne à rendements constants à long terme.)

Le corollaire qui découle de ce résultat, bien connu également en microéconomie, est que *la demande de travail à long terme*, au sein de la branche qui offre ce bien, mais aussi *de l'ensemble de l'économie*, *est* également *une droite horizontale dont l'ordonnée est égale au plafond de rentabilité du travail*, c'est-à-dire au maximum de la valeur du produit moyen du travail dans l'économie (*i.e.* de la valeur ajoutée moyenne), nette du coût du capital. En d'autres termes, *cette droite horizontale traduit le taux d'équilibre à long terme du salaire sur le marché du travail*[12], pour un niveau donné de la technologie (*figure 3.7*).←136 | 137→

Figure 3.7 – Relations entre les fonctions de production et d'offre d'un bien et les fonctions de demande de travail



NB : L'hypothèse simplificatrice – courante dans la théorie de l'offre d'un bien à long terme –, à savoir que les

entreprises ont des fonctions de production (de valeur ajoutée) identiques, a été reprise dans ces *figures*.←137 | 138→

Ce résultat implique que toute hausse (ou baisse) généralisée du taux de salaire nominal d'équilibre à long terme, dans une économie concurrentielle, se répercutera *proportionnellement* sur les prix de l'ensemble des biens, y compris des facteurs de production[13]. De la sorte, le taux de salaire réel restera inchangé. De même, les rapports de prix entre les facteurs (et donc les combinaisons productives entre eux) resteront inchangés. Cela signifie qu'il ne peut y avoir, à long terme, de substitution entre le capital et le travail (en cas de variation de prix du second), pour un niveau donné de la technologie.

Il en résulte également que, si on raisonne à long terme, les « comportements de monopole » des salariés dans une économie concurrentielle ont un effet neutre sur la rentabilité des entreprises et sur le volume de l'emploi. Leur seul effet possible serait, si les exigences salariales dépassaient les gains de productivité de l'économie, d'engendrer une inflation généralisée des salaires et des prix nominaux mais sans que leurs valeurs réelles n'en fussent affectées. Cela est vrai dans une économie fermée, mais aussi dans une économie ouverte dans la mesure où, à long terme, le différentiel d'inflation entre les pays se répercute sur les taux de change, maintenant inchangés les rapports de prix réels entre les biens importés et exportés.

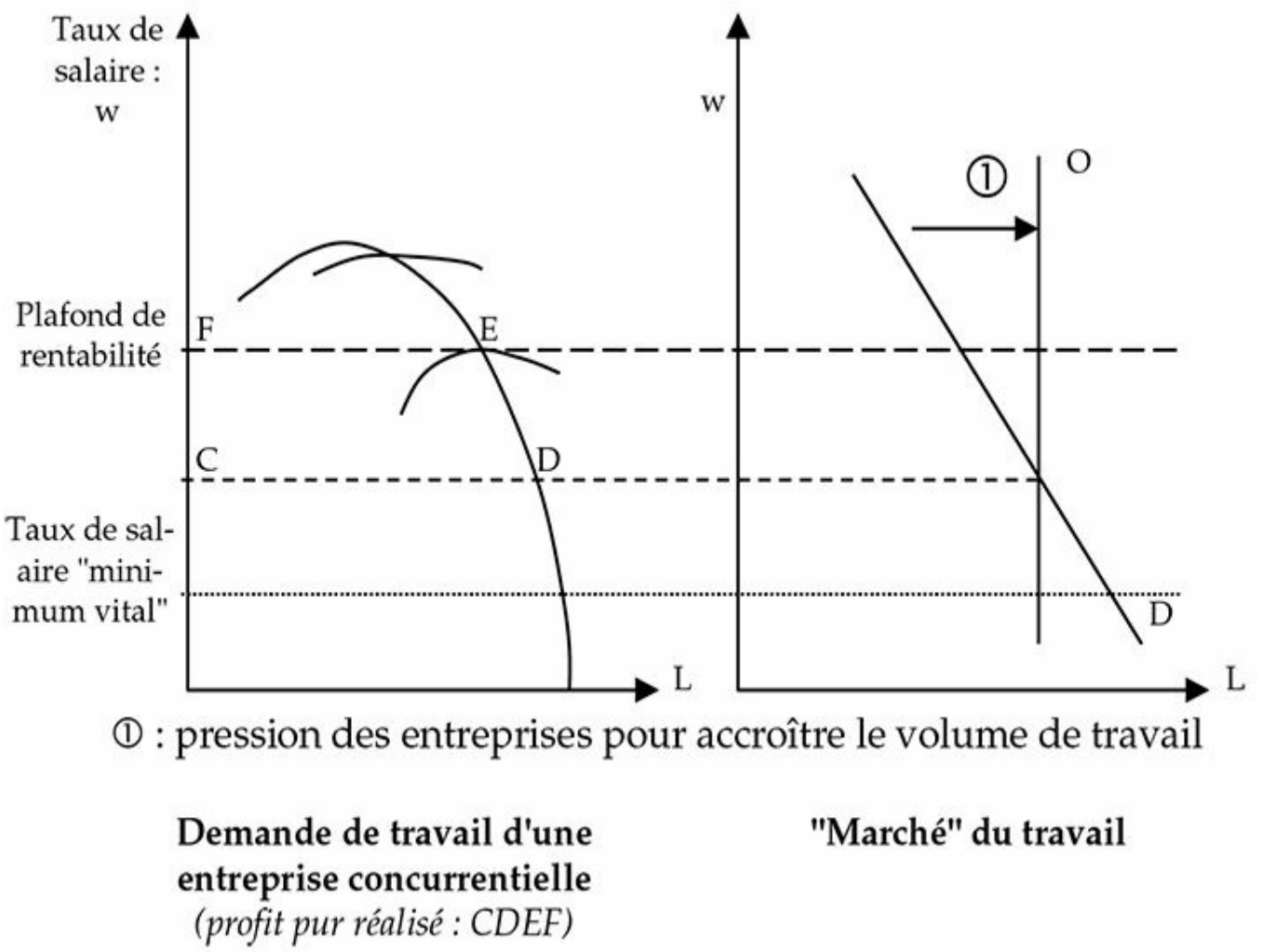
3. Équilibre et déséquilibre du marché du travail en situation d'asymétrie de rapport de force

3.1. La maximisation du profit par allongement de la durée du trava

Insistons à nouveau : l'hypothèse d'une asymétrie de rapport de force employeurs/employés – dont juristes et historiens conviennent depuis longtemps – conduit à un mode de fonctionnement bien particulier du marché du travail. Non seulement les entreprises déterminent la demande de travail, mais elles peuvent aussi peser sur son offre. On est dans une situation tout autre que celle qui prévaut sur le marché des biens (et, également, des autres facteurs de production) où les offreurs sont autonomes des demandeurs et réciproquement. Les termes « marché du travail » sont, d'un certain point de vue, un abus de langage. Dans ce type de rapport de force, si les entreprises sont demandeuses d'un certain volume de travail (en heures et en intensité), jusqu'à ce que la valeur de son produit marginal égalise le taux de salaire, ce n'est pas pour autant un volume déterminé qu'elles achètent, mais une *force*←138 | 139→ *(ou capacité) de travail* qu'elles louent et cherchent à rentabiliser au maximum. C'est fondamentalement différent. Si les possibilités de contestation des salariés sont bridées et si les limites légales à la durée du travail sont inexistantes, les entreprises ont donc, *a priori*, une large latitude pour fixer à leur convenance et concurremment entre elles : le volume de travail fourni et le prix

du travail (c'est-à-dire le taux de salaire). Pour maximiser leurs profits, elles ont donc intérêt – conjointement – à accroître la durée (et l'intensité) du travail et à baisser le taux de salaire, comme l'indique la *figure 3.8*.

Figure 3.8 – Stratégie de maximisation des profits par abaissement du taux de salaire et allongement conjoint de la durée du travail :



Or les observations effectuées sur l'élasticité de la courbe de demande de travail des entreprises ont montré que celle-ci est généralement inférieure à l'unité en valeur absolue[14]. Cela signifie que la variation du taux de salaire est plus qu'inversement proportionnelle à la variation du volume de travail←139 | 140→ fourni. Dès lors, plus la durée du travail s'allonge, plus la masse salariale diminue. Cela, en l'absence de tout droit du travail et de toute réaction contraire des salariés. Le point d'aboutissement de cette stratégie serait que les salariés ne disposent que du minimum vital (en salaire et en temps de repos) pour assurer l'entretien et la reproduction de leur force de travail.

Cette loi d'airain du minimum vital, qui a opposé K. Marx à F. Lassalle au XIXe siècle, a le défaut de ne pas prendre en compte l'interdépendance existant entre la masse salariale distribuée, la consommation qui s'ensuit et, en retour, l'activité productive qui en résulte. Cette interdépendance ne peut plus être négligée dès lors que les salariés et la production de masse qu'ils réalisent commencent à représenter

des proportions significatives dans la population active et dans la production globale d'un pays. Toutefois, si on en juge par les plaintes répétées des représentants du Mouvement ouvrier durant la première moitié du XIXe siècle, il est fort probable que ce phénomène de baisse des salaires, conjointement à l'augmentation de la durée du travail, ait joué au début de la révolution industrielle ; une période où la part du monde ouvrier dans la consommation globale était encore modeste. En d'autres termes, l'accumulation du capital et l'élévation du niveau de vie de la société se seraient faites alors au prix d'une paupérisation du monde ouvrier [voir *infra*, chapitre 4, § 5.1.].

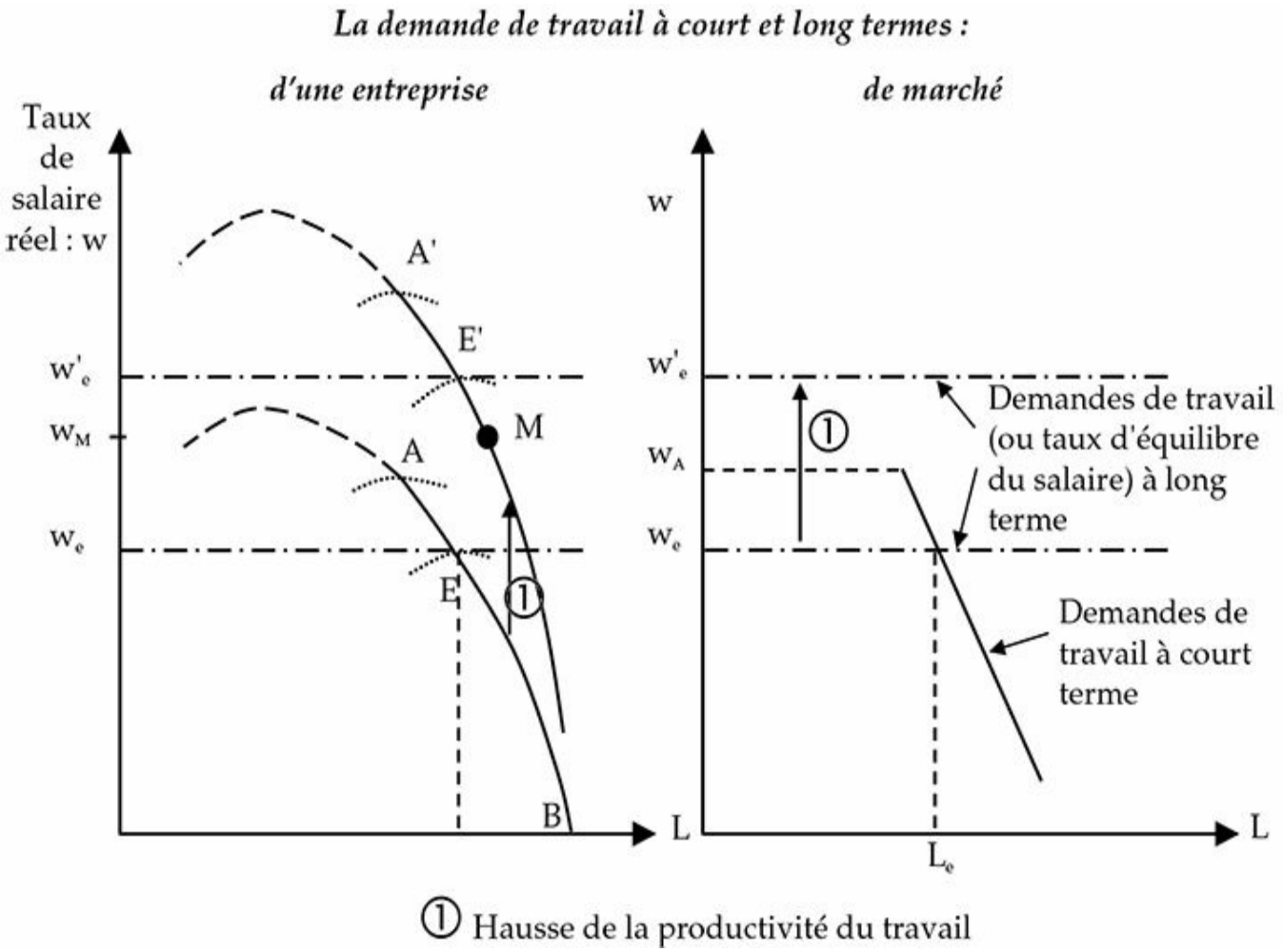
3.2. La maximisation du profit par non-répercussion des gains de productivité sur le taux de salaire

Supposons, au départ, une économie de concurrence parfaite (à l'exception du marché du travail, en raison de l'asymétrie de rapport de force qui y prévaut entre employeurs et employés) se trouvant conjoncturellement dans une situation correspondant à l'équilibre de long terme. Les entreprises ne réalisent, ni profit pur (surprofit), ni perte. Le taux de salaire se situe donc au plafond de rentabilité, c'est-à-dire au maximum de la valeur (nette) du produit moyen du travail (valeur ajoutée moyenne nette) : w_e [*cf. figure 3.9*].

Ensuite, des innovations dans les processus de production entraînent un accroissement de la productivité du travail au sein des entreprises ; lequel accroissement se traduit par un déplacement vers le haut des demandes de travail – représentées, pour chaque entreprise, par les courbes de valeur du produit marginal (ou de valeur ajoutée marginale)[15].←140 | 141→

Pour accroître sa marge bénéficiaire, chaque entreprise fera en sorte que la croissance du taux de salaire ne suive pas celle de la productivité du travail. Ce taux prendra donc du retard sur le plafond de rentabilité, mais parallèlement, le volume de travail engagé augmentera. Cette augmentation pourra être satisfaite : par un allongement de la durée du travail, par l'intensification de celui-ci, ou par le recrutement de nouveaux travailleurs parmi la population au chômage ou bien parmi les travailleurs indépendants marginalisés par l'évolution économique en cours et végétant sur de petites structures sous productives. Cela nous donne le point M sur la *figure 3.9*.

Figure 3.9 – Stratégie de maximisation des profits par non-répercussion des gains de productivité sur le taux de salaire



La somme totale des salaires augmentera donc. (Même si le taux de salaire reste invariable après l'effet du progrès technique, cette masse salariale grossira du seul fait de l'accroissement du volume de travail.) Cependant, cette hausse des salaires sera inférieure, proportionnellement, à celle de la marge bénéficiaire de l'entreprise. Le taux de salaire prenant du retard sur le plafond de rentabilité du travail, la *part* de la valeur ajoutée revenant en rémunération brute du capital augmente au détriment de celle dévolue aux salariés.

L'augmentation de la rentabilité des capitaux (de leurs productivités moyenne et marginale) aura pour effet d'accroître le taux d'investissement des entreprises, si bien que les capacités de production se développeront plus rapidement que le pouvoir d'achat de consommation (on peut assimiler, par simplification, ce pouvoir d'achat aux revenus salariaux distribués)[16].

Or il a été observé un phénomène important : sur longue période, l'investissement (lissé de ses variations conjoncturelles) évolue parallèlement à la consommation des ménages. Autrement dit, sur longue période, les ratios Investissement/Consommation et Capital/PIB restent relativement constants. Cette constance, mise en évidence par S. Kuznets[17], fait partie des principaux « faits stylisés » de l'économie selon la terminologie de N. Kaldor. En conséquence, par rapport au trend d'une croissance

équilibrée et régulière sur longue période, cette discordance entre l'évolution des profits et des salaires, engendrera, d'un côté, une augmentation plus que proportionnelle des capacités de←142 | 143→ production et, de l'autre, une augmentation moins que proportionnelle de la consommation[18].

3.3. Les crises de surproduction/sous-consommation (ou de surinvestissement)

Ce processus débouchera sur une crise de surproduction/sous-consommation, au bout d'un certain temps, compte tenu du délai de réponse de tout investissement productif – c'est-à-dire du temps qui s'écoule entre la décision d'investir et l'arrivée sur le marché de la nouvelle production permise par l'investissement.

Face à une telle crise, les entreprises réagiront, non seulement en cherchant à réduire la surproduction qui se fait jour – ce qui n'aurait somme toute qu'une incidence limitée sur l'activité économique – mais surtout en gelant leurs investissements puisque la mévente est due aux surcapacités de production qui se sont développées auparavant. Dès lors, l'économie va s'engager dans une spirale dépressive. L'effondrement de la demande en biens d'investissement entraînera un chômage massif dans les secteurs qui les produisent, ce qui diminuera les revenus distribués. Cette baisse des revenus globaux entraînera, à son tour, une diminution de la demande de consommation, ce qui conduira à nouveau les entreprises à réduire leur activité, l'emploi et les revenus distribués : et ainsi de suite…

Cependant, comme Keynes l'avait expliqué, cette spirale dépressive de l'économie ne se développe jamais jusqu'à un niveau d'activité nul car, à chaque contraction des revenus distribués (DR_i), correspond une réduction moindre de la consommation : $\square DC_i \square < \square DR_i \square$. Cette moindre contraction de la consommation s'explique par son inertie : la fonction de consommation des ménages selon le revenu est concave quand elle est examinée à un instant donné ; autrement dit, la propension marginale à consommer est décroissante. Nous verrons cela plus loin [chapitre 4, § 1. et § 2.] : examinée à un instant donné, *la consommation* prise dans sa globalité, peut être considérée du point de vue microéconomique comme étant un *bien composite prioritaire*, d'élasticité-revenu (e_r) comprise entre←143 | 144→ 0 et 1, tandis que *l'épargne* est un « *bien de luxe* » d'élasticité-revenu supérieure à 1.

Aussi, même si les entreprises continuent à geler leurs investissements, il arrivera un stade (au *seuil d'épargne*) où l'ensemble des revenus distribués sera consommé [*cf. infra* chapitre 4, § 1.1.]. À ce seuil, les entreprises n'auront plus aucune raison de réduire à nouveau leur production. On aura atteint le fond de la dépression et, peu à peu, l'activité reprendra car les entreprises devront bien, tôt ou tard, investir, ne serait-ce que pour renouveler leurs équipements usés.

Un nouveau cycle pourra alors commencer après cette reprise, avec une nouvelle phase d'expansion des profits et de l'investissement débouchant une fois de plus sur

une crise… et ainsi de suite, pour autant que le progrès technique se poursuive et que le rapport de force favorable des employeurs, – dans la fixation de la durée (et de l'intensité) du travail et du taux de salaire, donc dans le partage de la valeur ajoutée produite –, ne soit pas contrarié par une réaction collective des salariés ou par l'intervention de l'État.

Une crise de surproduction signifie que la valeur nominale (affichée) de la production des biens de consommation est, au moment de son déclenchement, supérieure au pouvoir d'achat nominal correspondant. Aussi, l'égalisation entre les deux ne pourra s'effectuer que par une chute des prix de vente des biens de consommation. Le taux de salaire réel augmentera donc, jusqu'à dépasser en fait, au cours de la dépression qui suit le déclenchement de la crise, le nouveau taux d'équilibre à long terme (le nouveau plafond de rentabilité). En effet, on a vu précédemment [§ 2.3. de ce chapitre] que le taux de salaire tend à s'aligner, à long terme, sur le maximum de la valeur (nette) du produit moyen du travail (*i.e.* sur le plafond de rentabilité) : les entreprises ne réalisent, sur cette durée, aucun surprofit mais se contentent de couvrir le coût d'opportunité du capital. (Un coût d'opportunité compatible avec le trend de croissance à long terme). Cela implique que si les entreprises dégagent durant la phase d'expansion de l'économie des surprofits (avec un taux de salaire réel inférieur au plafond de rentabilité), pendant la dépression qui lui succède, elles enregistrent des pertes (avec un taux de salaire réel supérieur au plafond de rentabilité) qui annuleront, sur la durée du cycle, les surprofits précédents.

L'intérêt collectif des entreprises serait donc d'indexer en permanence le taux de salaire sur le maximum de la valeur (nette) du produit moyen du travail dans l'économie. Pour un surprofit de long terme restant nul, il vaudrait mieux, quant à faire, éviter les crises, disposer d'une croissance régulière et bénéficier d'un climat social et politique favorable avec des salariés ayant des conditions de travail en moyenne toujours optimales !←144 | 145→ De plus, la valeur d'opportunité du travail des employeurs augmenterait à proportion des conditions faites à leurs employés. En cas de faillite de l'entreprise, obligeant son responsable à rechercher d'urgence un nouveau travail, ce n'est pas là une simple considération théorique. On comprend alors que des industriels éclairés convenaient de l'intérêt de limiter la durée du travail – par des mesures d'ordre public –, pour éviter la surproduction et la concurrence sauvage et destructrice qui s'en suivait. Cependant, chaque entreprise, individuellement, a intérêt à rechercher le profit le plus élevé possible et donc faire en sorte que la hausse du taux de salaire qu'elle verse ne suive pas ses gains de productivité. Et, si une règle commune a été instaurée, elle cherchera, en l'absence d'engagement de la puissance publique, à s'en affranchir. On retrouve là, la contradiction entre les intérêts collectifs et individuels observée par C. Rist chez les industriels, tout au long du XIXe siècle, à propos de la limitation de la durée légale du travail.

4. La « rigidité » du taux de salaire réel

Examinons plus attentivement, à partir des *figures 3.10*, comment s'opèrent les ajustements sur le marché du travail lors d'une contraction brutale de la demande globale en biens. (Peu importe l'origine de cette contraction : crise de surproduction entraînant un effondrement des investissements, perte de débouchés extérieurs, hausse générale des prix des biens de consommation importés, etc.) Pour cela, on considère toujours que l'économie est parfaitement concurrentielle (hormis le marché du travail où prévaut une asymétrie de rapport de force entre employeurs et employés), le niveau technologique reste constant et, pour faciliter le raisonnement, les entreprises ont des fonctions de production (de valeur ajoutée) identiques.

La *figure 3.10a* représente la confrontation des offres et des demandes, à court et long terme, sur les marchés des biens. L'axe des ordonnées mesure le *niveau* général des prix nominaux. D'une part, la droite horizontale, d'ordonnée P_e, indique le niveau général d'équilibre à long terme des prix (correspondant aux minimums des coûts moyens de production, c'est-à-dire aux seuils de rentabilité des entreprises). Cette droite horizontale représente la courbe d'offre globale, à long terme, de l'ensemble des entreprises. D'autre part, la droite horizontale d'ordonnée P_A, indique le niveau des seuils de fermeture des entreprises.

La *figure 3.10b* représente les demandes de travail, à court et à long terme, en correspondance avec les marchés des biens, telles qu'elles ont été définies plus haut avec les *figures 3.6 et 3.7*. L'axe des ordonnées mesure le←145 | 146→ taux de salaire *réel* (compte tenu de la variation du niveau général des prix nominaux). D'une part, la droite horizontale, d'ordonnée w_e, indique le taux de salaire d'équilibre à long terme (correspondant au maximum de la valeur nette du produit moyen (réel) du travail, c'est-à-dire à son plafond de rentabilité dans les entreprises). Cette droite horizontale représente la courbe de demande de travail, à long terme, des entreprises (pour un niveau donné de la technologie). D'autre part, la droite horizontale, d'ordonnée w_A, indique le plafond de fermeture de l'emploi du facteur travail dans les entreprises. Sur cette *figure 3.10b*, l'offre de travail n'est pas représentée dans la mesure où – comme on l'a vu avec la *figure 3.5* – celle-ci peut varier sur une plage plus ou moins large selon l'état du rapport de force entre salariés et employeurs et ce, pour un même taux de salaire. Certes, cette offre n'est pas illimitée, mais il n'y a guère d'intérêt à en représenter la limite extrême ici.

En situation initiale, l'offre et la demande globales de biens, à court terme, sont représentées par les courbes O_1 et D_1. Le niveau général des prix est : P_1 (supérieur aux seuils de rentabilité P_e des entreprises), et la quantité produite : Q_1. Cela correspond à une situation où les entreprises réalisent des surprofits. On se trouve ainsi en cours d'une phase d'expansion. Sur le marché du travail, cette situation initiale se traduit par la courbe de demande à court terme : d_1, un taux de salaire : w_1 (inférieur au plafond de rentabilité du travail w_e pour les entreprises), et un volume

de travail engagé : L_1.

Voyons les effets d'une contraction brutale de la demande en biens de D_1, en D_2.

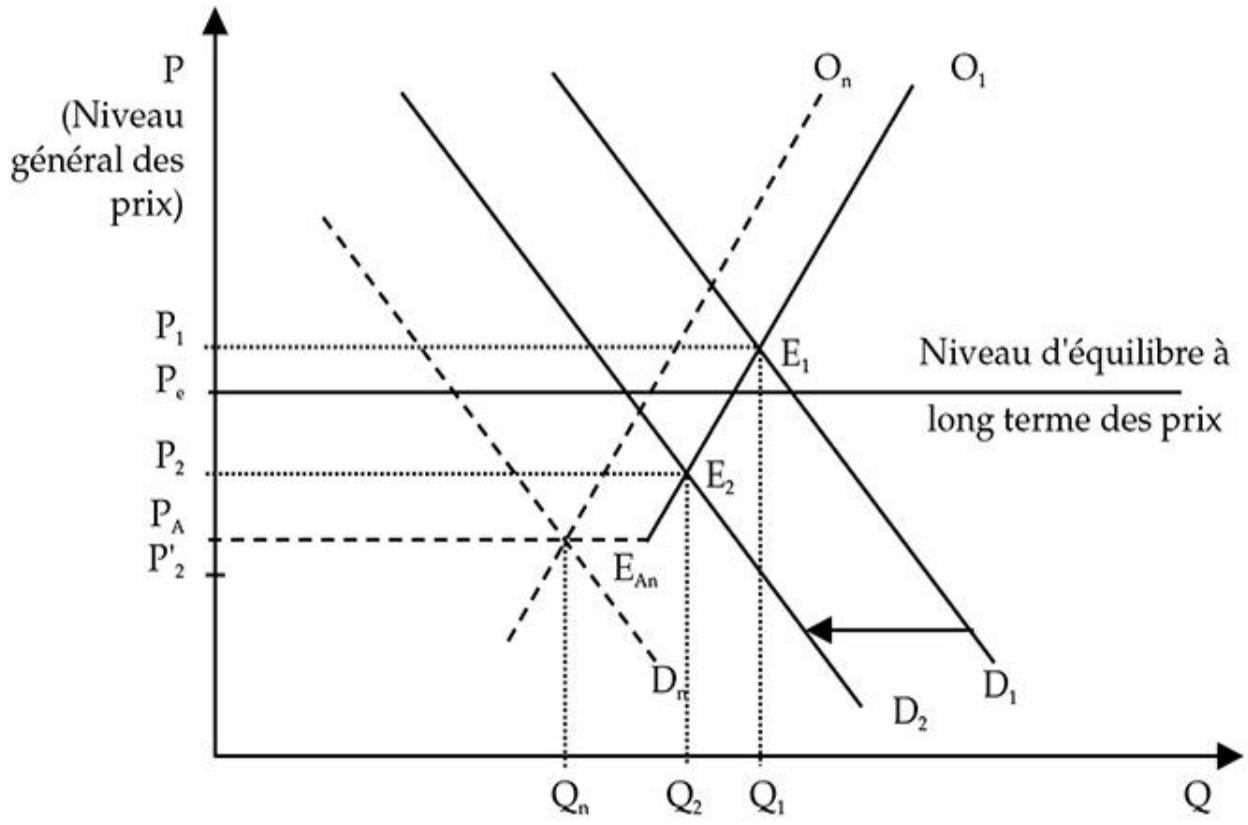
- **Sur les marchés des biens**

À court terme, le nombre d'entreprises et le stock global de capital restent inchangés, ainsi que la courbe d'offre initiale O_1. Un nouvel équilibre s'établit donc entre la demande D_2 et cette offre O_1, entraînant une baisse du niveau général des prix de P_1 à P_2 et une diminution des quantités produites de Q_1 à Q_2. On suppose que la contraction de la demande globale de D_1 en D_2 est d'une importance telle que ce prix P_2 est inférieur à P_e : les entreprises ne couvrent pas la totalité de leurs coûts fixes de production et réalisent de ce fait des pertes[19].

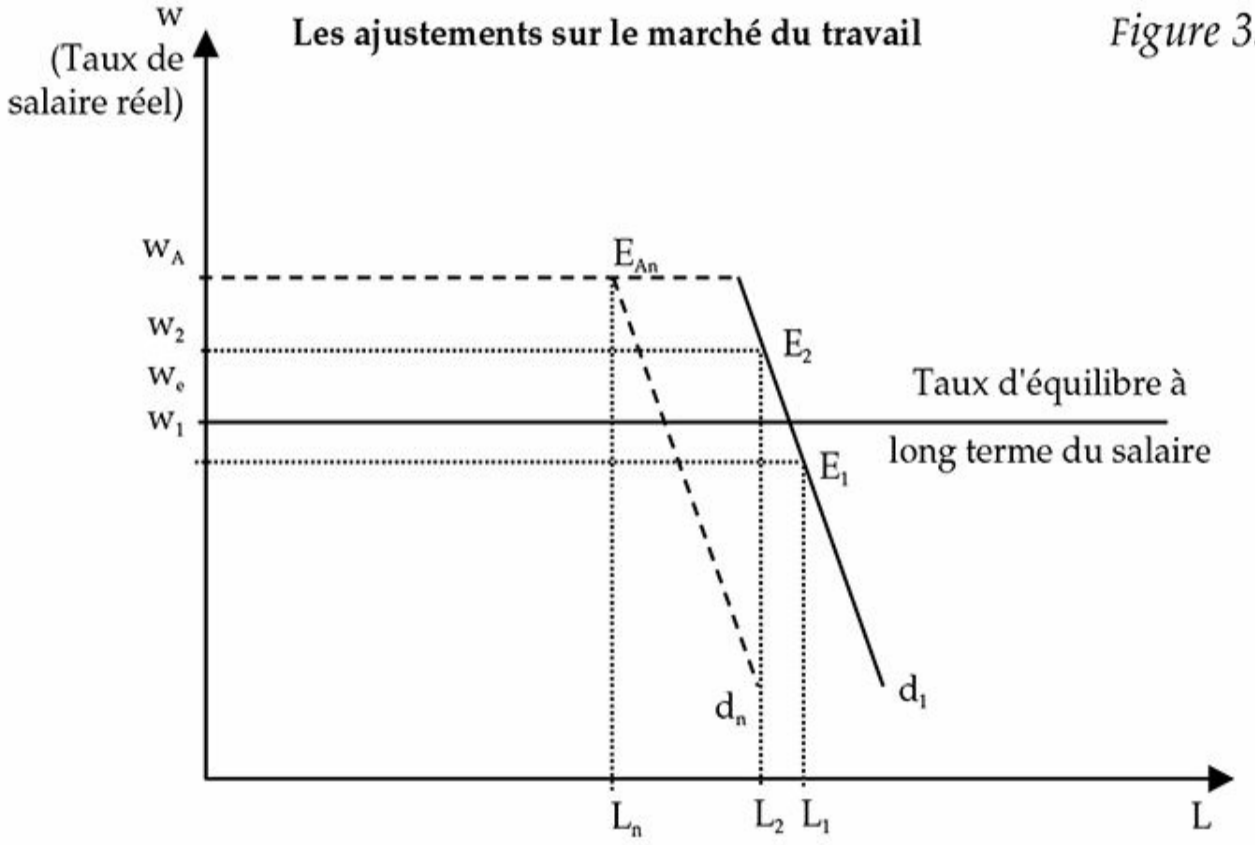
À long terme, la demande et l'offre globales de biens vont se contracter, dans une spirale dépressive, jusqu'au seuil d'épargne si les entreprises continuent à geler leurs investissements. À ce moment-là, tout le produit du travail est←146 | 147→ consommé. L'épargne et donc l'investissement sont globalement nuls dans l'économie. Cela signifie que le niveau des prix des biens s'établit au seuil de fermeture des entreprises : P_A. Leurs coûts fixes de production – supposés se limiter au coût du capital – ne sont pas couverts. Le fond de la dépression peut donc être représenté par le point d'équilibre E_{An} sur la *figure 3.10a*.

Figures 3.10 – La « rigidité » du taux de salaire réel en cas de variation de la demande globale

Les ajustements sur les marchés des biens *Figure 3.10a*



Les ajustements sur le marché du travail *Figure 3.10b*



- **Sur le marché du travail**

Les ajustements précédents, sur le marché des biens, devraient avoir les correspondances suivantes :

À court terme, la fonction d'offre de biens O_1 restant inchangée, la demande (réciproque) de travail d_1 qui en résulte le reste également. En effet, comme on raisonne sur des valeurs réelles, les demandes de travail des entreprises reflètent la variation de la productivité marginale *physique* du travail en leur sein[20]. Or, à court terme, les fonctions de production physique des entreprises restent inchangées. La baisse du niveau général des prix de P_1 en P_2 devrait avoir pour correspondance une hausse du taux de salaire réel de w_1 en w_2 (supérieur donc au plafond de rentabilité du travail w_e, mais inférieur à son plafond de fermeture w_A), accompagnée d'une diminution du volume de travail engagé de L_1 à L_2.

À long terme, la contraction de l'économie jusqu'au seuil d'épargne peut être représentée par le point E_{An} sur la *figure 3.10b*. Puisque tout le produit du travail est consommé (donc implicitement rémunère le travail, y compris celui des entrepreneurs), le taux de salaire réel atteint son plafond de fermeture w_A, c'est-à-dire égalise la valeur *brute* du produit moyen du travail, quand l'économie atteint le fond de sa dépression.

Revenons sur cet ajustement de court terme, sur le marché du travail, car il n'est pas intuitif de penser qu'une contraction de la demande globale de biens puisse se traduire par une hausse du *taux* de salaire.

On peut ainsi faire l'hypothèse que les entreprises chercheront à répercuter, sur le taux de salaire nominal, la baisse des prix. Supposons qu'elles puissent le faire sans être contrariées par une réaction collective des salariés de sorte que le taux de salaire *réel* se maintienne en w_1 au lieu de grimper à w_2. À ce coût réel inchangé du travail, les entreprises produiront une quantité de biens également inchangée, Q_1, qui ne pourra trouver←148 | 149→ preneur sur le marché qu'au prix P'_2, inférieur à P_2. Leurs pertes seraient donc aggravées !

Aussi, dans la course à la baisse, entre les prix et le taux de salaire nominal, ce seront forcément les premiers qui l'emporteront, de sorte que le taux de salaire réel se trouvera effectivement revalorisé à court terme. En fait, face à la *contraction de la demande globale*, les entreprises ont intérêt, à court terme, à réduire leur production et donc le volume de travail engagé, si bien que *la productivité marginale physique de ce dernier augmente* et, avec elle, *le taux de salaire réel*. Comme on le verra plus loin [chapitre 6, § 2.], Keynes avait parfaitement compris cette hausse du taux de salaire durant les crises et alors que simultanément le chômage se développait, mais son ébauche explicative semble être passée largement inaperçue.

Dans le cas inverse d'une forte expansion de la demande globale de biens (par

exemple à la suite d'une reprise de l'investissement), les phénomènes d'ajustement sur les marchés des biens et du travail seront inverses à ceux qui viennent d'être décrits pour une contraction.

Il est essentiel de comprendre que lorsque la courbe de demande globale de biens se déplace, cela n'entraîne pas, à court terme, un déplacement concomitant de la courbe de demande de travail – puisqu'on raisonne celle-ci en termes réels. Cette dernière se déduit directement de la courbe d'offre globale de biens par les entreprises (de leurs fonctions de production physique). Et non, bien sûr, de la courbe de demande globale. À long terme, c'est parce que la courbe d'offre globale se déplace, pour répondre à une variation de la demande globale, que la courbe de demande de travail fait de même.

Or, durant la phase de dépression, qui suit le déclenchement d'une crise, les contractions successives de la demande globale de biens *précèdent* chronologiquement celles de l'offre globale (parce qu'au départ les entreprises décident de geler leurs investissements). (La courbe de demande globale se déplace, la première, vers la gauche.) Il s'ensuit donc une baisse des prix des biens et une hausse conjointe du taux de salaire réel. Pendant la phase d'expansion, les accroissements successifs de la demande globale *précèdent* également ceux de l'offre globale (du fait que les entreprises reprennent leurs investissements). Il s'ensuit une hausse des prix des biens et une baisse conjointe du taux de salaire réel. Cependant, durant cette phase, la hausse proportionnellement plus rapide des profits (et donc de l'investissement) – du fait de l'asymétrie de rapport de force dans le partage de la valeur ajoutée produite – a pour conséquence que *la dynamique de l'offre va peu à peu combler son retard d'ajustement sur celle de* ←149 | 150→ *la demande, jusqu'à la dépasser* : ce sera alors le déclenchement de la crise avec la baisse des prix des biens et la hausse conjointe du taux de salaire. On reconstituera, dans le chapitre 4, § 4.1., le scénario séquentiel de ces crises cycliques de courte période.

C'est probablement par facilité – comme Keynes le suggérait[21] – que l'on a considéré que le marché du travail fonctionnait comme celui des biens finaux de consommation. En un sens, cela est vrai… sauf que c'est de façon parfaitement *symétrique*, ce qui n'est pas tout à fait la même chose… À court terme, quand les prix varient avec la demande globale en biens, le taux de salaire réel varie également, mais en *sens inverse*. À long terme, le taux de salaire réel s'aligne sur la valeur (nette) du produit moyen du travail, tandis que la variation du volume de travail ne fait que refléter – sur la base d'une efficacité productive donnée (liée au contexte technologique) – celle, en amont, des quantités demandées en biens d'investissement et en biens de consommation (*i.e.* de la demande globale).

Ainsi donc peut s'expliquer la « rigidité » à la baisse – qui interroge tant – du taux de salaire réel en cas de crise. Celui-ci oscille autour du plafond de rentabilité des entreprises, c'est-à-dire de son taux d'équilibre à long terme. En fait, il n'y a là nul mystère ni anomalie. C'est ce postulat d'une offre de travail représentée par une

courbe (censée refléter les choix optimaux des salariés) qui a rendu incompréhensible cette « rigidité ». Le « pouvoir de monopole » des syndicats et les salaires minima n'en sont nullement responsables. Et il n'est pas nécessaire de faire appel à une quelconque imperfection de l'information, ni à une concurrence imparfaite (exceptée l'hypothèse d'asymétrie de rapport de force)[22]. Compte tenu de *l'interdépendance totale entre la production globale et sa répartition en revenus* , on comprend – si on raisonne sur des valeurs réelles – que la rémunération d'un volume donné de travail ne puisse être que la contrepartie de la production qu'il a permis de réaliser, déduction faite de la part dévolue au capital par les employeurs et sachant qu'à long terme, il ne peut y avoir une discordance trop grande entre l'évolution du stock de capital et l'évolution←150 | 151→ du pouvoir d'achat de consommation[23]. Pour qu'il y ait baisse du taux de salaire réel à long terme, il faudrait que les fonctions de production réelles des entreprises deviennent moins efficaces, par exemple, à la suite d'une destruction accidentelle du capital productif (guerre, catastrophe naturelle, etc.), d'une régression technologique quelconque, ou d'un épuisement de matières premières essentielles. Tout cela concorde parfaitement avec les observations des contemporains et des historiens, en particulier de Jean-Charles Asselain [voir *supra* chapitre 1, § 2.1.], qui ont montré que les salaires unitaires réels augmentaient en phase de dépression, alors même que le chômage se développait !

Conclusion : une histoire sociale devenant intelligible sur courte période

Ce chapitre a été centré sur *l'hypothèse d'asymétrie de rapport de force entre employeurs et employés* sur le marché du travail. Elle a été empruntée aux juristes mais, en réalité, elle n'est que la reprise dans le cadre de la microéconomie traditionnelle d'un vieux point de vue avancé par A. Smith et développé par Sismondi, dès 1819, Marx et bien d'autres économistes classiques moins connus. Si chaque individu est « libre » d'entrer ou non sur le marché du travail, ce n'est pas pour autant qu'il optimisera ses choix en matière de quantité de travail fourni. Les demandeurs de travail (les employeurs) sont en mesure de peser, au gré de leurs intérêts et du rapport de force dont ils disposent, sur la durée et l'intensité du travail fourni. En d'autres termes, l'offre de travail n'est pas autonome de la demande mais lui est subordonnée. Tout cela permet de rendre compte de façon beaucoup plus convaincante de l'histoire économique et sociale.

On comprend d'emblée pourquoi le marché du travail a été et reste intrinsèquement conflictuel sans que l'on trouve d'équivalent dans les autres marchés. L'enjeu principal en est le partage de la valeur ajoutée produite, entre rémunération du travail et rémunération du capital. Tout s'éclaire dans l'action historique du Mouvement ouvrier : son raisonnement intuitif visant à réduire la durée

du travail (donc son offre) en phase d'expansion économique pour hausser les salaires[24] ; sa volonté de freiner←151 | 152→ l'emballement de la production (des profits et de l'investissement) en limitant cette durée afin de régulariser les crises de surproduction/sous-consommation. Si on tient toujours pour vraisemblable que la courbe de demande globale de travail présente une élasticité inférieure à l'unité (en valeur absolue), les salariés maximiseront collectivement, non seulement leur taux de salaire, mais aussi leurs salaires globaux, en se situant au plafond de rentabilité du travail [le point E ou E' sur la *figure 3.9*]. Plus largement, toute cette effervescence idéologique au XIXe siècle, qui entendait résoudre la « Question sociale », devient compréhensible à partir des fondamentaux de la théorie néoclassique – ce qui n'est pas le cas dans le modèle de base.

De même, on comprend que le législateur ait finalement reconnu aux salariés le droit de se comporter en monopoleurs. Les hausses générales de salaires, obtenues par les coalitions, dans un espace monétaire donné, ne peuvent en rien affecter la rentabilité des entreprises concurrentielles, ni le volume global de l'emploi. [Les principales conséquences de hausses excessives du taux de salaire nominal seraient une inflation généralisée des prix, corrigées ensuite par des dévaluations monétaires successives : *cf.* les hausses brutales de salaires en France, en 1936 (accords de Matignon) et en 1968 (protocole de Grenelle).] La reconnaissance et le développement des conventions collectives, dont l'objet, précisément, est de compenser l'état d'infériorité de l'un des contractants vis-à-vis de l'autre, s'expliquent immédiatement. Tout comme l'établissement d'un salaire minimum… L'instauration d'une limite légale à la durée du travail (la première entorse historique au libéralisme économique) devient également intelligible. (Cependant, c'est au chapitre suivant que l'on verra les raisons qui peuvent conduire le syndicalisme salarié à revendiquer l'abaissement de cette limite sur longue période. Et le législateur à agir dans ce sens…)

Ce réexamen du marché du travail, a permis également de rendre compte des crises cycliques qui ont scandé, tous les 8 à 9 ans environ, l'histoire industrielle au cours du XIXe siècle et de la première moitié du XXe, et conjointement du comportement du Mouvement ouvrier. À cette occasion, on a vu que la hausse du taux de salaire réel, lors des phases de dépression qui suivent le déclenchement de ces crises, est parfaitement explicable à partir de la microéconomie traditionnelle, pour peu que l'on examine très attentivement l'interdépendance entre la demande de travail et l'offre de biens, et que l'on soit bien convaincu que la *courbe* d'offre←152 | 153→ de travail (en tant qu'expression des choix autonomes et optimaux des salariés) n'a aucune réalité.

Inversement, la disparition des crises économiques après la Seconde Guerre mondiale peut s'interpréter comme le résultat de l'affirmation du syndicalisme salarié face aux directions des entreprises et des avancées du droit du travail. Cette affirmation et ces avancées sont imputables à des contextes politiques favorables au Mouvement ouvrier à sa suite de la crise des années 1930 et après la guerre dans les

pays scandinaves, au Royaume-Uni, aux États-Unis, en France, etc. Le syndicalisme est en mesure, désormais, de peser pour un partage des gains de productivité et de la valeur ajoutée produite plus favorable aux travailleurs (grâce, en particulier, à l'essor des conventions collectives).

Toutefois, depuis les politiques de rigueur monétaire et de déréglementation du marché du travail mises en œuvre au début des années 1980, au Royaume-Uni avec M. Thatcher et aux États-Unis avec R. Reagan, des crises réapparaissent tous les 8-10 ans dans les pays développés et les pays émergents. Sont-elles de même nature que celles qui ont scandé le XIXe siècle et première moitié du XXe ? Relèvent-elles, en tout point, du schéma qui vient d'être présenté ? Une réponse assurée demanderait des investigations plus poussées que nous n'avons faites.

Quoi qu'il en soit, de nombreux éléments l'accréditent à la base : droit du travail embryonnaire dans la plupart des pays émergents ; droits de grève et de syndicalisation parfois interdits ; recul important de la négociation collective et affaiblissement syndical aux États-Unis, voire au Royaume-Uni ; à l'inverse renforcement très net du pouvoir et des exigences des actionnaires ; hausse plus rapide des profits que des salaires durant les phases d'expansion, tout au moins à leur début, ce dont témoigne l'évolution des cours boursiers ; recul de l'investissement des entreprises durant les phases de récession ; etc. Tout en sachant que les retournements de l'économie réelle peuvent s'accompagner de crises financières, aujourd'hui comme hier, quand le système bancaire se montre défaillant dans sa prise de risques. La principale différence avec le XIXe siècle et la première moitié du XXe est l'ouverture et l'essor des marchés financiers qui permettent, à un simple particulier, d'investir en quelques clics aux quatre coins de la planète. De la sorte, la masse des (sur)profits dégagés par l'économie réelle se réaffecte désormais à l'échelle du monde, en particulier dans les pays émergeants. Cependant, au total, les fondements des crises nous semblent demeurer les mêmes…

Ainsi, à la fin de l'année 2000, l'éclatement de la « bulle internet » liée au développement des nouvelles technologies de l'information et de←153 | 154→ la communication, présente toutes les caractéristiques décrites par les historiens d'une crise relevant d'un cycle de Juglar. En revanche, les deux autres crises portent sur des secteurs d'activité beaucoup plus communs. L'éclatement de la bulle boursière et immobilière du début des années 1990 affecte surtout le Japon mais aussi les autres pays développés. Quant à la crise de 2008-2009, qui s'est prolongée en Europe, elle est un peu plus complexe. Elle trouve son origine dans le retournement du marché de l'immobilier résidentiel dès 2006 aux États-Unis, en Irlande, et surtout en Espagne. Beaucoup d'acteurs économiques ont alimenté cette bulle immobilière : banques, promoteurs, entreprises du bâtiment et travaux publics, etc. La politique de bas taux d'intérêt qui avait suivi la crise « internet » y a contribué également. Cependant cette crise de l'économie réelle s'est accompagnée d'une crise financière sévère due à la prise de risque des banques avec le système des *subprimes* et au mouvement de défiance qui a suivi. De plus, dans la zone euro, cette crise s'est doublée d'une crise

des dettes souveraines avec une banque centrale qui rechignait au début à jouer son rôle de prêteur en dernier ressort. Et tout cela, dans un contexte de croissance tendancielle à long terme plus faible que jamais depuis la fin la fin de la Seconde Guerre mondiale (*cf.* chapitre suivant)…←154 | 155→

---

1 Ainsi, aujourd'hui, lorsqu'une entreprise est en liquidation, les salariés font partie des créanciers super-privilégi disposant d'une priorité quasi absolue sur tous les autres. Les employeurs cotisent d'ailleurs à un fonds spécial d'assurance pour honorer en toutes circonstances leurs engagements en matière de rémunération pour tout travail fourni.

2 Toutefois, un salarié ayant un capital humain élevé sera moins dépendant à l'égard de son employeur qu'un au au capital faible et cela se répercutera sur les rémunérations.

3 À l'inverse, les travailleurs indépendants ne peuvent pas bénéficier de cette garantie mais disposent d'une plei liberté dans la fixation de la durée (et de l'intensité) de leur travail.

4 Par courte période, on entend un laps de temps durant laquelle les marchés des biens existants ne sont pas arri à saturation (à maturité), aussi la consommation (lissée de ses variations conjoncturelles) peut être considérée comme variant grossièrement à proportion du revenu unitaire (horaire). En revanche, en longue période, les marchés des biens existants sont arrivés à saturation de sorte que la consommation n'est plus considérée comme variant proportionnellement au revenu unitaire. Le chapitre 4 suivant permettra de comprendre la signification de cette précision.

5 Rappelons qu'en France, la grève a été considérée jusqu'en 1864 comme un délit pénal passible d'emprisonnement, puis, jusqu'au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, une faute contractuelle susceptible de licenciement. Enfin, les syndicats n'ont été légalisés qu'en 1884.

6 On peut montrer que si la durée limite de travail l_{B2}, de la catégorie de salariés n° 2, est inférieure à la durée optimale l_{e1}, de la catégorie n° 1, l'effet global d'une augmentation de la durée commune du travail est incertain car il peut être inférieur à la somme des durées optimales l_e. Cela dépendra du nombre de salariés appartenant, respectivement, à la catégorie 1 et à la catégorie 2. En revanche, si l_{B2} est supérieur à l_{e1}, l'effet global d'une augmentation de la durée commune du travail sera, de façon certaine, supérieur à la somme des durées optimales individuelles, quel que soit le nombre de salariés appartenant à chacune des deux catégories 1 et 2.

7 *Cf.* Vercherand J., « Analyse économique du syndicalisme agricole. Une typologie comparative à partir des défaillances de marché », *Économie rurale*, n° 312, juillet-août 2009, p. 93-109.

8 Dans le contrat de fermage, le propriétaire perçoit un loyer en argent en contrepartie de la location de la terre des bâtiments. En métayage, le propriétaire prélève la moitié (un tiers après 1946) de la production agricole réalisée par le métayer en contrepartie de la location de la terre, des bâtiments et, pour partie, du capital d'exploitation. Dominant au début du XIXe siècle, le métayage a presque disparu aujourd'hui en France.

9 Ainsi, en 1946, les États-Unis ont imposé au Japon une réforme foncière qui a permis une redistribution de la t aux paysans et qui a réduit considérablement le tribut que prélevaient les grands propriétaires fonciers sur la paysannerie.

10 Lyon-Caen G. *Le droit du travail non salarié*, Sirey, Paris, 1990.

11 Cette condition signifie concrètement que les coûts de production réels dans les industries extractives et dans l production agricole restent constants à long terme si la demande s'accroît (et ce pour un niveau donné de la technologie).

12 Ce résultat correspond dans la littérature économique à la « frontière des prix des facteurs ».

13 Cayatte J.-L., *Économie du travail*, Dalloz, Paris, 1989, p. 178-179.

14 Gazier B., *op. cit.*, p. 179-180. L'élasticité mesurée de la demande de travail des entreprises varie de 1 à 0,1, avec une majorité de situations inélastiques. Quant à l'élasticité de la demande globale de travail, toutes entreprises et toutes catégories de travail regroupées, elle serait de l'ordre de |0,3|. Ce dernier chiffre est aussi celui que donnent comme étant l'estimation la meilleure Cahuc P. et Zylberberg A., in *Labor economics*, The MIT Press, Cambridge (Mass.), London, 2004, p. 184-186.

15 Pour faciliter la présentation graphique, on suppose que ce progrès technique est neutre du point de vue de l'utilisation du facteur travail dans les entreprises. C'est-à-dire qu'il se traduit uniquement par une translation

verticale de leurs fonctions de production. Concrètement, cela signifie, qu'après l'effet du progrès technique, le volume optimal du travail (correspondant au nouveau taux d'équilibre à long terme du salaire) pour chaque entreprise restera inchangé, de sorte que le nombre total d'entreprises dans l'économie ne changera pas également. Cette hypothèse n'est absolument pas indispensable à la démonstration ; elle permet seulement que sur la *figure 3.9*, les points E et E' soient situés sur la même verticale tandis que le point B reste inchangé.

16 Certes, la consommation n'est pas uniquement le fait des revenus salariaux, ni ne les concerne en totalité. Une partie des revenus de la propriété peut être consommée et une partie des revenus salariaux peut être épargnée. Cependant, la distribution du patrimoine entre les individus étant encore plus inégalitaire que celle des revenus du travail, toute augmentation de la part de la valeur ajoutée revenant aux propriétaires du capital – au détriment de celle dévolue aux salariés – ne pourra qu'affaiblir la propension *moyenne* à consommer le revenu national, toutes choses restant égales par ailleurs, (pour autant que l'on retienne l'hypothèse d'une propension *marginale* à consommer de la société décroissante quand le revenu augmente). Comme, parallèlement, l'accroissement de la rentabilité du capital entraînera nécessairement celui du taux d'investissement des entreprises, il y aura bien discordance entre l'évolution de la propension *moyenne* à consommer (qui s'affaiblit) et celle des capacités de production (qui croissent proportionnellement davantage que le revenu national). Et quand bien même, la distribution du capital serait parfaitement identique à celle des revenus du travail, cette discordance serait, certes, atténuée, mais elle subsisterait. Toutefois, dans un tel cas de figure, on serait en droit de s'interroger sur la réalité de l'asymétrie de rapport de force ou, tout au moins, sur la façon dont elle s'exercerait.

17 Kuznets S.,*National product since 1869*, Arno Press, New York, (new ed. 1975), 1946. Pour une interprétation microéconomique de ce « fait stylisé », voir notre ouvrage : Vercherand J.,*Microéconomie. Une approche critique*, P.I.E. Peter Lang, Bruxelles, 2016, chapitre 5, § 1.3.2., note 12.

18 On raisonne ici en économie fermée ou bien en supposant une économie ouverte où tous les pays présentent la même asymétrie de rapport de force entre employeurs et employés dans le partage de la valeur ajoutée produite. Les situations mixtes, d'une économie ouverte où certains pays laisseraient leur marché du travail fonctionner de façon asymétrique et d'autres qui l'auraient rééquilibré, ne seront pas abordées ici.

19 Cette hypothèse de pertes (avec $P_2 < P_e$) n'est pas indispensable, en première vague de contraction de la demande globale. Son utilité est de faciliter la représentation graphique.

20 Certes, on sait qu'une demande de facteur découle de la *valeur* du produit marginal de celui-ci au sein des entreprises. Aussi, quand le prix de vente de l'extrant (*output*) réalisé par les entreprises chute, cela abaisse dans la même proportion la courbe de demande du facteur. Quand c'est l'ensemble des prix des biens qui chute, il en est de même pour la demande globale de travail (exprimée en valeur nominale). Cependant, si on raisonne les salaires en valeur réelle, c'est-à-dire en pouvoir d'achat – et c'est ce qu'il convient de faire – on doit corriger cette demande globale de travail (en valeur nominale) de la baisse du niveau général des prix, ce qui revient à ne pas tenir compte de celle-ci. On doit raisonner cette demande de travail sur des valeurs physiques (*i.e.* les productivités moyennes et marginales physiques du travail). Naturellement, ce raisonnement serait inexact si on n'examinait la demande de travail que pour un secteur *particulier* de l'économie.

21 Keynes J. M., *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, 1936, réédition Payot, 1969, p. 3 31 : « […] la théorie pure des facteurs qui déterminent l'emploi effectif des ressources disponibles a rarement fait l'objet d'un examen approfondi […] ce n'est pas que l'on a négligé le sujet, mais qu'on a jugé si simple et si évidente la théorie fondamentale sur laquelle il repose que l'on s'est borné, tout au plus, à la mentionner ».

22 Au reste, ce terme de « rigidité » est ambigu car source de confusion. Il est même impropre, rigoureusement parlant, puisqu'il y a hausse du taux de salaire durant la dépression.

23 *Cf.* Kuznets S., *op. cit.*

24 Bien entendu, si on diminue de moitié la durée du travail, le salaire horaire ne va pas plus que doubler ! Ce n'es qu'à la marge que la réduction de cette durée peut permettre une hausse des salaires globaux (et à condition que les taux de salaire n'aient pas suivi, auparavant, l'évolution de la productivité du travail). Si on se réfère à la *figure 3.9* [*cf. supra* § 3.2.], le volume de travail ne doit pas devenir inférieur à l'abscisse du point E, c'est-à-dire à L_e. Sinon, les salaires globaux diminueront.

CHAPITRE IV

Le double impact du progrès technique

Introduction

Le chapitre précédent a été consacré à la réfutation de la représentation néoclassique de base de l'offre de travail, selon laquelle les ménages sont censés travailler pendant une durée et avec une intensité telles qu'ils optimisent leurs choix. Cela signifie que le volume global de travail engagé par les entreprises ne correspond pas à l'agrégation des offres optimales des individus. Dès lors, se pose la question des déterminants de ce volume global.

On a vu [*cf. supra* chapitre 3, § 4., *figures 3.10*], qu'à court terme, la courbe de demande de travail se déduit directement de la courbe d'offre globale de biens (d'investissement et de consommation) par les entreprises. Or, à long terme, cette offre globale de biens ne fait que refléter la variation, en amont, de la demande globale de biens (d'investissement et de consommation). Il s'ensuit alors une nouvelle question : quels sont les déterminants qui agissent, à long terme, sur cette évolution de la demande globale de biens, c'est-à-dire sur son interrelation précise avec l'ensemble des revenus distribués en amont.

On connaît la réponse de Keynes, qui rejetait également la représentation néoclassique de base de l'offre de travail : « Ce sont la propension à consommer et le montant de l'investissement nouveau qui déterminent conjointement le volume de l'emploi[1]. »

Cet « investissement nouveau », comme pour tout facteur de production, se déduit donc directement de la production et de l'offre de biens et, par celles-ci, les entreprises répondent à la demande globale des consommateurs. Or les analyses statistiques ont montré que, sur longue période, l'investissement, une fois lissé de ses variations conjoncturelles, évolue à peu près au même rythme que la consommation [*cf. supra* chapitre 3, § 3.2.][2]. Dès lors, le problème à étudier se réduit à l'examen *des*←155 | 156→ *déterminants qui agissent, sur longue période, sur la propension à consommer* des ménages, c'est-à-dire sur leurs comportements de consommation.

Un premier constat a été fait, à savoir que, sur cette même longue période, l'activité économique n'évolue pas de façon régulière. À des phases de 2 ou 3 décennies de croissance vive, succèdent des phases approximativement de même durée de croissance ralentie : ce sont les fluctuations de longue période dites de Kondratieff. Selon Schumpeter, leur origine proviendrait des innovations techniques qui apparaissent « en grappes », c'est-à-dire de façon groupée et discontinue dans le temps[3]. Reste à comprendre comment celles-ci agissent sur la dynamique

économique, en particulier, quelles conséquences il peut en résulter sur l'investissement et sur la consommation. Pour aborder cette question, nous partirons des débats qui entourent les hypothèses de Keynes sur les comportements de consommation. Nous introduirons alors notre seconde hypothèse centrale annoncée dans l'Introduction générale, à savoir que le progrès technique exerce *deux* impacts sur la dynamique économique. L'un porte sur l'offre des entreprises ; l'autre porte sur la demande des consommateurs.

Cependant, avant de répondre, rappelons trois faits d'observation bien établis [*cf. supra* chapitre 1, § 3. et 4.].

1) L'une des deux raisons économiques pour lesquelles le Mouvement ouvrier a revendiqué de façon récurrente une réduction de la durée du travail concerne la lutte contre le chômage car il considérait qu'en certaines périodes le progrès technique entraînait une augmentation plus rapide de la productivité du travail que celle de la consommation.
2) Le consensus salarial pour réduire cette durée du travail a toujours culminé à l fin des phases descendantes des fluctuations de longue période de Kondratieff : *cf.* les campagnes revendicatives dans les décennies 1830-1840, 1880-1890, 1930 et 1980-1990 en faveur, respectivement, de la journée de travail de 10 heures, la journée de 8 heures, la semaine de 40 heures et, enfin, d'une nouvelle réduction du temps de travail se traduisant en France par la semaine de 39 heures, puis de 35 heures.
3) Sur un siècle, la durée effective de travail a été divisée par deux alors que, conjointement, le coût horaire du travail a plus que décuplé [*cf. supra* chapitre 1, § 3.2., *figure 1.1*]. Cela suggère que le rythme d'accroissement de la consommation n'a pas suivi celui de la productivité du travail. Sinon, cette durée du travail serait←156 | 157→ restée invariable : si la productivité double, la consommation fait de même (à taux d'investissement et d'épargne constants). Comment expliquer ce décalage entre les deux rythmes d'accroissement, d'autant plus que la réduction de la durée du travail a été très irrégulière quand on la corrèle avec l'évolution du coût du travail ? Ainsi, elle s'est même accrue entre 1938 (ou 1949) et le milieu des années 1960, ce qui signifie que la dynamique de la consommation était alors plus forte que celle de la productivité du travail.

1. La contradiction apparente entre les fonctions de consommation de court et de long termes

1.1. L'hypothèse keynésienne de concavité de la fonction de consommation de court terme

La fonction de consommation keynésienne a fait et fait toujours l'objet de vives

controverses. Rapportée au revenu, cette fonction est décrite comme ayant une forme concave. Selon Keynes :

> La loi psychologique fondamentale, à laquelle nous pouvons faire toute confiance, à la fois *a priori* en raison de notre connaissance de la nature humaine et *a posteriori* en raison des enseignements détaillés de l'expérience, c'est qu'en moyenne et la plupart du temps les hommes tendent à accroître leur consommation à mesure que leur revenu croît, mais non d'une quantité aussi grande que l'accroissement du revenu. En d'autres termes, […] dC/dR est positif et inférieur à l'unité[4].

Il précise ensuite que cette propension marginale à consommer, pmc = dC/dR, est probablement décroissante :

> La propension marginale à consommer n'est pas la même quel que soit le niveau de l'emploi et il est probable qu'en règle générale, elle tend à diminuer quand l'emploi augmente ; autrement dit, lorsque le revenu réel augmente, la communauté ne désire consommer qu'une proportion graduellement décroissante de son revenu[5].←157 | 158→

Keynes justifie de façon très lapidaire cette « loi psychologique fondamentale » en affirmant que « […] les motifs des individus à satisfaire leurs principaux besoins actuels, personnels et familiaux, sont normalement plus puissants que leurs motifs à épargner, lesquels n'acquièrent une force réelle qu'au moment où un certain niveau de confort est atteint »[6].

Il en fournit surtout une justification indirecte à partir des fluctuations cycliques de l'économie qui ont jalonné, tous les 8-9 ans environ, le XIXe siècle et la première moitié du XXe et au cours desquelles se succédaient des phases d'expansion, puis des phases de dépression.

> La stabilité du système économique repose essentiellement sur la prédominance pratique de cette loi. Elle signifie que, si l'emploi et partant le revenu global croissent, l'emploi additionnel ne sera pas tout entier requis pour satisfaire les besoins de la consommation additionnelle. En sens contraire, un déclin du revenu résultant d'une contraction du volume de l'emploi peut très bien, au-delà d'une certaine limite, faire apparaître un excès de la consommation sur le revenu […]. Aussi, lorsque l'emploi tombe à un niveau faible, la consommation globale doit-elle baisser d'un montant moindre que la diminution du revenu […], ce qui explique qu'une nouvelle position d'équilibre puisse généralement être atteinte sans fluctuation excessive. S'il en était autrement, la baisse de l'emploi et du revenu une fois amorcée pourrait prendre une ampleur extrême[7].

Plus loin, Keynes insiste encore :

> Qu'*a priori* cette loi psychologique paraisse ou non plausible au lecteur, il est certain que, si elle n'était pas vérifiée, la réalité serait fort différente de celle que nous connaissons. Car, dans ce cas, une augmentation de l'investissement, si faible fût-elle, déclencherait une série d'accroissements cumulatifs de la demande effective jusqu'à ce qu'on ait atteint une situation de plein emploi ; et une diminution de l'investissement déclencherait une série de fléchissements cumulatifs de la demande effective jusqu'à ce que personne ne soit plus employé. Or l'expérience montre que nous sommes en général dans une situation intermédiaire[8].←158 | 159→

En fait, on verra plus loin que cette « loi psychologique » peut s'interpréter d'un point de vue microéconomique, à partir de la théorie du comportement du consommateur et des courbes d'Engel, mais moyennant certaines conditions.

1.2. La linéarité de la fonction de consommation de long terme

L'hypothèse de Keynes sur la fonction de consommation a donné lieu à différentes vérifications statistiques avec des analyses dites en *coupe instantanée* (*cross-section*) et des analyses sur *séries temporelles* (*time-series*). Les premières consistent à observer à un instant donné (ou sur une période courte) la consommation des ménages classés par niveaux de revenu. Les secondes consistent à observer chronologiquement la consommation globale des ménages. Nous privilégierons ici la première approche dans la mesure où elle est de nature microéconomique et qu'elle révèle davantage la contradiction évoquée en titre du paragraphe. D'ailleurs, on peut la considérer comme représentative du comportement d'un consommateur « moyen ». Quoi qu'il en soit, il ressort de ces analyses que l'hypothèse keynésienne de concavité de la fonction de consommation « est vérifiée à court terme mais infirmée dans le long terme[9] ».

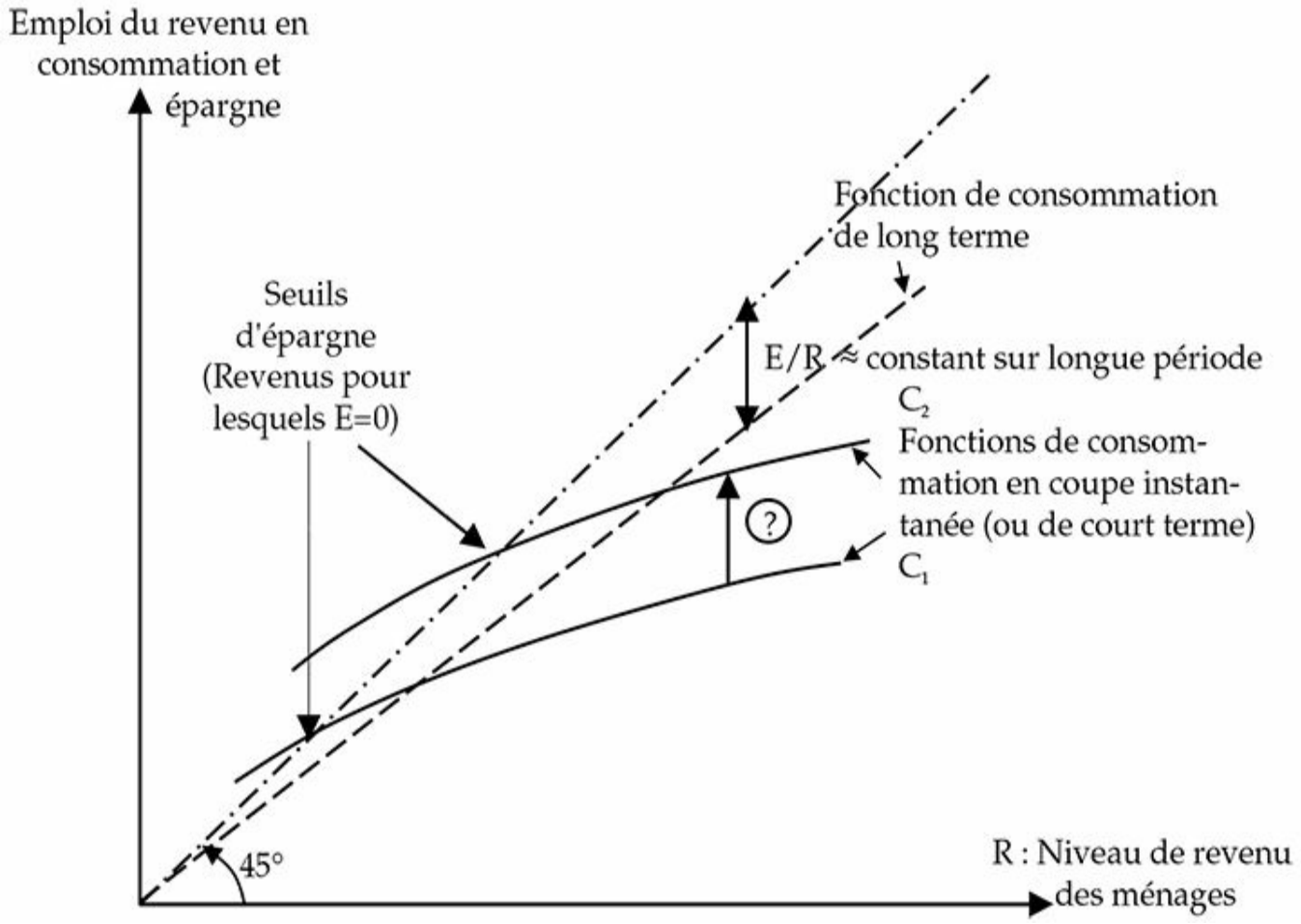
L'observation, en un instant donné, des comportements de consommation des ménages, classés par niveaux de revenu, fait apparaître, que plus le niveau de revenu des ménages s'élève, plus la *part* consacrée à la consommation tend à diminuer : la courbe de consommation moyenne des ménages est concave par rapport au revenu, c'est-à-dire traduit une propension marginale à consommer décroissante (*cf. figure 4.1*). Réciproquement, le *taux* d'épargne des ménages s'accroît avec le revenu ce qui traduit une propension marginale à épargner croissante[10]. Tout cela correspond à l'hypothèse avancée par Keynes.

En revanche, si on renouvelle cette observation instantanée, à intervalles espacés (une ou plusieurs décennies) pour qu'entre temps les revenus de←159 | 160→ l'ensemble des ménages se soient suffisamment accrus, on constate que la courbe de consommation moyenne des ménages C_1 s'est, non pas *prolongée* avec l'augmentation des revenus mais *déplacée* dans son ensemble vers le haut et la droite en C_2. De ce fait, la consommation moyenne de chaque classe de ménages (« modestes », « moyens » ou « aisés ») s'est accrue proportionnellement au revenu. À long terme la fonction de consommation des ménages est donc, non pas concave mais linéaire avec une propension marginale à consommer constante. Il en est de même de l'épargne : son taux, pour chaque catégorie de ménages classés par niveaux de revenu, reste en moyenne constant au cours du temps.

Le problème à résoudre est donc la nature du phénomène qui conduit à ce déplacement vers le haut (sur la diagonale à 45° qui est le lieu des points où les revenus sont entièrement utilisés en consommation et en épargne) des fonctions de consommation de court terme, parallèlement à l'accroissement des revenus sur longue période. Dit autrement, comment expliquer, lorsqu'on examine à un instant donné les comportements de consommation et d'épargne des ménages, classés par niveaux de revenu, que le taux d'épargne augmente tendanciellement avec ce revenu mais que, sur longue période, chaque catégorie de ménages conserve grosso modo et en moyenne le même taux d'épargne bien que l'ensemble des revenus ait progressé ?

Figure 4.1 – La contradiction entre les fonctions de consommation en coupe instantanée (ou de court

terme) et de long terme



←160 | 161→

Notre hypothèse – on l'a annoncé plus haut – est que, de la même manière que les innovations dans les processus de production permettent d'enrayer la décroissance de la productivité marginale des facteurs (travail et capital) quand leur quantité augmente, les innovations dans les biens de consommation permettent d'enrayer la décroissance de la propension marginale à consommer des ménages quand leurs revenus s'élèvent (revenus analysés « en coupe instantanée »).

Cependant, avant d'examiner cette hypothèse, voyons brièvement en quoi les différentes interprétations qui ont été développées en faveur ou en défaveur de la fonction de consommation keynésienne ne semblent pas de nature à résoudre le problème posé.

1.3. Les fausses réponses à cette contradiction

1.3.1. Les reformulations post-keynésiennes[11]

J. S. Duesenberry (1949) a cherché à articuler les fonctions de consommation en coupe instantanée et en séries temporelles longues en émettant l'hypothèse d'une interdépendance des comportements de consommation entre groupes sociaux. Les

milieux modestes chercheraient à imiter la consommation des milieux aisés : c'est « l'effet d'imitation » ou « l'effet de démonstration ». En coupe instantanée, on a une fonction de consommation présentant une propension moyenne à consommer décroissante quand on passe des titulaires de bas revenus à ceux qui bénéficient de revenus élevés. Le raisonnement consiste à expliquer que, si restent constantes dans le temps : la structure sociale de la collectivité, la répartition du revenu national entre les groupes sociaux et la propension moyenne à consommer de chaque groupe social, alors la propension moyenne à consommer de l'ensemble de la collectivité reste également constante sur longue période ; et cela, bien que la propension moyenne à consommer de la fonction de consommation en coupe instantanée soit décroissante.

Or, dans ce raisonnement, la constance de la propension à consommer des différents groupes sociaux relève totalement de l'hypothèse *ad hoc*. Qu'est-ce qui permet de penser que le groupe social le plus aisé – qui joue dans cette analyse un rôle de chef de file en matière de consommation – puisse garder toujours la même propension à consommer à mesure que son revenu augmente ? Pourquoi n'y aurait-il pas, à son endroit,←161 | 162→ poursuite de la tendance constatée sur la fonction de consommation « en coupe instantanée », à savoir l'abaissement de la propension à consommer (moyenne ou marginale) quand son revenu augmente ? La courbe de consommation de court terme est donc censée se déplacer vers le haut, quand les revenus s'accroissent sur longue période, sans aucune justification.

On rencontre le même problème dans les analyses qui font appel à des phénomènes de cliquet ou de crémaillère, c'est-à-dire dans lesquelles la consommation dépend des comportements de consommation antérieurs. Ainsi, chez T. M. Brown (1952), en longue période, la consommation est censée croître à un certain taux de sorte que la fonction de consommation de court terme se déplace vers le haut, en gardant la même propension marginale à consommer, au fur et à mesure que le revenu national augmente au cours du temps. Là aussi, si on retrouve une propension marginale de longue période supérieure à celle qui est observée sur courte période, rien ne vient justifier l'hypothèse de croissance de la consommation avec une propension marginale de courte période restant constante.

Sans nul doute, le caractère essentiellement macroéconomique de ces reformulations keynésiennes conduit-il à masquer l'aspect totalement *ad hoc* des hypothèses retenues…

1.3.2. Les théories du revenu permanent et du cycle de vie[12]

En revanche, les théories non keynésiennes du *« revenu permanent »* (Friedman, 1957) et du « cycle de vie » (Modigliani, années 1950 et 1960), reposent davantage sur une approche microéconomique du comportement des ménages. Elles ont pour caractéristique commune de considérer l'épargne comme une consommation différée et non comme un excédent du revenu sur la consommation – selon le point de vue défendu par Keynes. Pour Friedman, la consommation ne dépend pas du revenu

courant, lequel est susceptible de varier positivement ou négativement à court terme, mais du *revenu permanent*. Cela signifie, pour lui, que la consommation d'un ménage est une fonction proportionnelle du revenu lissé de ses variations conjoncturelles de façon à maintenir constante la valeur de son patrimoine. De son côté, la théorie du *cycle de vie* fait dépendre le comportement d'épargne des ménages de leur âge : ceux-ci ont tendance à épargner quand ils sont jeunes actifs et←162 | 163→ à désépargner quand ils sont à la retraite. Or, si on fait l'hypothèse que la consommation est différée uniquement sur la durée de vie du ménage, sans accroissement du patrimoine financier transmis aux générations suivantes [hypothèse qui n'est pas vérifiée dans les faits], la propension moyenne et marginale à consommer sur cette période sont égales entre elles et à 1. On a donc bien une fonction de consommation de longue période linéaire comme cela est confirmé par les observations. (Il y a également linéarité si le patrimoine transmis croît, mais à condition que cela soit proportionnel au revenu.)

Cependant, ces deux approches théoriques ne permettent pas de comprendre la forme concave (ou, à défaut, affine) de la fonction de consommation en coupe instantanée. Si l'épargne n'est qu'une simple consommation différée, pourquoi les ménages titulaires de revenus élevés épargnent-ils proportionnellement *davantage* que ceux qui ne perçoivent que des revenus faibles ? Si on fait l'hypothèse plausible que l'on retrouve la même variabilité à court terme du revenu courant, chez les titulaires de revenus faibles et chez ceux de revenus élevés, la théorie du revenu permanent devrait conduire à une fonction de consommation en coupe instantanée également linéaire. De même, on devrait aboutir à un résultat identique avec la théorie du cycle de vie, si on estime qu'il y a, *grosso modo*, la même proportion de ménages « jeunes » (supposés épargner) et de ménages « âgés » (supposés désépargner), parmi les titulaires de faibles revenus et parmi ceux de hauts revenus.

Bref, la contradiction entre les deux observations n'est pas davantage expliquée, même si la théorie du revenu permanent, en faisant dépendre la consommation courante des consommations antérieures, aboutit à une fonction de court terme de la société (en séries temporelles) de forme affine. Du reste, l'objet de la théorie du revenu permanent n'est pas tant d'interpréter la contradiction entre les deux observations que d'essayer de montrer que la fonction de consommation de court terme n'est pas stable et donc, que les politiques keynésiennes de relance économique sont inefficaces. Pourtant, les faits montrent que les comportements de consommation d'une société sont relativement stables, à court terme, comparés à ceux d'investissement.

D'autres hypothèses de comportements des consommateurs ont été étudiées mais non de nature, selon nous, à résoudre le problème ici posé.←163 | 164→

2. Le rôle spécifique des innovations dans les biens de consommatio

Pour résoudre cette contradiction mais aussi pour interpréter les faits

d'observation rappelés au début de ce chapitre, nous allons développer notre seconde hypothèse, à savoir que le progrès technique exerce *deux impacts* bien spécifiques sur la dynamique économique qu'il est essentiel de distinguer :

- D'une part, il y a le progrès technique qui prend la forme *d'innovations dans le processus de production*. Celles-ci contribuent – on le sait – à accroître la productivité des facteurs, du travail en particulier[13], et donc les revenus unitaires (ou, de façon équivalente, à enrayer la décroissance de la productivité marginale des facteurs quand leur quantité s'accroît) ; *in fine*, ces innovations stimulent la production et l'offre des entreprises. [Impact (ou effet) noté dans les *figures* de cet ouvrage].
- D'autre part, il y a aussi le progrès technique qui prend la forme *d'innovations dans les biens de consommation*[14]. Ces dernières modifient – on le démontrera – l'arbitrage des ménages entre consommation et épargne et donc, contribuent à accroître la propension à consommer un revenu donné (ou, de façon équivalente, à enrayer la décroissance de la propension marginale à consommer des ménages quand leurs revenus s'accroissent) ; *in fine*, ces innovations stimulent la consommation et la demande des ménages. [Impact (ou effet) noté dans les *figures* suivantes de ce chapitre].←164 | 165→

À ce propos, on peut distinguer les *innovations dans de nouvelles fonctionnalités* (des biens véritablement nouveaux), et les *innovations qualitatives* de biens existants. Les premières rendent les différents biens davantage complémentaires entre eux que substituables alors que pour les secondes, c'est l'inverse. Comme exemple *d'innovations de fonctionnalités*, on peut prendre les moyens d'information. Ainsi, la presse écrite s'est diffusée massivement à la fin du XIXe siècle en même temps que l'illettrisme reculait. Dans l'entre-deux-guerres, apparut la radio, puis après la Seconde Guerre mondiale la télévision. Enfin aujourd'hui, internet permet grâce à la micro-informatique de multiplier les sources d'information et de documentation écrites, sonores et visuelles. En général, la plupart des ménages utilisent en complémentarité l'ensemble de ces médias. Comme exemple d'*innovations qualitatives* on peut prendre la télévision avec d'abord le noir et blanc, puis la couleur, les écrans plasma et la haute définition. Ces différentes innovations de qualité se sont substituées les unes aux autres et ont accéléré le renouvellement du parc de téléviseurs avant même que ceux-ci n'aient atteint le terme de leur usure physique. Toutes ces innovations (de fonctionnalité ou de qualité) sont porteuses, chacune, d'un supplément de valeur ajoutée (donc de travail) plus ou moins important par rapport aux biens existants.

Ajoutons qu'un bien, d'une fonctionnalité et d'une qualité définies, peut se décliner en de multiples gammes de produits concrets en terme de taille, de marque et de caractéristiques portant sur la nature des matériaux, sur les soins apportés à la finition, etc. – et donc de coût –, afin de séduire une clientèle la plus vaste possible. Ainsi, la mise au point du liner a permis de démocratiser fortement la piscine ; or

celle-ci peut être hors sol ou enterrée, autoportante ou avec un support en bois, en métal ou en béton, de forme et de dimensions très variables, etc.

Enfin, concernant le temps de diffusion de ces nouveaux biens de consommation – c'est-à-dire le temps qu'il faut pour que les ménages les acquièrent et que leur marché se sature (autrement dit, pour que la demande ne devienne que de renouvellement) –, il est très variable. Il dépend de leur attractivité (de leur utilité) et de leurs prix.

Voyons comment on peut justifier, d'un point de vue microéconomique, cette hypothèse selon laquelle les innovations dans les biens de consommation stimulent la consommation.←165 | 166→

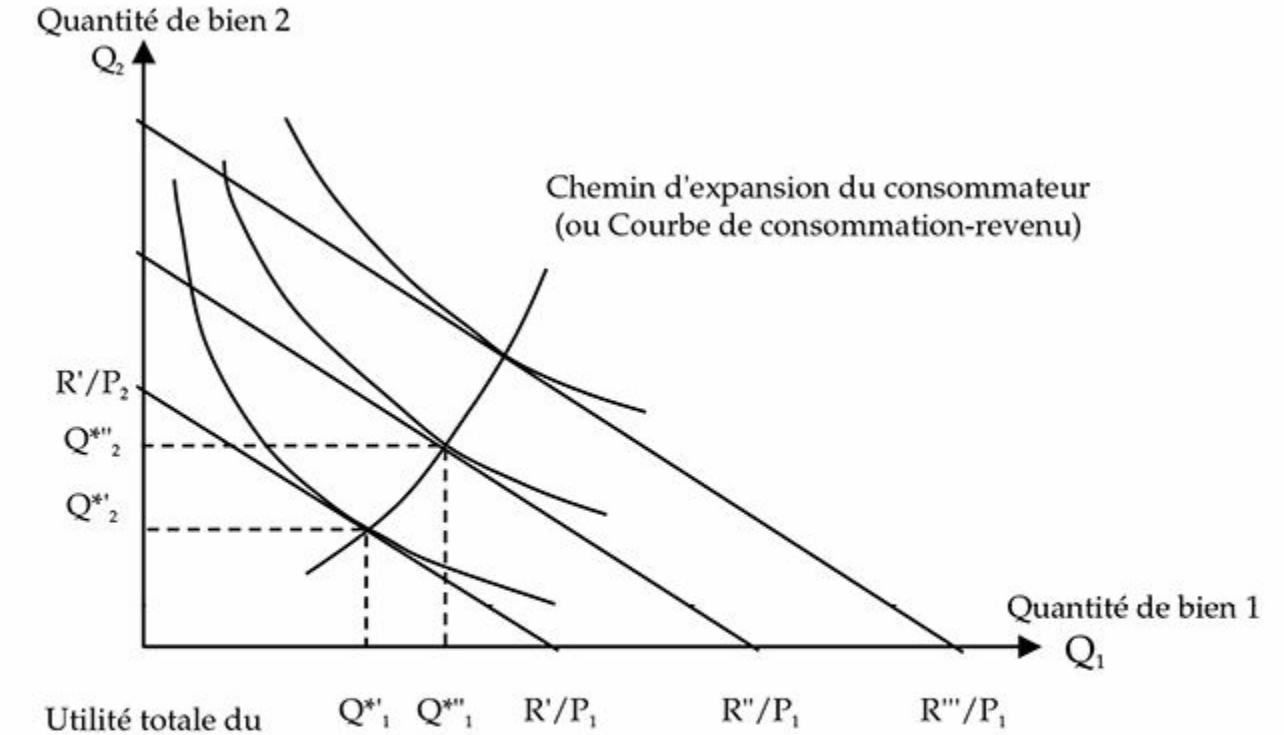
2.1. L'effet de ces innovations sur la fonction d'utilité de la consommation

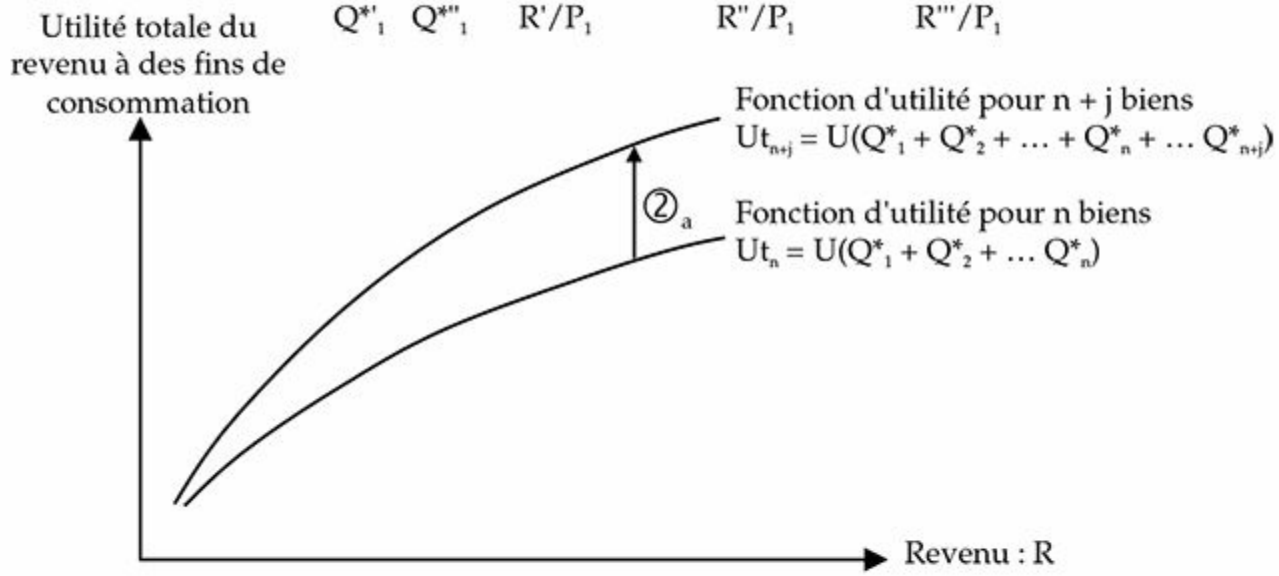
Selon la théorie de l'utilité et du comportement du consommateur, la fonction d'utilité engendrée par des quantités croissantes d'un bien donné est concave : l'utilité totale offerte augmente avec les quantités de ce bien mais de moins en moins vite, ce qui implique une utilité marginale décroissante. De même, la fonction d'utilité engendrée par des quantités croissantes de deux biens prend la forme d'une surface d'utilité concave. Pour un rapport de prix donné entre les biens, on peut définir, sur cette surface d'utilité, une « courbe de consommation-revenu » (appelée également « chemin d'expansion du consommateur ») qui est le lieu des points permettant, pour chaque niveau de revenu, d'obtenir une combinaison des biens offrant une utilité maximale. À partir de ce chemin, pour chaque niveau de revenu consacré à l'achat de ces deux biens, on peut associer un niveau optimal d'utilité acquis par le consommateur. Ce raisonnement peut être élargi à un nombre quelconque de biens (*figure 4.2*).

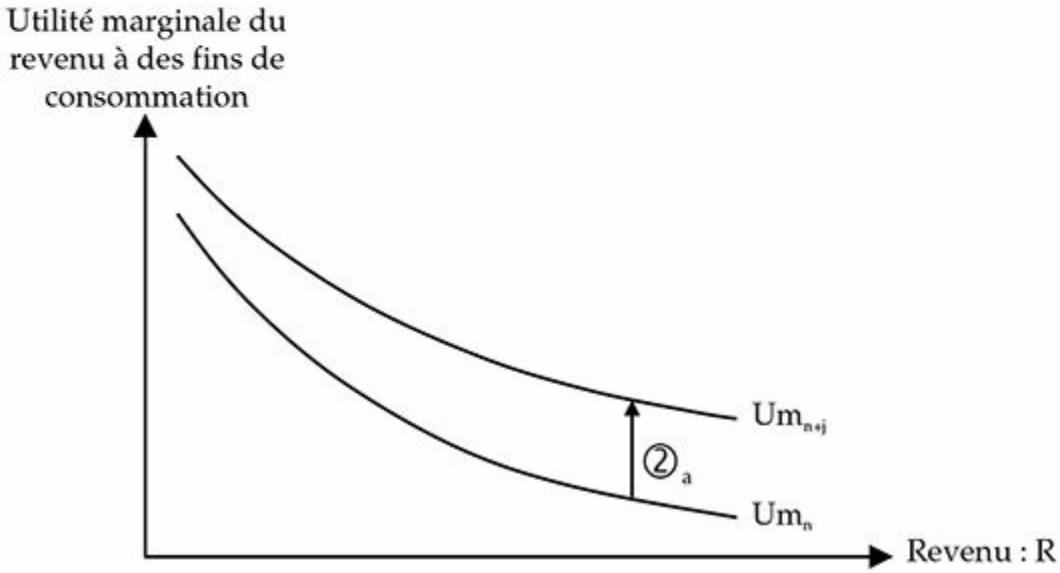
Or ce chemin d'expansion du consommateur n'a guère fait l'objet d'approfondissements en microéconomie alors qu'il est essentiel pour comprendre les comportements de consommation et pour clarifier les débats relatifs à la macroéconomie keynésienne.

Transposé dans un plan, ce chemin représente la *fonction d'utilité du revenu à des fins de consommation. Pour une diversité donnée de biens*, c'est-à-dire un nombre n de biens (différents les uns des autres et de caractéristiques, notamment qualitatives, bien définies), et pour un rapport de prix donné entre ces biens, *cette fonction d'utilité totale du revenu à des fins de consommation est stable et concave (et la fonction d'utilité marginale décroissante)*.←166 | 167→

Figure 4.2 – Effet des innovations dans les biens de consommation sur la fonction d'utilité du revenu à des fins de consommation : a







NB : Q^*_i = quantité optimale de bien i pour le consommateur, compte tenu du rapport des prix entre les différents

biens et de son revenu R.←167 | 168→

En revanche, si la diversité des biens (leur nombre ou leurs caractéristiques) s'accroît de n à n+j, les utilités totale et marginale offertes par un même niveau de revenu consacré à leur consommation seront plus élevées. *Il en résulte donc un déplacement vers le haut des courbes d'utilité totale et marginale du revenu à des fins de consommation*. Ce déplacement sera d'autant plus important que les nouveaux biens j sont attractifs (utiles) et possèdent un caractère plus complémentaire que substituable aux biens n existants.

Or, si on examine le comportement des ménages à un instant donné (ou à court terme), on peut considérer que la *diversité* et les *caractéristiques qualitatives* des biens (et services) de consommation dont ils disposent sont strictement *invariables*. Cela nous conduit à un premier résultat : *la consommation d'un ménage, prise dans sa globalité, peut alors être considérée, à un instant donné (ou à court terme), comme constituant un bien composite, divisible, de caractéristique invariable*. En revanche, sur longue période, ce n'est plus possible du fait de l'apparition d'innovations dans les biens.

Par ailleurs, comme toutes les fonctions individuelles d'utilité du revenu à des fins de consommation sont stables et concaves, la fonction d'utilité globale (ou agrégée) d'une collectivité dont la population reste constante est également stable et concave.

2.2. L'effet de ces innovations sur l'arbitrage consommation/épargne

À cette utilité du revenu à des fins de consommation s'oppose son utilité à des fins d'épargne, sachant que deux utilisations sont possibles pour un revenu : le consommer ou bien le mettre en réserve, c'est-à-dire par définition l'épargner. Or l'épargne n'est pas seulement une consommation différée dont l'utilité ne se réaliserait que le jour où elle serait sacrifiée. L'épargne a une utilité en tant que telle, immédiate, et pas seulement future par la consommation qu'elle permettra. *C'est une réserve de valeur qui offre de l'aisance, de l'opportunité et de la sécurité dans la vie des ménages*. Elle facilite les transactions courantes comme Keynes l'estimait. Elle permet de se réserver pour d'éventuels biens futurs. Elle permet aussi de faire face à des dépenses imprévues, de coups de cœur ou de coups durs. C'est une sorte d'assurance multi-options à l'égard de l'incertitude de la vie. Dit de façon triviale, il est plus agréable d'avoir un peu d'argent devant soi (une épargne) que d'être obligé de tirer le diable par la queue pour la moindre de ses dépenses ! Cela signifie que l'épargne ne peut être réduite à un sacrifice←168 | 169→ par rapport à une consommation immédiate, lequel sacrifice nécessiterait une compensation financière sous la forme d'intérêts.

Cela dit, la fonction d'utilité du revenu à des fins d'épargne est également stable et concave, pour les mêmes raisons théoriques que pour les biens, et donc la fonction

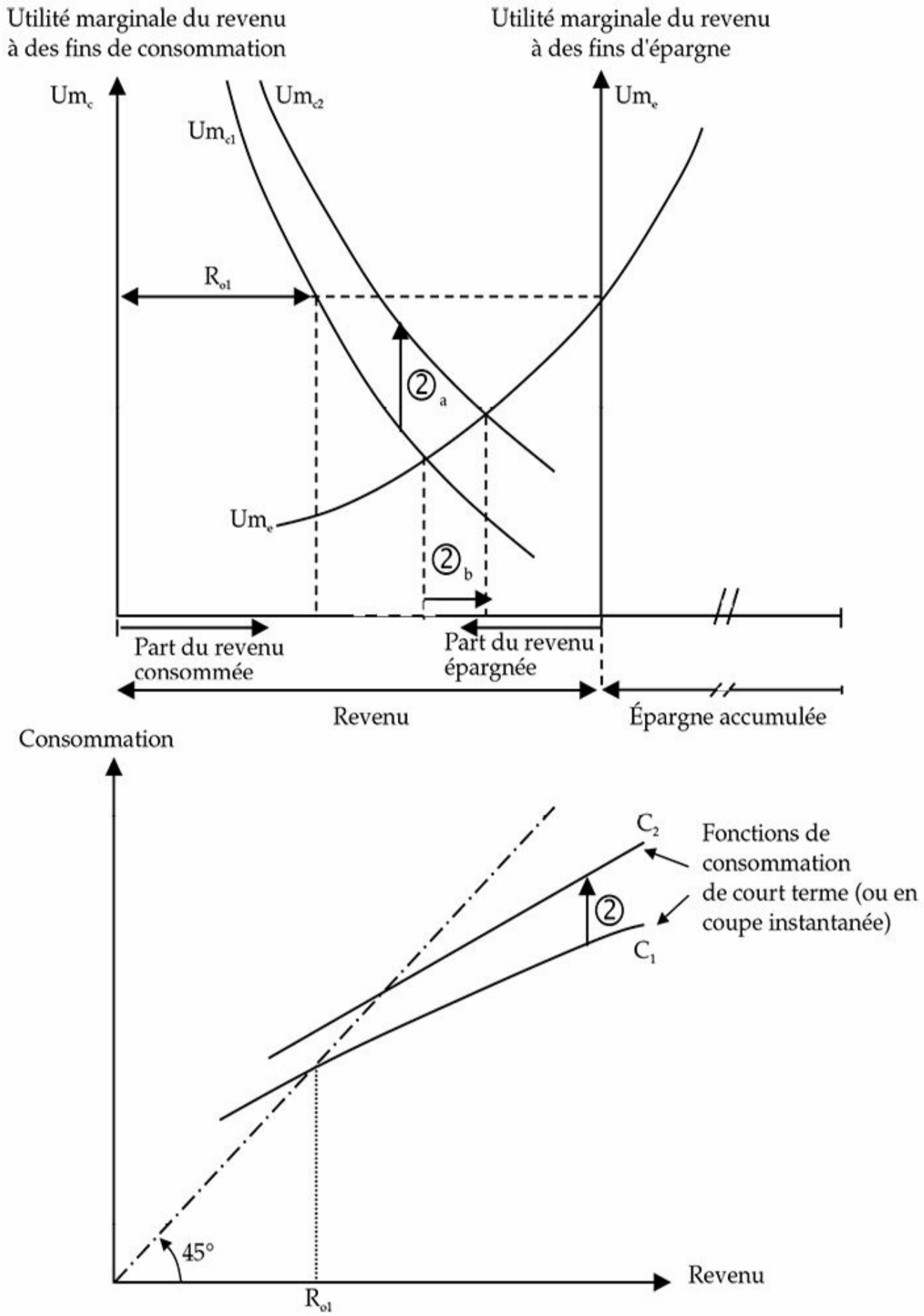
d'utilité marginale est décroissante. Ceci, toutes choses restant égales par ailleurs, c'est-à-dire que les variables autres que le revenu, susceptibles d'influencer le volume de l'épargne (taux d'intérêt réel, niveau d'incertitude face à l'avenir, importance et structure du patrimoine possédé, etc.) restent constantes.

L'arbitrage optimal entre la consommation et l'épargne dans l'utilisation du revenu s'établira au point où son utilité marginale à des fins de consommation égalise son utilité marginale à des fins d'épargne : $Um_c = Um_e$ (*cf. figure 4.3*).

Si le revenu augmente, toutes choses restant égales par ailleurs, la théorie des choix du consommateur ne peut prédire par elle-même quel sera le bien (ou service) qui augmentera proportionnellement plus vite ou moins vite que le revenu. Seule l'observation des faits permet de l'affirmer. Or l'examen de l'utilisation du revenu, en coupe instantanée, indique sans ambiguïté une fonction de consommation concave et, inversement, une fonction d'épargne convexe.

Nous aboutissons à un deuxième résultat important : *à un instant donné* (ou à court terme), *la consommation*, prise dans sa globalité, est donc, au sens de la théorie du comportement du consommateur, un « bien (composite) prioritaire » d'élasticité-revenu (e_r) comprise entre 0 et 1, tandis que *l'épargne* est un « bien de luxe » d'élasticité-revenu supérieure à 1. En revanche, à long terme, cette interprétation microéconomique n'est plus acceptable du fait de l'apparition d'innovations dans les biens de consommation (nouveaux biens ou amélioration qualitative de biens existants). Ainsi peut s'expliquer, d'un point de vue microéconomique, la fameuse « loi psychologique fondamentale » de Keynes, à savoir la *concavité* de la fonction de consommation de court terme.←169 | 170→

Figure 4.3 – Effet des innovations dans les biens de consommation sur la propension à consommer



a Augmentation de l'utilité marginale d'un niveau donné de revenu à des fins de consommation sous l'effet d'innovations dans les biens de consommation entre les périodes 1 et 2.

$_b$ Augmentation de la propension (moyenne et marginale) à consommer un niveau donné de revenu sous l'effet d'innovations dans les biens de consommation, toutes choses restant égales par ailleurs.←170 | 171→

Précisions relatives à cette figure 4.3 : L'arbitrage entre consommation et épargne s'établissant au point où les utilités marginales s'égalisent, on peut représenter graphiquement [*figure* du haut] l'effet d'une variation du revenu sur la propension à consommer, toutes choses restant égales par ailleurs, en rapprochant ou en écartant les axes verticaux Um_c et Um_e l'un de l'autre (tel un accordéon) ; et cela, en considérant que les courbes d'utilité marginale de la consommation et de l'épargne restent respectivement attachées à ces axes. Ainsi, peut-on envisager une contraction du revenu jusqu'au seuil d'épargne R_{o1}, en dessous duquel le consommateur désépargnerait (en période 1).

Maintenant, si la diversité (ou les caractéristiques) des biens (et services) de consommation augmente, sur longue période, en raison d'innovations les concernant, cela a pour effet de déplacer vers le haut la fonction d'utilité marginale du revenu à des fins de consommation. Et, si on raisonne toutes choses restant égales par ailleurs, en particulier avec une fonction d'utilité de l'épargne courante (annuelle) inchangée et des prix réels des biens de consommation et de l'épargne (taux d'intérêt) constants, la propension à consommer un revenu donné s'accroît ce qui entraîne un déplacement vers le haut de la fonction de consommation des ménages, individuelle ou collective[15].

Nous aboutissons ainsi à un troisième résultat essentiel : *le déplacement vers le haut et la droite (sur la diagonale à 45°) de la courbe de consommation keynésienne (en coupe instantanée ou à court terme), sur longue période, peut s'expliquer par les innovations dans les biens de consommation*. De même, *si les goûts des consommateurs (c'est-à-dire leurs cartes d'indifférence), ne restent pas stables dans le temps et se modifient*[16] – ce qui est source d'interrogations pour les économistes –, *c'est fondamentalement en raison de ces innovations dans les biens.*←171 | 172→

2.3. Autres déterminants des comportements de consommation

D'autres variables sont reconnues ou citées comme susceptibles d'influer sur les comportements de consommation ou d'épargne. En voici un certain nombre, sans prétendre à l'exhaustivité.

2.3.1. *Variables déplaçant la fonction individuelle de consommation du ménage*

- Le taux d'intérêt réel

Les économistes classiques considèrent le taux d'intérêt réel comme étant le déterminant fondamental du niveau de l'épargne et donc, *a contrario*, de la consommation. Pour eux, ce taux est le *prix de l'abstinence*, c'est-à-dire le prix de la renonciation à une consommation immédiate du revenu afin de l'épargner. Keynes a critiqué ce point de vue en expliquant que ce taux agit, moins sur le volume de l'épargne que sur la forme qu'elle prend : placée (à terme plus ou moins long) ou non placée (c'est-à-dire restant parfaitement liquide). Pour lui, ce taux est d'abord le

prix de la renonciation à la liquidité. C'est aussi notre position [*cf. supra* § 2.2.]. D'ailleurs, si le taux d'intérêt était – selon les classiques – uniquement le prix de l'abstinence à consommer, la fonction de consommation *en coupe instantanée* ne devrait pas être concave mais linéaire (avec une élasticité-revenu égale à 1) [*cf. supra* § 1.3.2.]. Il y a manifestement contradiction avec les faits. Cela dit, dans l'approche keynésienne, le taux d'intérêt est une variable parmi d'autres susceptible d'agir sur la fonction de consommation de court terme du ménage[17]. Cependant, étant donné que l'on raisonne à long terme, on peut considérer ce taux comme restant constant, donc sans incidence sur le déplacement de cette fonction de consommation.

- La production-consommation de biens publics

La décision de l'État d'accroître la production de biens publics (et donc leur consommation puisque ces services sont offerts en bloc aux ménages)←172 | 173→ entraînera les mêmes effets sur les comportements de consommation et d'épargne du ménage que l'apparition de nouveaux biens de consommation. (Pour cela, on reprend l'hypothèse théorique habituelle à savoir que *les préférences des ménages pour ces biens publics sont convexes*, c'est-à-dire que leur consommation n'entraînera pas une diminution équivalente et *a fortiori* supérieure de celle de biens privés – ce qui serait le cas si les préférences étaient linéaires ou concaves.) En effet, un accroissement des biens publics entraînera une augmentation de la propension à consommer (et une diminution de la propension à épargner) du ménage ; c'est-à-dire, un déplacement vers le haut de sa fonction individuelle de consommation (en biens privés et en biens publics) de court terme : voir sur la *figure 4.3*. Bien entendu, les choses s'inversent si l'État décide de réduire la production de biens publics. [Sur cette question de production-consommation de biens publics, voir également, *infra*, chapitre 5, § 3.3.]

- Les facteurs d'incertitude

L'incertitude agit sur la confiance du ménage et donc sur ses fonctions de consommation ou d'épargne de court terme. En revanche, à long terme, cette variable se lisse, donc devient neutre à l'égard de l'arbitrage consommation / épargne. Cela étant, les politiques mises en œuvre visant à réduire les facteurs d'incertitude pesant sur les ménages, telle l'instauration d'assurances obligatoires pour les personnes (maladie, invalidité, vieillesse, chômage…) et pour les biens (incendie, accidents…), ont pour effet de réduire l'utilité de l'épargne pour la couverture individuelle de ces risques. Elles contribuent donc à accroître la propension à consommer du ménage, *ceteris paribus*. Et inversement, s'il y avait démantèlement de ces politiques…

- Le cycle de vie du ménage

L'arbitrage d'un ménage entre consommation et épargne varie également au cours de sa vie comme l'a développé F. Modigliani (1918-2003). Tendanciellement, un ménage emprunte quand il s'établit dans la vie, épargne ensuite (*a posteriori* de la dépense) pour rembourser le capital emprunté mais aussi en prévision de ses vieux jours, enfin il peut désépargner une fois parti à la retraite. Cependant, si la

proportion de ménages « jeunes » et de ménages « vieux » reste constante, ce cycle n'a aucune incidence sur la fonction de consommation du « ménage moyen », ni sur la fonction de consommation agrégée de la société.

- La valeur des actifs patrimoniaux

La variation de la valeur des actifs patrimoniaux peut entraîner des déplacements de la fonction de consommation de court terme du ménage. En particulier, si les valeurs mobilières sont largement répandues dans le←173 | 174→ public, la hausse de leur cours aura pour effet de réduire l'utilité marginale de l'épargne des ménages et donc, d'accroître leur propension à consommer. C'est ce qu'on appelle l'effet de richesse, intégré dans l'analyse des comportements de consommation. Cependant, si on raisonne sur longue période, on peut considérer que ces cours suivent l'évolution des profits des entreprises, c'est-à-dire du stock de capital productif de la société, ou encore le trend de la croissance économique, ce qui en neutralise largement les effets. Cette propension à consommer pourra également se modifier avec la valeur des actifs non financiers (immobilier, œuvres d'art, antiquités, etc.). Cependant, on peut négliger cette incidence, d'une part parce que l'effet sur la propension à consommer est moins direct avec ce type d'actifs non liquides, d'autre part parce que, si l'accroissement de la valeur de l'immobilier (l'actif le plus important) enrichit les propriétaires, il appauvrit les locataires car il s'accompagne généralement d'une hausse des loyers.

- Le temps libre disponible

Si on reprend l'hypothèse de G. Becker selon laquelle il faut du temps pour produire, mais aussi pour consommer, la propension à consommer des ménages peut donc être considérée comme corrélée positivement avec le temps libre disponible, *ceteris paribus*[18]. C'est particulièrement le cas pour la consommation des biens touristiques et culturels, lesquels constituent désormais une part importante du PIB de nos pays développés.

2.3.2. Autres variables agissant sur la consommation globale d'un pays

- Les facteurs démographiques

La variation de la population d'un pays (taux de natalité, espérance de vie, immigration ou émigration, etc.) se répercute évidemment sur sa consommation globale mais elle n'influe pas, en soi, sur la fonction individuelle de consommation du ménage. En revanche, une modification de la structure interne de la société (proportion de population jeune ou âgée, composition socioprofessionnelle, etc.) sera susceptible d'agir mais dans un sens difficile *a priori* à appréhender et il faudrait des changements brutaux dans cette structure pour que les effets soient significatifs.

- La distribution des revenus au sein de la société

La concavité – examinée plus haut et vérifiée – de la fonction de consommation (à court terme) entraîne une conséquence importante :←174 | 175→ *la consommation*

maximale d'une société sera atteinte avec une distribution parfaitement égalitaire des revenus[19]. En effet, par rapport à une telle distribution égalitaire, chaque fois que l'on introduit une inégalité de répartition (telle que la hausse de revenu des uns soit compensée par la baisse de celui des autres), l'accroissement de consommation qui en résultera sur les revenus qui augmentent sera inférieur à la diminution de consommation sur ceux qui s'abaissent. Donc, plus la distribution des revenus entre les ménages est inégalitaire, plus la propension moyenne à consommer de l'ensemble de la société est faible. Inversement, plus cette distribution des revenus devient égalitaire plus la propension à consommer de la société s'élève, toutes choses restant égales par ailleurs. Cependant, la structure de distribution des revenus entre les ménages n'influe pas sur le déplacement de la fonction de consommation du ménage mais uniquement sur la consommation globale de la société.

- Les facteurs d'ordre physique et culturel

Les comportements de consommation ou d'épargne, à travers le monde, présentent des différences assez prononcées. Celles-ci renvoient, le plus souvent, à des contextes physiques ou culturels différents. On ne consomme pas de la même manière sous les tropiques ou à proximité du cercle polaire, ni, en restant à la même latitude, dans les cultures chinoise, indienne, marocaine, mexicaine ou encore de Floride. Cela est évident pour l'alimentation mais aussi dans bien d'autres domaines. Ainsi, le logement et tout ce qui lui est lié constituent un poste important de dépense des ménages ; or cette dernière dépend de nombreux paramètres : densité démographique, structure existante de l'habitat, possibilité d'accès au foncier, caractéristiques de la vie sociale, etc. Autre exemple, en France, le taux d'épargne des ménages (le fameux « bas de laine ») est traditionnellement élevé… Autrement dit, la *carte d'indifférence* des ménages varie selon leur environnement physique et culturel. Cependant, ces contextes n'influent pas, en eux-mêmes, sur le déplacement de la fonction de consommation du ménage. Sinon, pour qu'un tel déplacement se produise, il faudrait qu'ils subissent des modifications profondes qu'il conviendrait alors d'expliciter…

En conclusion, si on raisonne sur longue période, la plupart de ces variables (ou facteurs) apparaît peu ou pas influente sur le déplacement de←175 | 176→ la fonction de consommation du ménage. Aussi, en dehors de la décision de l'État de faire varier la production-consommation de services publics, le déterminant principal de ce déplacement nous paraît être le progrès technique par les innovations qu'il met en œuvre dans les biens et services de consommation privés.

3. Les effets relatifs du progrès technique sur la croissance et sur l'emploi des facteurs

3.1. Interaction entre les comportements de production et ceux de

consommation

Le paragraphe précédent a permis de montrer, à partir des fondamentaux microéconomiques, que les innovations dans les biens de consommation modifient l'arbitrage d'un ménage entre consommation et épargne et donc accroissent sa propension à consommer un niveau donné de revenu, c'est-à-dire stimulent sa consommation, toute chose restant égale par ailleurs. Ces comportements individuels peuvent être agrégés de façon additive de sorte que ce raisonnement peut s'appliquer à l'ensemble de la société. Parallèlement, on sait que les innovations dans les processus de production accroissent la productivité des facteurs et donc leurs revenus unitaires, c'est-à-dire stimulent la production des entreprises et de l'ensemble de l'économie. Or, *a priori*, il n'y a aucune raison pour que ces deux aspects du progrès technique engendrent des effets parfaitement symétriques, c'est-à-dire qu'à tout accroissement de la productivité des facteurs (et de leurs revenus unitaires) corresponde le même accroissement de la consommation.

Représentons ces effets relatifs du progrès technique et examinons leurs conséquences sur la croissance économique et sur l'emploi des facteurs de production, en particulier le travail.

D'un côté, les entreprises produisent *in fine* des biens d'investissement et des biens de consommation. Symétriquement, elles distribuent des revenus pour le travail et le capital (on néglige la rente foncière) d'un montant égal à celui de la production globale (de la valeur ajoutée produite). De l'autre côté, les ménages bénéficiaires de ces revenus arbitrent leur utilisation entre consommation et épargne. On a vu plus haut les raisons qui conduisent les ménages à épargner. Or les entreprises n'investissent pas tant parce que l'épargne disponible est abondante. Elles n'investissent que si elles sentent les marchés de leurs produits porteurs ; C'est-à-dire, qu'en fonction de la dynamique de consommation des ménages, même si←176 | 177→ elles cherchent à anticiper et à stimuler cette dynamique en investissant dans l'innovation. On dit que la demande de facteurs de production, en l'occurrence d'investissement, *dérive* de la demande de consommation des ménages en amont à laquelle les entreprises s'emploient à répondre. Cela est connu. Par ailleurs, on a vu plus haut [chapitre 3, § 3.2.] que, sur longue période, l'investissement [I] lissé de ses variations conjoncturelles représente une proportion relativement constante de la consommation [C] ou de la production globale [Y] : I/C ou I/Y ≈ constantes. (De façon équivalente, cela signifie que la propension moyenne à consommer de la société, C/Y, reste relativement constante sur longue période).

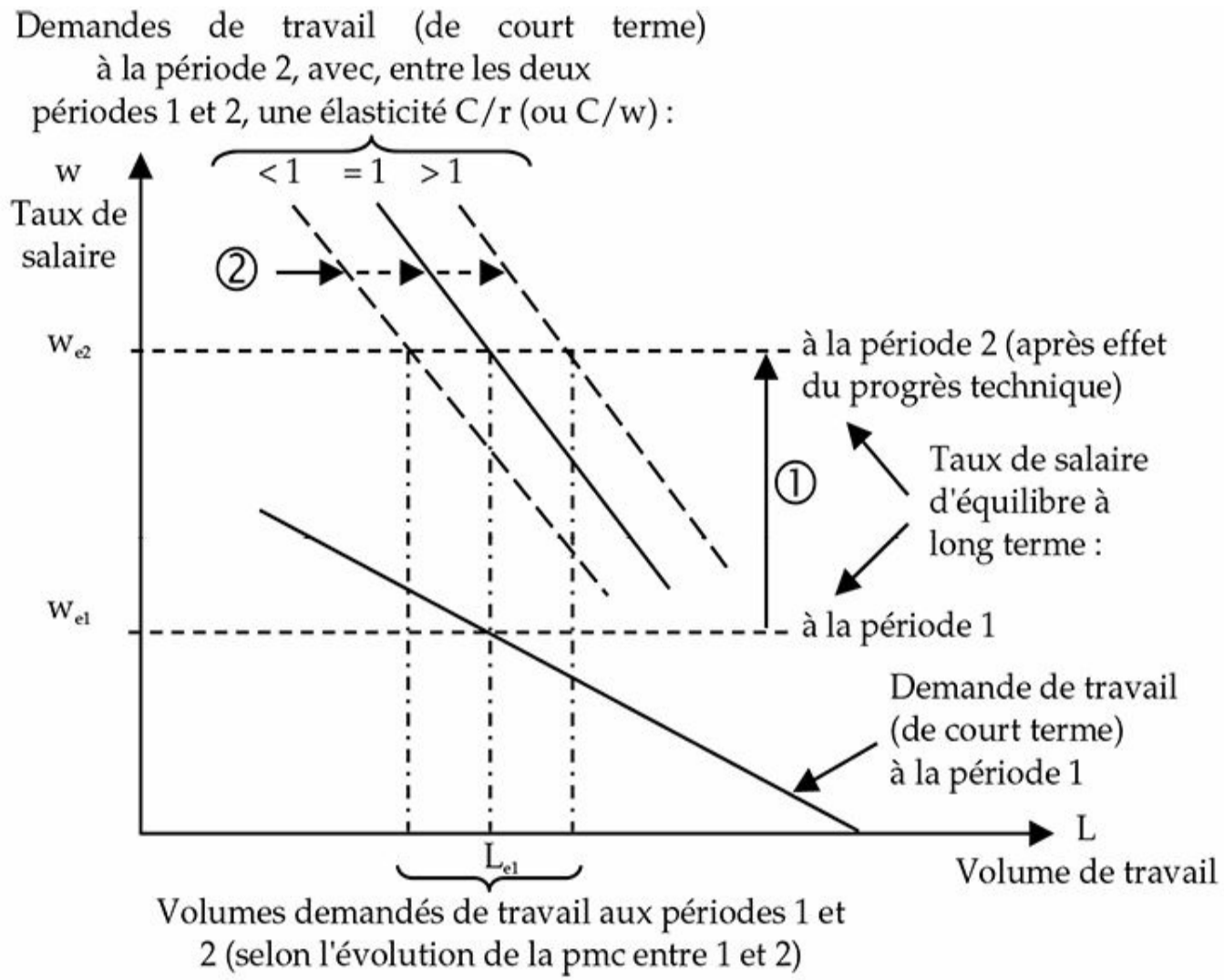
Si les raisons qui conduisent les entreprises à investir ne coïncident pas avec celles qui conduisent les ménages à épargner, il y a pourtant, d'un point de vue comptable, toujours égalité entre l'épargne [E] des ménages et l'investissement [I] des entreprises, sachant que ce dernier intègre la formation brute de capital fixe et la variation des stocks. Or c'est par cette dernière variable que s'ajuste la production des entreprises au comportement de consommation et d'épargne des ménages : une

augmentation de leur consommation *moins* que proportionnelle à celle de leurs revenus (ce qui signifie une hausse de leur taux d'épargne) aura pour correspondance un accroissement des stocks (matières premières non utilisées, biens finis et semi finis non vendus) des entreprises ce qui incitera ces dernières à réviser à la baisse leur programme de production pour la période suivante ; et inversement pour une augmentation *plus* que proportionnelle de la consommation à celle de leurs revenus… De façon équivalente, cela signifie que si la propension marginale à consommer dC/dY devient inférieure à la propension moyenne à consommer de long terme C/Y, le taux de croissance économique diminuera (la dynamique de l'économie ralentira) ; si dC/dY reste égale à C/Y de long terme, le taux de croissance restera inchangé ; enfin si dC/dY devient supérieure à C/Y de long terme, le taux de croissance augmentera.

Cela étant précisé, examinons les effets relatifs du progrès technique entre deux instants (ou périodes de court terme) 1 et 2.

La *figure 4.4* représente ces effets relatifs du point de vue des valeurs moyenne et marginale. Cette *figure* est construite à partir des approfondissements précédents sur la demande de travail [*cf. supra*, chapitre 3, *figures 3.7*, *3.9* et *3.10*]. D'un côté, les innovations dans les processus de production, entre les périodes 1 et 2, accroissent la productivité des facteurs, en l'occurrence du travail, ce qui se traduit par une hausse du taux de salaire d'équilibre à long terme de w_{e1} à w_{e2}. De l'autre, les innovations dans les biens de consommation se traduiront par une hausse←177 | 178→ de la consommation proportionnellement plus ou moins forte par rapport aux revenus unitaires (le taux de salaire). Dit autrement, l'élasticité de la consommation par rapport aux revenus unitaires[20] pourra être inférieure, égale ou supérieure à 1, ce qui se répercutera sur la demande dérivée de travail. À structure démographique invariable, le volume global de travail engagé par les entreprises, L_e, pourra diminuer, rester égal ou augmenter entre les périodes 1 et 2. Ainsi, si la consommation croît au même rythme que la productivité du travail (élasticité c/r = 1), le volume global de travail engagé restera inchangé : $L_{e2} = L_{e1}$. Si la consommation croît moins vite : $L_{e2} < L_{e1}$. Et si c'est plus vite : $L_{e2} > L_{e1}$.

Figure 4.4 – Effets relatifs du progrès technique sur la demande de travail



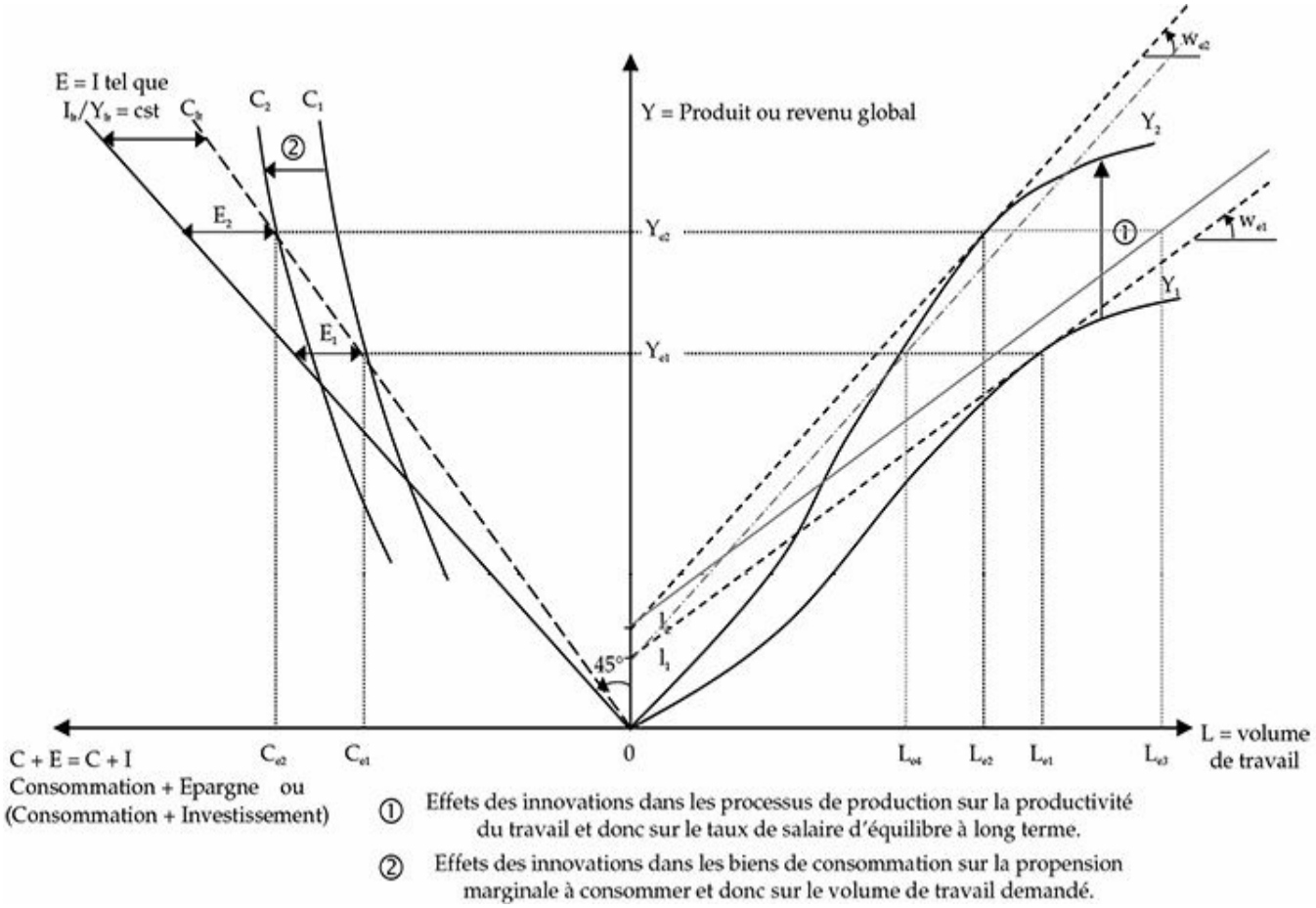
Effets des innovations dans les processus de production sur la productivité du travail (et donc sur le taux de salaire d'équilibre à long terme).

Effets des innovations dans les biens de consommation sur la propension à consommer (et donc sur le volume de travail demandé).←178 | 179→

L a *figure 4.5* représente – sous une forme de « diptyque » production / consommation – ces mêmes effets relatifs entre les deux catégories d'innovations du point de vue des valeurs totales (réelles). Les comportements des entreprises (productrices de valeur ajoutée) peuvent être agrégés en une fonction globale de production (le PIB), Y, et ceux des ménages en une fonction globale de consommation, C, sachant que le PIB correspond au revenu global de la société. I_1 et I_2 représentent l'investissement brut global (lissé de ses fluctuations conjoncturelles) pour chacune de ces deux périodes 1 et 2. Cet investissement brut correspond à la consommation de capital fixe (l'amortissement réel) et à l'investissement net lissé des variations conjoncturelles. Il correspond également à l'agrégation des coûts fixes des entreprises qu'on a supposés se limiter au coût du capital. L'égalité comptable entre l'épargne et l'investissement signifie que $I_1 = E_1$ et $I_2 = E_2$. Sur longue période, on a vu que le rapport I/Y est relativement constant et donc, il en est de même pour les rapports E/Y et C/Y. Sur la partie droite de cette *figure 4.5* les deux droites en

tirets de pente w_{e1} et w_{e2} représentent la valeur (nette) du produit moyen du travail pour chaque période, c'est-à-dire le taux de salaire d'équilibre à long terme [*cf. supra* chapitre 3, § 2.3.]. (Le changement de pente, de w_{e1} à w_{e2}, traduit l'effet – à savoir des innovations dans les processus de production – sur le produit moyen du travail). Cette *figure 4.5* présente le cas d'une dynamique de la consommation [effet], entre les deux périodes 1 et 2, plus faible que celle de la productivité du travail. Une telle situation a pour effet de freiner le développement de la production Y, d'une part, en bridant l'investissement brut annuel I et donc le stock de capital, d'autre part, en réduisant le volume de travail engagé par les entreprises pour satisfaire la demande globale C + I : $L_{e2} < L_{e1}$[21].←179 | 180→

Figure 4.5 – Effets relatifs du progrès technique sur la production et la consommation



←180 | 181→

3.2. *Les implications sur la théorie de la croissance*

Sur la base de ces *figures 4.4 et 4.5* et du raisonnement précédent [§ 2. de ce chapitre], on peut examiner les deux situations extrêmes suivantes.

- Supposons que nous ayons des innovations dans les biens de consommation [effets sur la *figure 4.5*], mais strictement aucune dans les processus de production. Que se passerait-il ? La fonction de consommation étant en C_2, la

production va se développer jusqu'en Y_{e2}, sur la base de l'efficacité des facteurs en période 1. I/Y étant relativement constant, l'investissement brut va s'accroître jusqu'en I_2. La valeur (nette) du produit moyen du travail correspondant à w_{e1}, le volume de travail engagé par les entreprises va donc s'accroître jusqu'en L_{e3} (par résorption du chômage existant, ou par allongement de la durée du travail). Nous aurions affaire à une croissance économique « horizontale », sans accroissement de la productivité du travail. Cependant, ce raisonnement n'est valide que sous l'hypothèse d'une productivité des facteurs restant constante quand on passe d'une production Y_{e1} à Y_{e2}. Or, si on raisonne sur la longue durée, ce ne sera pas le cas en raison d'une rareté croissante des facteurs (matières premières, énergie, travail et terre). Si les innovations dans les biens portent principalement sur les services n'utilisant quasiment que du travail, une croissance « horizontale » pourra se produire, tout au moins dans les pays développés, car aujourd'hui le travail est très loin d'y être un facteur limitant[22]. En revanche, si les innovations portent sur des biens matériels, les matières premières et l'énergie pourront devenir limitantes et leur coût s'élèvera. À la longue, cela aura pour effet de brider la consommation des ménages (en affaiblissant le rapport Y/I et donc Y/E).

- Supposons maintenant, la situation inverse : nous avons des innovations dans le processus de production [effets], mais strictement aucune dans les biens de consommation (ni même d'améliorations qualitatives de biens existants). Dans ce cas, la fonction de consommation reste en C_1. De même l'investissement et la production restent respectivement en I_1 et en Y_{e1}, mais avec une valeur (nette) du produit moyen du travail correspondant à w_{e2}. Le volume de travail engagé diminuerait donc en L_{e4}. La←181 | 182→ croissance de la production entre les deux périodes 1 et 2 serait nulle[23] mais on assisterait à une substitution capital/travail du fait des innovations technologiques. Cependant, nous pourrions avoir affaire à une croissance économique non strictement nulle : la consommation pourrait augmenter très légèrement si l'abaissement du volume de travail engagé se traduit par une réduction uniforme de la durée du travail et si on fait l'hypothèse (plausible) d'une corrélation positive entre la consommation et le temps libre disponible. En revanche, la consommation pourrait diminuer si cet abaissement du volume de travail se traduit par des licenciements ou un accroissement des inégalités de revenu [*cf. infra*, chapitre 5, § 3.].

Ces deux cas extrêmes sont certes improbables dans la réalité : on ne peut avoir des innovations n'ayant, durablement, un impact que dans un seul des deux domaines, la productivité des facteurs ou la propension à consommer. Mais ils sont utiles du point de vue analytique.

Au final, en longue période, il y a interaction complète entre comportements de consommation et comportements de production.

- *Les innovations dans les processus de production, en desserrant la contrain de rareté des facteurs, enrayent la décroissance de leur productivité marginale ; c'est-à-dire elles accroissent leur productivité et donc leurs revenus unitaires ;*
- *Les innovations dans les biens de consommation, en augmentant la diversité des biens (i.e. le panier des biens) proposée aux ménages, enrayent la décroissance de leur propension marginale à consommer ; c'est-à-dire elles accroissent leur propension à consommer leur revenu ;*
- *Cette productivité des facteurs et cette propension à consommer des ménage déterminent conjointement :*
  - *le niveau global de la consommation et, partant, le niveau de l'activité économique, donc le revenu global de la société ;*
  - *le volume global de facteurs engagés par les entreprises.*←182 | 183→

Cette analyse des effets relatifs des innovations dans les processus de production et dans les biens de consommation sur, respectivement, l'accroissement de la productivité des facteurs et sur la dynamique de la consommation, rejoint – en le complétant – le *modèle néoclassique de croissance de Solow* pour lequel, à long terme, deux variables seulement jouent : la démographie (ici, nous avons raisonné à structure démographique invariable) et le progrès technique[24].

Cette analyse permet surtout de clarifier une controverse de deux siècles, à savoir la *loi des débouchés* de J.-B. Say. Si *l'offre crée sa propre demande* selon Say, ce n'est pas par les revenus conjointement distribués, lesquels permettraient par le jeu des marchés d'acheter les biens produits. En particulier, le taux d'intérêt n'est pas le prix permettant d'équilibrer l'épargne et l'investissement d'une société comme Keynes l'a affirmé. Les ménages peuvent épargner même en l'absence d'intérêts perçus et qui plus est, même quand l'inflation érode la valeur de l'épargne constituée. En revanche, aucune entreprise n'investira pour un taux d'intérêt négatif, c'est-à-dire avec une rentabilité marginale négative de l'investissement ! On l'a dit [§ 2.2. de ce chapitre], l'épargne offre aux ménages des utilités spécifiques d'aisance, d'opportunité et de sécurité qui entrent en concurrence avec l'utilité de la consommation. Si donc, sur longue période, l'offre influe sur la demande, c'est par les innovations dans les biens de consommation, lesquels agissent sur la propension des ménages à consommer ou à épargner les revenus distribués. Cela signifie que les ménages ne sont pas, en matière de consommation, des sujets passifs dépendant uniquement du *volume* de production des entreprises et des revenus distribués conjointement, comme le considère le courant de *l'économie de l'offre*. Ce n'est pas parce que les entreprises seraient capables de doubler le volume de leur production et les revenus distribués que les ménages voudront doubler leur consommation.←183 | 184→

3.3. Les implications particulières pour le travail

Selon l'impact relatif des deux aspects du progrès technique, le volume global de travail engagé par les entreprises peut augmenter ou diminuer à long terme, toutes choses restant égales par ailleurs (en particulier avec un contexte démographique invariable). En matière de fourniture de travail par les ménages, deux hypothèses sont envisageables :

- Si on reprend l'hypothèse néoclassique de base selon laquelle tous les travailleurs (les salariés comme les indépendants) sont en mesure d'optimiser leurs choix en matière d'offre de travail [*cf. supra* chapitre 2, § 1.], une augmentation du volume global de travail devrait se traduire par des préférences individuelles accrues en faveur du travail. (En effet, si ce volume global augmente, cela traduit un très fort désir de consommation – et donc de revenu – des ménages). Inversement, une diminution de ce volume global de travail devrait se traduire par des préférences individuelles accrues en faveur du loisir. On peut déduire de tout cela que lorsqu'il n'y a plus aucune innovation de bien en cours de diffusion auprès des consommateurs, la courbe d'offre individuelle de travail devrait être décroissante (l'effet de revenu l'emportant sur celui de substitution)[25].
- En revanche, si on considère de façon plus réaliste que les salariés (90 % environ de la population active des pays développés) ne sont pas, pour la plupart, en mesure d'optimiser spontanément et individuellement leurs choix en matière d'offre de travail pour les raisons que nous avons indiquées plus haut [*cf.* chapitres 1 et 3, § 1.] alors la variation du volume global de travail engagé se traduira dans le débat social et politique. Deux cas de figure sont possibles :
  1) Si le volume global de travail engagé par les entreprises s'accroît, les heures supplémentaires effectuées par les salariés augmenteront, ou bien le chômage (s'il y en a) se résorbera pour autant que←184 | 185→ le surcoût des heures supplémentaires soit suffisamment élevé pour inciter les entreprises à privilégier l'embauche de chômeurs. L'immigration pourra même être favorisée, ou encore, pour les pays qui disposent d'une population agricole et rurale surnuméraire sur de petites structures faiblement productives, l'exode rural sera stimulé.
  2) Inversement, si le volume global de travail tend à diminuer, un débat social et politique s'ouvrira entre les partenaires sociaux et avec l'État pour réduire la durée du travail. Sinon, si l'État ou l'un des partenaires sociaux s'oppose à la réduction de cette durée, un chômage de longue période se développera. Nous examinerons plus précisément ce dernier aspect dans le chapitre 5 suivant.

Cette analyse de l'impact relatif des deux aspects du progrès technique permet de

rejeter les accusations de malthusianisme à propos des politiques de limitation de la durée du travail pour les salariés (c'est-à-dire pour les travailleurs dépendants ou subordonnés). Pour autant, bien entendu, que les heures supplémentaires ne soient pas strictement interdites. D'ailleurs, cette accusation de malthusianisme conduit à une absurdité. Si le produit intérieur brut d'un pays et donc sa puissance économique (et militaire) ne dépendait que du degré de mobilisation des facteurs de production, la concurrence entre les États pour exercer un leadership mondial devrait les conduire (en particulier les États dictatoriaux) à augmenter la durée du travail jusqu'à l'extrême limite des possibilités ! Or ce qui n'est pas le cas. En réalité, on constate que dans tous pays développés le niveau de vie du « ménage moyen » reste relativement similaire comme si celui-ci était borné par le panier des biens de consommation à sa disposition – panier dont la composition est désormais à peu près la même partout[26].←185 | 186→

4. L'irrégularité de la croissance

Les développements précédents permettent d'interpréter l'irrégularité de la dynamique économique, en particulier les cycles de courte période et de longue période dits, respectivement, de Juglar et de Kondratieff. Les premiers sont liés à l'asymétrie de rapport de force entre employeurs et employés qui prévaut dans le partage des gains de productivité, entre profits et salaires, entre investissements et consommation. Les seconds résultent, selon Schumpeter, des innovations majeures qui apparaissent « en grappes » au cours du temps et pour lesquelles nous examinerons les effets relatifs dans les biens de consommation et dans les processus de production.

4.1. Les cycles de Juglar

4.1.1. Le rôle des innovations

On a vu dans le troisième chapitre que le pouvoir des employeurs de peser sur le volume de travail fourni (offert) et donc sur le taux de salaire, débouche, s'il n'est pas contrarié par une réaction collective des salariés ou par l'intervention de l'État, sur des crises cycliques de surproduction.

Cependant, ces crises et leur récurrence ne peuvent vraiment s'envisager que si, parallèlement, existe un flux d'innovations dans les processus de production permettant d'accroître la productivité du travail. Si ces innovations étaient rigoureusement absentes, ces crises seraient, certes, théoriquement possibles (pour autant que l'économie ait dépassé le stade de couverture du minimum vital). Mais, dans ce cas, les salariés verraient leur taux de salaire osciller autour d'un taux restant parfaitement stagnant à long terme. Il en serait de même pour leurs salaires globaux (journaliers ou hebdomadaires). Quant aux profits, ils alterneraient en

s'équilibrant avec les pertes. Un tel scénario n'est pas réaliste sauf à remonter à l'aube du capitalisme. Pour qu'il se produise, il faudrait que le contrat d'embauche des employés ne comporte aucune clause, ni de durée du travail, ni de salaire, puisque l'un et l'autre seraient variables. D'autre part, on peut supposer qu'à la longue, employés et employeurs conviendraient d'une stabilisation des salaires pour corriger cette cyclicité qui, sur longue période, ne profite à aucune des parties.

De même, ces crises ne peuvent s'envisager que s'il existe des innovations dans les biens de consommation sinon, si celles-ci étaient totalement absentes, la croissance économique deviendrait totalement atone voire←186 | 187→ négative. Or, s'il en était ainsi, on ne voit pas trop ce qui pourrait pousser chaque entreprise à rechercher le profit le plus élevé possible. Par ailleurs, si ce sont les branches nouvelles, en expansion – c'est-à-dire qui produisent des biens dont l'élasticité-revenu est supérieure à 1 –, qui sont les plus affectées par ces cycles (positivement en phase d'expansion, négativement en phase de dépression), l'apparition de ces innovations ne suffit pas, en elle-même, pour provoquer ces crises cycliques.

On peut donc dire que cette cyclicité provient du pouvoir que peuvent disposer les employeurs, dans un contexte de croissance économique, de ne pas répercuter entièrement sur le taux de salaire les gains de productivité dus aux innovations dans les processus de production. (Cela en ayant, conjointement, la possibilité de jouer sur le volume de travail offert).

4.1.2. Le scénario reconstitué des crises cycliques de courte durée (ou courte période)

Après ces différents développements, reconstituons rapidement le scénario complet de ces crises cycliques de courte durée (ou courte période) en faisant apparaître les prix et en examinant successivement comment s'établissent les équilibres de prix, sur le marché des biens et sur celui du travail.

- *Le « fond de la crise »*. Prenons cette situation comme point de départ explicat du scénario. Tout au long de la dépression précédente, les entreprises ont gelé leurs investissements, y compris ceux nécessaires au renouvellement de la partie usée ou obsolète de leur stock de capital. L'activité productive s'est contractée jusqu'au seuil d'épargne : à ce point, le Revenu national est entièrement consommé par les ménages. Les entreprises n'ont donc plus aucune raison de réduire à nouveau leur production. La contraction de l'économie est désormais stoppée. Comme tout le produit du travail est consommé entièrement, on peut dire, d'un point de vue microéconomique, que le taux de salaire réel s'établit au niveau de la valeur *brute* du produit moyen du travail, c'est-à-dire au plafond de fermeture de l'emploi du facteur travail dans les entreprises. Les pertes de celles-ci équivalent, globalement, à leurs coûts fixes de production.
- *La reprise*. L'économie étant stabilisée à son étiage, tôt ou tard les entreprises doivent de reprendre leurs investissements, ne serait-ce que pour renouveler

– au moins en partie – leurs équipements usés ou obsolètes. L'activité redémarre donc dans les secteurs produisant des biens d'investissement, l'emploi progresse, de même que la durée du travail – ce qui entraîne, symétriquement, un accroissement←187 | 188→ des revenus distribués (*i.e.* un accroissement du Revenu national). Cette augmentation des revenus entraîne à son tour une hausse de la demande en biens de consommation (la courbe de demande de biens se déplace sur la droite). Les entreprises qui auront trop laissé dépérir leur stock de capital durant la dépression précédente (certaines entreprises auront même disparu pendant cette phrase), ne pourront répondre *instantanément* à cette demande accrue. Il en résultera une certaine tension sur les prix des biens de consommation. (Le même phénomène aura pu se produire dans les secteurs des biens d'investissement quand la demande pour ceux-ci a repris). Simultanément, le taux de salaire réel s'affaiblira si son taux nominal reste inchangé.

- *L'expansion*. Cette hausse de la consommation va en retour stimuler l'investissement et ce regain de l'activité économique se traduit, symétriquement, par un accroissement des revenus distribués, lesquels nourrissent à leur tour l'activité économique et ainsi de suite… Le fait, que, dans ce processus d'expansion (liée au départ à la reprise de l'investissement), l'augmentation de la demande *précède* celle de l'offre, exerce une pression à la hausse sur les prix des biens (de consommation et d'investissement). Cependant, les investissements que les entreprises réalisent, incorporent généralement des innovations techniques qui leur permettent d'accroître leur productivité. Or l'asymétrie de rapport de force qui prévaut dans la relation employeurs/employés permet aux premiers de ne pas répercuter ces gains de productivité sur les taux de salaire (ou de ne les répercuter que partiellement). Cela d'autant plus que le chômage qui s'est développé durant la phase de dépression précédente, pèse pour empêcher cette hausse du taux de salaire nominal. Dans le partage de la valeur ajoutée créée, les profits augmenteront donc plus rapidement que les salaires. On a vu que cette discordance entre l'évolution des profits et des salaires fera que les capacités de production auront tendance à croître plus vite que la consommation. Aussi, si au début de la phase d'expansion l'augmentation de la demande précède celle de l'offre, la situation tend peu à peu à *s'inverser* par la suite. (On peut visualiser les choses en se reportant à la *figure 3.10* du chapitre 3. Durant la reprise, la courbe de demande de biens se déplace la première sur la droite suivie, avec un temps de retard, par la courbe d'offre. Ensuite, durant la phase d'expansion, la vitesse de déplacement de la courbe d'offre va peu à peu augmenter jusqu'à ce que cette courbe rattrape, puis dépasse la courbe de demande.)←188 | 189→
- *La crise*. Elle apparaît précisément au moment où cette inversion se réalise, quand la courbe d'offre a rattrapé la courbe de demande biens, c'est-à-dire quand les prix commencent à baisser, traduisant ainsi une surproduction (et

sous-consommation) relatives[27].

- *La dépression.* Face à cette mévente, les entreprises limitent leurs productions et, surtout, gèlent leurs investissements. Des travailleurs sont licenciés et la durée du travail tend à se réduire peu ou prou dans toutes les entreprises. Les revenus distribués, en particulier dans les secteurs producteurs de biens d'investissement, se réduisent ce qui affaiblit, en retour, la demande de biens de consommation. Cela incite à nouveau les entreprises à réduire leur production, l'emploi et les revenus distribués. Et ainsi de suite…

Dans ce processus de dépression (lié au départ au gel des investissements), la diminution de la demande *précède* celle de l'offre. Cela engendre une pression à la baisse sur les prix des biens d'investissement et de consommation). Cependant, comme nous l'avons expliqué plus haut dans ce chapitre [§ 1. et § 2.], dans cette spirale dépressive, à chaque contraction des revenus distribués, correspond une réduction moindre de la consommation, si bien que la dépression s'amortit progressivement. Aussi, même si les entreprises continuent à geler leurs investissements, il arrivera un moment (au seuil d'épargne) où l'ensemble des revenus distribués sera consommé. Les entreprises n'auront donc plus aucune raison de contracter à nouveau leur production. On aura alors atteint le fond de la crise et peu à peu, l'activité économique repartira car les entreprises devront bien tôt ou tard, investir, ne serait-ce que pour renouveler leurs équipements usés. Et ainsi de suite…

Durant ces phases d'expansion et de dépression, le taux de salaire réel varie en sens inverse des prix des biens (et de la production), comme on l'a vu précédemment [chapitre 3, § 4.].←189 | 190→

4.2. Les fluctuations de Kondratieff

Selon Schumpeter, les fluctuations de longue période, dites de Kondratieff, seraient dues à des innovations majeures apparaissant « en grappes » au cours du temps et qui, ensuite, se déclinent en de multiples innovations connexes. Cette interprétation est généralement admise par la plupart des économistes. Cependant, nous avons expliqué précédemment que ces innovations exercent sur la dynamique économique deux impacts fondamentalement différents. L'un porte sur le comportement des producteurs avec l'adoption d'innovations dans les processus de production contribuant à accroître la productivité de leurs facteurs de production. L'autre porte sur le comportement des consommateurs avec l'adoption d'innovations dans les biens de consommation contribuant à accroître leur propension à consommer.

Or, dans ces innovations, il y a deux aspects quantitatifs. D'une part, il y a l'impact dans l'absolu, plus ou moins élevé de chaque catégorie d'innovations, sur la productivité des facteurs ou sur la propension à consommer des ménages. Ainsi, la

productivité du travail peut augmenter plus ou moins fortement selon les périodes considérées et cela en raison de l'efficacité des innovations alors mises en œuvre. Il en est de même pour la propension à consommer. D'autre part, il y a l'impact relatif de ces deux catégories d'innovations l'une par rapport à l'autre. Pour autant que les facteurs de production n'aient pas un effet limitant marqué (et bien sûr qu'il n'y ait pas d'entraves tangibles à la capacité d'entreprendre des agents économiques), nous avons vu que la croissance économique dépendra des innovations dans les biens de consommation.

Ensuite, il nous semble que la diffusion des deux catégories d'innovations s'effectue selon des rythmes différents. Le jeu de la concurrence pousse les entreprises à innover sans cesse dans les processus de production pour abaisser leurs coûts et rester compétitives. Elles peuvent également innover dans les biens de consommation pour les mêmes raisons. En revanche, chez les consommateurs, ne prévaut pas la même concurrence que chez les producteurs pour adopter les innovations. La diffusion des biens de consommation nouveaux s'effectue sans obligation impérieuse d'achat et donc sur des laps de temps qui peuvent être longs. À l'expérience, il apparaît que c'est l'apparition de biens offrant de nouvelles fonctionnalités qui augmente de façon tangible la propension à consommer des ménages. Ainsi la télévision s'est révélée être un bien principalement complémentaire à la presse écrite et radiophonique si bien qu'au bout de deux décennies la plupart des ménages en était équipée. En revanche, les différentes innovations dont elle a fait l'objet par la suite (couleur, écran plat, etc.)←190 | 191→ se sont principalement substituées aux modèles usagés encore en service, de sorte qu'elles ont tout au plus légèrement accéléré le renouvellement du parc de téléviseurs. Il en est de même, semble-t-il, de tous les biens de consommation. Or, autant l'apparition de nouvelles fonctionnalités entraîne un volume supplémentaire de travail pour être produites, autant c'est moins le cas pour les innovations améliorant les biens existants.

Aussi, il nous semble que les deux phases des fluctuations de longue période, celle de croissance vive et l'autre de croissance faible, correspondent respectivement à la diffusion d'innovations majeures dans les biens de consommation, c'est-à-dire à des marchés d'équipement des ménages en nouvelles fonctionnalités, puis à une relative absence d'innovations dans de nouvelles fonctionnalités et donc à des marchés principalement de renouvellement, relativement stagnants. Une telle interprétation est d'ailleurs congruente avec le mouvement des prix qui a été à l'origine de la mise en évidence de ces fluctuations de longue période. En effet, si la dynamique de la consommation est vive, il en résultera une pression à la hausse sur les prix à la consommation. En revanche, si la dynamique de la consommation est molle (propension à consommer faible), il en résultera un effet inverse sur les prix.

Cependant, ce n'est pas la croissance en elle-même qui sera créatrice ou destructrice d'emplois globalement parlant. Ce sont les effets relatifs des innovations

sur la propension à consommer des ménages et sur la productivité du travail qui feront que l'emploi progressera ou régressera (à durée du travail et à structure démographique inchangée). Néanmoins, si on postule que l'apparition des innovations dans chacune des deux catégories d'impact sont indépendantes l'une de l'autre, la création d'emplois doit être attendue des périodes de croissance vives liées à l'adoption par les ménages d'innovations majeures dans les biens de consommation (*i.e.* dans de nouvelles fonctionnalités) mais sans que cela soit certain.

Maintenant, si on considère que les innovations majeures apparaissent de façon discontinue dans le temps et « en grappe », est-il concevable que cela se produise de façon cyclique, avec des intervalles réguliers d'un demi-siècle comme Kondratieff et Schumpeter le pensaient ? Certes, on peut toujours conjecturer d'une sorte de dialectique des innovations qui ferait que celles-ci n'émergent qu'en phase de croissance ralentie, quand l'exploitation économique des précédentes a été épuisée et que la concurrence devient plus rude, obligeant les entreprises à rechercher des méthodes de production encore plus efficaces et surtout à élaborer de nouveaux biens de consommation… Un peu comme les guerres qui sont de puissants moteurs d'innovations ! À vrai dire, tout cela reste←191 | 192→ très hypothétique. Doit-on considérer alors que cette cyclicité observée d'un demi-siècle – qui est loin cependant de faire l'unanimité parmi les historiens et les économistes spécialistes de ces fluctuations – ne soit que le résultat de coïncidences fortuites ? Probablement.

D'ailleurs, la présentation de l'Entre-deux-guerres comme relevant d'une phase de croissance ralentie de longue période est discutable. D'une part, le traumatisme de la guerre de 1914-1918 avec son énorme sacrifice humain a pesé sur la dynamique économique européenne. D'autre part, la profonde crise des années 1930 a pour effet de plomber la croissance moyenne de la période. Car, aux États-Unis, les années 1920 présentent toutes les caractéristiques d'une phase de croissance vive, comparable aux « Trente glorieuses » françaises…

5. Confrontation avec les faits

Dans la confrontation de notre hypothèse sur le double impact du progrès technique avec les faits, on partira des débuts de la révolution industrielle. Cependant, nous nous attarderons surtout sur la période postérieure à la Seconde Guerre mondiale au cours de laquelle deux phases très contrastées, du point de vue de la croissance et de l'emploi, se sont succédé. Par ailleurs, on prendra pour exemple la France, sachant que les caractéristiques que l'on mettra en évidence se retrouvent dans la plupart des pays de l'Europe occidentale. Ajoutons, qu'en dépit de travaux assez nombreux, une histoire de la consommation, mettant en évidence la chronologie des principales innovations de biens privés et publics, les périodes de lancement, de croissance et de saturation de leurs marchés respectifs, les volumes (et la valeur) des ventes, reste à écrire. Mais à vrai dire, ce n'est pas chose facile…

5.1. Les débuts de la révolution industrielle

Nous avons vu que dans l'interprétation de l'augmentation de la durée du travail au début du XIXe siècle, se retrouvent les deux hypothèses centrales à la base de cet ouvrage [*cf. supra* chapitre 1, § 3.1. ; chapitre 2, § 1.3.]. Celles-ci ne sont pas exclusives l'une de l'autre.

Premièrement, on sait que durant tout le XIXe siècle et la première moitié du XXe jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, l'économie était affectée de fluctuations cycliques (dites de Juglar), d'une durée moyenne←192 | 193→ de 8 à 9 ans, que les historiens ont bien caractérisées. Durant la phase d'expansion, l'activité économique se développait, l'emploi progressait, la durée du travail s'allongeait, les prix s'élevaient et, surtout, les profits des entreprises (de même que leurs investissements) augmentaient plus rapidement que les salaires. Au bout de 4 ou 5 ans, cette expansion débouchait sur une crise de surinvestissement et de surproduction se traduisant par une baisse des prix de vente et un arrêt des investissements. Il s'ensuivait une phase de dépression au cours de laquelle se produisaient les phénomènes inverses à ceux de la phase d'expansion. Les historiens ont également montré que le taux de salaire réel, non seulement ne baissait pas en phases de dépression au cours desquelles la demande de travail se contractait et le chômage se développait, mais il augmentait ; et souvent davantage qu'en phases d'expansion au XIXe siècle. Or, précisément, c'est pendant les phases d'expansion que les ouvriers revendiquaient par des grèves offensives une réduction de la durée du travail pour hausser les salaires et régulariser ces fluctuations cycliques. Du reste, c'est lors des phases d'expansion que l'on rencontre ces journées interminables de travail d'une quinzaine d'heures dont les contemporains ont alors témoigné dans les années 1840.

Parallèlement à ces cycles de Juglar, il est possible, voire probable, que la pression pour allonger la durée du travail durant ces phases d'expansion – afin d'accroître les profits – se soit traduite par une baisse du salaire réel tout au long de la première moitié du XIXe siècle au cours duquel le pouvoir patronal a été le plus absolu. En témoignent les interventions des représentants ouvriers pour défendre à l'Assemblée le décret du 2 mars 1848 limitant la durée du travail. Ainsi, Pierre Leroux explique que le salaire journalier d'un ouvrier est passé de 1 franc environ avant la Révolution de 1789 à 1,15 franc en 1848 dans les centres manufacturiers, alors que pendant le même temps le coût de la vie a augmenté bien davantage. Le salaire réel aurait donc baissé. Il dénonce « la loi fatale du salaire. La demande de toute la production étant faite par ceux, en petit nombre, qui possèdent le revenu net, le nombre des salariés est toujours trop grand pour satisfaire la demande »[28]. En d'autres termes, la valeur ajoutée produite serait captée principalement par les possesseurs du capital ; sachant qu'au début de la révolution industrielle, la production de masse profite encore peu à la population ouvrière, elle est d'abord

achetée par la petite et moyenne bourgeoisie (artisans, commerçants, industriels, professions libérales, propriétaires rentiers…). Quant à Agricol Perdiguier, ouvrier de son état et catholique convaincu, il explique que si on allonge la durée←193 | 194→ du travail, non seulement les ouvriers ne gagneront pas davantage mais au contraire moins. En préambule de son intervention, il cite la fameuse parabole de Lamennais expliquant qu'un « homme méchant » s'enrichira davantage en faisant croire aux ouvriers qu'ils gagneront plus en travaillant plus, plutôt qu'en les enchaînant au travail, c'est-à-dire en les réduisant en esclavage [*cf. supra*, chapitre 1, § 4.3.2.]. « Le fond de la question est là, messieurs, là tout entier – conclut-il – plus l'ouvrier travaille, moins il gagne ; moins il gagne, moins il consomme ; moins il consomme, plus il souffre, et plus il souffre, plus nous approchons des révolutions. » Peu après, il insiste encore : « Plus l'ouvrier travaillait, moins il gagnait ; moins il gagnait, plus sa journée devenait longue : on supprimait même les dimanches et les fêtes, et tout cela ajoutait encore à sa misère[29]. »

Ces propos n'ont jamais été pris en considération par la plupart des économistes. Or nous avons vu [*cf. supra* chapitre 3, § 3.1.] qu'un tel phénomène n'était pas impossible avec une demande de travail inélastique[30], en l'absence de résistance organisée des travailleurs, en l'absence de normes explicites ou implicites de conditions de travail, et si la part des travailleurs dans la consommation globale de la société reste faible. Nous verrons d'ailleurs que, même en ce début de XXIe siècle, dans un contexte de segmentation du marché du travail et de chômage de masse, les propos de Perdiguier restent encore d'actualité [*cf. infra* chapitre 5, § 2.2.2.].

Deuxièmement, on a vu que la durée du travail s'est accrue pendant tout le XVIIIe siècle et au moins le premier tiers du XIXe [*cf. supra* chapitre 1, § 3.1.]. Il s'agit là, d'une durée lissée des variations conjoncturelles induites par le cycle de Juglar. Selon l'historien et économiste Jan De Vries, cette augmentation proviendrait d'une consommation accrue des ménages désireux d'accéder à des biens nouveaux qui se diffusent en premier lieu dans les villes, auprès de la bourgeoisie, puis du reste de la population urbaine, enfin des campagnes lointaines[31]. D'abord, en matière d'alimentation, il y a l'introduction des produits exotiques comme le sucre de canne, le café, le thé, le cacao avec←194 | 195→ le chocolat qu'il permet de produire. Dans le domaine des textiles (pour l'habillement, la literie, etc.), le coton, le lin et, plus rarement, la soie viennent compléter ou se substituer aux fibres plus traditionnelles que sont la laine et le chanvre. Les vêtements se diversifient et s'embellissent pour l'ensemble de la population, du XVIIe au XIXe siècle, ce dont témoignent les inventaires après décès. Il en est de même de l'équipement des ménages pour la cuisine et le couvert de la table. Les ustensiles de cuisine et la vaisselle en métal (étain, cuivre…), en faïence ou en porcelaine remplacent ou complètent ceux en bois et en terre cuite. Les maisons s'équipent et s'améliorent

également. Le mobilier devient plus varié. Les armoires et les buffets s'ajoutent aux habituels coffres. Les montres et les horloges semblent particulièrement fasciner les populations pendant des siècles au point de devenir des marqueurs sociaux au même titre que l'automobile au XXe siècle. À la fin du XIXe siècle, elles ont largement conquis les campagnes. Dans les villes, les fourneaux tendent à équiper l'antique cheminée où pendait le chaudron. Les logements avec leur pièce unique, où mangeait et dormait toute la famille, s'agrandissent peu à peu. Les ouvertures s'élargissent avec des fenêtres vitrées. Le papier huilé de jadis est remplacé par du verre plat qui, grâce à une série d'innovations techniques, devient plus transparent et gagne en dimensions. Etc. Or une grande partie de ces nouvelles consommations se diffusent alors que la productivité du travail reste encore relativement stagnante.

D'ailleurs, dès la seconde moitié du XIXe siècle, divers socio-économistes, tels Frédéric Le Play et Karl Marx avaient perçu, dans le cadre de leurs considérations sur le coût d'entretien d'un ouvrier (une problématique bien spécifique de cette période), que le « standard des besoins » s'était élevé depuis le début du siècle. Le pionnier des études de consommation, Ernst Engel, avait observé en 1853 que la part du revenu consacrée à l'alimentation était d'autant plus faible, tendanciellement, que le revenu des ménages était élevé. Or, en 1891, il constatait que cette part n'avait pas diminué autant que le laissait prévoir l'accroissement général des revenus depuis 1853. En d'autres termes, la fonction (concave) de consommation alimentaire selon les niveaux de revenus s'était déplacée vers le haut (en coulissant sur la diagonale à 45°) entre 1853 et 1891. Engel expliquait ce phénomène notamment par l'amélioration de la qualité des produits. « L'effort d'amélioration de la nourriture pour la rendre plus riche en substances d'origine animale est encore plus fort que celui d'augmenter la quantité de cette nourriture », écrivait-il[32]. Il faisait le même constat pour les dépenses de logement. Cet « effet-qualité » est ←195 | 196→ désormais pleinement intégré dans les études de la consommation, mais en l'occurrence, il s'agit en réalité d'*innovation*[33]. En 1907, l'économiste et historien Émile Levasseur constataient également, à propos du XIXe siècle, que « dans toutes les couches sociales le nombre des besoins s'est accru avec les tentations d'un marché plus abondamment et plus diversement approvisionné et la satisfaction de ces besoins nouveaux a grossi le budget des dépenses »[34].

La seconde moitié du XIXe siècle est marquée par deux phases bien prononcées d'une fluctuation de longue période dite de Kondratieff. La première phase va de 1848 à 1873, selon la chronologie la plus fréquemment admise [*cf. supra* chapitre 1, § 2.2.], et elle coïncide pour l'essentiel avec le Second Empire. Cette phase de vive expansion correspond principalement à la construction des principales lignes de chemin de fer reliant les grandes villes du pays. La réalisation de ce réseau entraîne un essor considérable des travaux publics mais aussi de la sidérurgie avec la construction des gares et la fourniture des rails, des industries mécaniques avec les locomotives et les wagons, de la production de houille pour mouvoir les trains

sachant que le trafic de marchandises et de voyageurs se développe très rapidement. C'est la période où, grâce au chemin de fer, se développent les grandes stations thermales dans lesquelles la bourgeoisie se donne rendez-vous. À cette phase de croissance vive succède une période de quasi stagnation jusque vers la fin du siècle : 1896. À partir de cette date, on entre dans la « Belle Époque » marquée par des innovations majeures dans le domaine de l'électricité, du moteur à essence, de la chimie… Ce sont les débuts de l'aviation, de l'automobile, du téléphone, du cinématographe, etc. Toutefois, en matière de consommation, cette période, qui va jusqu'à la Première Guerre mondiale, voit principalement la diffusion des vélocipèdes, c'est-à-dire de la bicyclette telle que nous la connaissons et dont témoignent les premières courses cyclistes, en particulier le Tour de France créé en 1903. Se diffusent également les machines à coudre prisées des ménagères, différents articles de quincaillerie à usage domestique et, pour les milieux branchés, les premiers phonographes et appareils photos[35].←196 | 197→ C'est aussi la période où se construisent des barrages hydroélectriques et un réseau de lignes électriques destiné essentiellement à l'éclairage public et privé des zones urbaines, mais aussi un premier réseau téléphonique à usage principalement public. Quant à l'automobile, ce n'est qu'après la Première Guerre mondiale qu'une production et diffusion de masse se développe aux États-Unis avec la fameuse Ford T. Les secteurs les plus primaires comme l'alimentation et l'habillement n'ont pas été en reste en matière d'innovations dans les biens et si les ménages se sont plus abondamment et surtout diversement nourris et habillés durant le XIXe siècle et le début du XXe, l'impact sur la croissance économique globale est plus modeste. La raison en est que la demande y est relativement inélastique de sorte que les innovations dans ces biens entraînent davantage un effet de substitution que de complémentarité.

5.2. Les « Trente glorieuses » et leur retournement

Nous avons vu [*cf. supra* chapitre 1, *figure 1.1*] que l'évolution de la durée du travail – rapportée à son coût réel (ou de façon équivalente au taux de salaire avant redistribution, ou encore à l'évolution de la productivité du travail) – a été très irrégulière historiquement. Entre 1881 et 1938, les gains de productivité se sont partagés à peu près par moitié entre abaissement de la durée du travail et hausse du revenu annuel. Si cette tendance s'était poursuivie après la Seconde Guerre mondiale, la durée moyenne du travail serait, aujourd'hui, de quelque 650 heures par an ! Or, après la guerre, cette durée se met à augmenter jusqu'au milieu des années 1960, au point de dépasser très nettement la durée légale du fait d'un recours massif aux heures supplémentaires. Et cela, en dépit du rétablissement, dès février 1946, de la loi sur la semaine de travail de 40 heures du Front populaire. Ainsi, en 1963, cette durée (effective) est supérieure de 3,1 %, 16,0 % et 1,2 % par rapport, respectivement, à 1949, 1938 (année économiquement déprimée) et 1931. Pendant ce temps, le taux de salaire (avant redistribution) est multiplié par 2,8 entre 1931 et

1963. Cet allongement est d'autant plus surprenant que le rythme d'accroissement du taux de salaire (donc de la productivité du travail) a été très élevé, sans précédent dans l'histoire.

Cela ne peut s'expliquer, ni par la reconstruction du pays après les destructions de la guerre, ni par un rattrapage d'activité après la grande←197 | 198→ dépression des années 1930 : dès 1949, la France retrouvait le plus haut niveau de production atteint antérieurement, celui de 1929[36]. Or la croissance économique s'est poursuivie pendant encore 25 ans à un rythme très élevé : +5,3 % par an du PIB total entre 1949 et 1974. Certes, le pays a connu un fort accroissement démographique durant cette phase mais son effet doit être relativisé. Si l'on compare les évolutions du Produit intérieur brut total et de la productivité du travail pendant la trentaine d'années qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale, on constate que le taux de croissance de la seconde n'est que peu inférieur à celui de la première. D'ailleurs, une partie de cette croissance démographique, due à l'entrée de travailleurs immigrés, est d'abord une conséquence de la forte croissance économique avant d'en être une contributrice. Cela dit, la modification de la structure de la population, avec le *baby boom*, a eu sans aucun doute un effet positif mais assez modeste probablement si on examine très concrètement les domaines de consommation qui ont pu être concernés.

La raison principale de cette dynamique économique réside, selon nous, dans les innovations majeures qui apparaissent alors dans les biens de consommation. La crise des années 1930, la guerre surtout, et les pénuries qui avaient suivi, en avaient différé la diffusion[37], tout en laissant libre cours à leur perfectionnement. Certes, les congés payés en 1936 avaient inauguré les premiers départs en vacances pour les milieux populaires, l'usage des appareils photographiques et plus encore de la radio s'était largement répandu avant la Seconde Guerre mondiale. Mais c'est surtout après celle-ci qu'apparaissent en France (et plus généralement en Europe) une série de biens nouveaux avec l'électroménager (machine à laver le linge, réfrigérateur, aspirateur, …), la télévision et, bien sûr, l'automobile qui reste encore aujourd'hui le bien de consommation le plus coûteux pour la plupart des ménages. La « bagnole » devient un véritable rêve d'évasion et de liberté pour les gens. Des modèles populaires et de plus en plus fiables avaient été mis au point juste avant-guerre, mais en Europe, c'est après celle-ci qu'ils sont diffusés massivement alors que les méthodes tayloriennes de production de masse ont permis d'en abaisser le coût. Avec l'automobile, se sont développés conjointement toute une industrie pétrolière et des services de réparation, d'assurance et touristiques. Enfin,←198 | 199→ l'ensemble de la voirie a dû être refaite et considérablement étendue. Tous ces nouveaux biens ont suscité un engouement intense au point que la majorité des ménages en était équipée à la fin des années 1960. Et cela, en dépit d'un battage publicitaire qui était dérisoire comparé à aujourd'hui. Ajoutons, pour finir, les initiatives de l'État avec, par exemple, l'instauration de la Sécurité sociale (1945) et le prolongement de la scolarité au-delà de l'école primaire. Ces décisions (avec bien d'autres liées) ont contribué à stimuler fortement l'offre et la consommation de

services publics et privés de santé, d'éducation et de formation.

L'accroissement de la consommation et donc, en amont, des revenus est devenu dès lors une priorité. D'ailleurs, la 3e semaine de congés payés, accordée en 1956 par un gouvernement de gauche qui entendait marquer son passage au pouvoir en apportant son écot à la symbolique de 1936, n'était pas vraiment réclamée par le monde ouvrier ! Pendant cette phase d'activité intense – les « Trente glorieuses » –, non seulement la durée du travail s'est accrue, mais l'immigration a été fortement encouragée ainsi que l'exode rural.

En fait, durant cette période, la France et plus largement l'Europe occidentale ont connu une dynamique de croissance comparable à celle des États-Unis dans les années 1920. Cette dynamique est basée sur les mêmes biens durables (en particulier l'automobile) mais elle s'effectue à un rythme encore plus rapide et, surtout, sans qu'elle ne soit interrompue par une crise comme en octobre 1929. Le krach boursier qui se produit alors et l'effondrement du système financier qui s'en suit ne doivent pas masquer le fait que, durant toutes les années 1920, les profits des entreprises ont augmenté, aux États-Unis, à un rythme deux à trois plus rapide que les salaires. Il s'agit donc, d'abord, d'une crise de l'économie réelle qui relève des cycles de Juglar. Or, après la Seconde Guerre mondiale, les salaires ont suivi dans la plupart des pays industrialisés les gains de productivité grâce aux avancées du droit du travail qui s'y sont produites. Du reste, la bourse, qui reflète la profitabilité des entreprises, n'a pas spécialement flambé durant cette période, ni ne s'est effondrée…

Cependant, en 1967, pour la première fois depuis la fin de la guerre, le taux de chômage au sens du BIT atteint les 2 % de la population active française. Dans la décennie suivante, il ne cesse de progresser en dépit des politiques keynésiennes d'expansion monétaire et budgétaire, et d'un partage de la valeur ajoutée très à l'avantage des salariés. En fait, les statistiques indiquent que, dès la fin des années 1960, le degré d'équipement des ménages en biens durables – qui ont été à la base de l'expansion précédente – tend à se saturer. Les ventes de ces biens nouveaux, qui augmentaient en←199 | 200→ s'accélérant dans les années 1950, voient leur croissance d'une année sur l'autre se ralentir dès la fin des années 1960 pour, peu à peu, quasiment stagner. L'on passe d'un marché d'équipement (croissant) à un marché de renouvellement (stagnant). Certes, après 1970, de nouveaux biens et services de consommation se sont diffusés mais porteurs d'un volume de travail supplémentaire pour être produits nettement moins important qu'auparavant : la télévision en couleur, le lave-vaisselle, le four à micro-ondes, les différents types de piscines, les baignoires balnéo et les douches hydro-massantes, la téléphonie mobile, la micro-informatique et internet, etc. (Notons que certains de ces biens nouveaux se substituent en fait à des biens existants.) Parallèlement, l'accroissement de la productivité du travail s'est poursuivi à un rythme soutenu dans l'agriculture et l'industrie (avec la « robotisation » des usines). Illustration de ce décalage : on constate que le taux d'épargne financière des ménages (excluant l'épargne correspondant au remboursement du principal des prêts immobiliers) a progressé

sensiblement entre 1969 et 1981, alors que les taux d'intérêt réels servis étaient devenus fortement négatifs compte tenu de l'inflation des prix ! Par la suite, ce taux d'épargne s'est quelque peu affaibli après la contraction du pouvoir d'achat dû au second choc pétrolier et après que les politiques d'austérité ont pris le pas sur celles de relance. Alors qu'au milieu des années 1960 la durée effective du travail a atteint son apogée depuis la fin de la guerre (46 heures/semaine) et dépassait nettement la durée légale (40 heures), la première s'est progressivement abaissée pour rejoindre la seconde à la fin des années 1970. À partir de 1982, cette durée effective stagne autour des 39 heures légales et les revendications syndicales pour l'abaissement de cette barrière se font de plus en plus pressantes. En 2000, elles débouchent sur la semaine de 35 heures. La croissance moyenne du PIB (en volume)[38], qui a été de 5,3 % par an entre 1949 et 1974, tombe à 2,3 % entre 1974 et 2001, puis à 1,1 % entre 2001 et 2016. Et cela, en dépit de tous les efforts politiques pour obtenir une croissance plus vive, notamment au prix d'un endettement public de plus en plus élevé. Le contraste entre ces deux grandes périodes est saisissant.

5.3. La leçon des faits

Que déduire de cette histoire ? Si la nature asymétrique du marché du travail, c'est-à-dire le pouvoir de fait de l'employeur sur le salarié – pouvoir encadré par le droit – permet à l'employeur d'allonger librement la durée←200 | 201→ du travail, autant l'inverse, c'est-à-dire la diminution de cette durée, n'est pas possible sans intervention directe ou indirecte du décideur politique. Aussi, dès lors que la durée effective du travail commençait à baisser à la fin des années 1960, il aurait fallu abaisser simultanément le seuil de déclenchement des heures supplémentaires (*i.e.* la durée légale), de manière à maintenir toujours le même écart entre la durée effective et la durée légale (15 %, soit 6 heures en 1965). Ceci, afin d'inciter constamment les entreprises à privilégier l'emploi plutôt que la multiplication des heures de travail. Une telle politique aurait permis de gérer en douceur le partage des gains de productivité de l'économie, entre hausse des revenus et baisse de la durée du travail et éviter ainsi la montée du chômage de masse ; une gestion plus efficace probablement que les baisses sporadiques et brutales de la durée légale qui ont pu engendrer certains effets pervers atténuant leur efficacité sur l'emploi[39].

Pour ne pas avoir intégré ce double aspect du progrès technique, ni que le travail est un marché intrinsèquement asymétrique, les théories économiques dominantes et les décideurs politiques n'ont pas compris que la durée du travail est une variable régulatrice fondamentale sur longue période. François Mitterrand avait raison : « Contre le chômage, on a tout essayé[40]. » Mais « on » n'a pas su choisir. Les politiques keynésiennes de relance, puis celles de l'offre, qui ont été mises en œuvre à l'issue des « Trente glorieuses » étaient pour l'essentiel inappropriées : les premières se sont traduites par une inflation des prix de plus en plus forte sans que le chômage ne cesse son ascension ; tandis que les secondes ont débouché sur des

inégalités sociales croissantes et une instabilité économique beaucoup plus grande. Quant à la réduction de la durée du travail (semaine de 39 heures et 5e semaine de congés payés instaurées en 1982), elle était trop tardive et, compte tenu du chômage accumulé depuis 15 ans, trop homéopathique.

La semaine de 35 heures, instaurée par les lois Aubry en 1998 et 2000, se voulait plus ambitieuse mais les modalités d'application ont été déficientes. Le salaire mensuel net des salariés passant aux 35 heures restait inchangé mais le surcoût horaire du travail qui en résultait pour les entreprises n'a pas été neutralisé, ni en totalité, ni de façon pérenne, par exemple par une baisse←201 | 202→ des charges sociales. En outre, ces 35 heures ont été mises en place presque en même temps que la monnaie unique européenne – l'euro – de sorte que les entreprises ne pouvaient plus espérer, d'une dévaluation monétaire, le rétablissement de leur compétitivité face à la concurrence étrangère. Aussi, ont-elles cherché à intensifier le travail afin de produire en 35 heures ce qu'elles réalisaient auparavant en 39 heures. Du reste, le gouvernement avait intégré cette recherche de productivité car, si la baisse de la durée du travail était de l'ordre de 10 %, l'accroissement de l'emploi requis pour bénéficier des aides (non pérennes) de l'État n'était que de 6 %. Par ailleurs, dans les hôpitaux, les 35 heures n'ont pas été anticipées par une augmentation du numerus clausus dans la formation des agents hospitaliers (infirmières et médecins), ce qui a créé de grosses difficultés. Au total, le bilan de cette loi – qui ne s'est pas appliquée à tous les salariés – est assez décevant : 350 000 emplois créés selon la DARES[41] qui a comparé les créations d'emplois dans les entreprises qui sont passées aux 35 heures et dans celles qui sont restées aux 39 heures. En définitive, il aurait été plus judicieux pour le gouvernement de partir de la loi Robien sur les 32 heures [*cf. supra* chapitre 1, § 5.2.1.] : 1°) cela aurait été habile politiquement d'impliquer la droite auteure de cette loi ; 2°) ce chiffre de 32, très divisible, offre beaucoup plus de possibilités en matière d'organisation du travail dans les entreprises – donc de souplesse de mise en œuvre – que les 35 heures ; 3°) l'impact sur l'emploi aurait été beaucoup plus important, pour autant que le surcoût unitaire du travail soit neutralisé en totalité par une baisse pérenne des charges sociales et que l'on se donne du temps pour organiser au sein des entreprises la substitution d'embauches au temps libéré par la réduction de la durée du travail.

Depuis, l'orientation des pouvoirs publics et d'un certain nombre d'économistes consiste à stimuler la croissance économique en essayant de dégager des gains de pouvoir d'achat pour les ménages. D'abord par une ouverture accrue au libre échange. Ce fut l'objet du cycle de négociations commerciales multilatérales, dit de Doha (au Qatar), lancé en 2001, dans lequel le Français Pascal Lamy s'est beaucoup mobilisé en tant que directeur général de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) de 2005 à 2013. Ce cycle de Doha ayant échoué, les décideurs politiques de la planète se sont reportés sur des accords bilatéraux. Si l'accord de libre-échange entre l'Union européenne et les États-Unis est désormais gelé depuis la victoire de D. Trump à l'élection présidentielle américaine en novembre 2016, en revanche,

l'Europe vient de conclure deux accords de libre échange avec le Canada et le Japon, respectivement en février et juillet 2017. Ensuite,←202 | 203→ toujours pour dégager du pouvoir d'achat en faveur des ménages, le pouvoir politique cherche, notamment en France depuis une dizaine d'années, à ouvrir à la concurrence un certain nombre de professions et d'activités protégées ou réglementées afin d'en baisser les prix : chez les chauffeurs de taxis, les notaires, les pharmaciens, les transports en commun, etc. Enfin, dans le même but, il cherche à réduire les prélèvements obligatoires, donc la dépense publique de l'État et des collectivités territoriales. Ceci, en réduisant le nombre de fonctionnaires (par le non-remplacement des départs à la retraite) et en essayant de simplifier le soi-disant « mille feuilles » administratif français (par le regroupement des régions et des communes). Ces politiques, pratiquées peu ou prou par les deux présidents successifs de la République, N. Sarkozy et F. Hollande et probablement par leur suivant E. Macron, s'inspirent des recommandations de la « Commission pour la libération de la croissance française » (dite « Commission Attali », du nom de son président, ancien conseiller de F. Mitterrand), constituée en juin 2007… et dont E. Macron a été le rapporteur.

Là également, les espoirs mis dans ces politiques seront déçus. Car c'est une erreur totale de croire que les points de pouvoir d'achat ainsi gagnés deviendront autant de points supplémentaires de croissance économique. Cette politique est même contre-productive s'agissant de la dépense publique : il est faux de penser que les revenus économisés par les ménages du fait d'une réduction de leurs impôts (et, par voie de conséquence, d'une réduction de la production-consommation de biens publics) vont se reporter automatiquement et intégralement sur une consommation accrue de biens privés. Insistons à nouveau. Ce qui crée de la croissance économique au fil du temps, ce sont : 1) les innovations des entreprises dans la création de nouveaux biens de consommation privés, 2) la décision des collectivités publiques d'accroître la production (et donc, *de facto*, la consommation) de biens et services publics. Et cela, quel que soit le jugement que l'on peut porter sur l'utilité sociale de cette dépense publique, c'est-à-dire sur son rapport coût/bénéfice pour la société. Pour autant, bien sûr, que les facteurs de production – le travail en particulier – ne soient pas limitants, et que les préférences des ménages en consommation de biens privés et de biens publics soient convexes. [Voir également *infra* chapitre 5, § 3.3.]

Que sera notre futur ? Allons-nous renouer avec une phase de croissance vive d'un nouveau Kondratieff ? Bien entendu, on peut difficilement prévoir ce que seront les innovations futures et donc leurs effets. D'un côté, on ne voit guère émerger, pour l'immédiat, de nouveaux biens matériels coûteux en travail qui pourraient susciter un engouement de consommation comparable à ce que fut l'automobile. L'automobile volante ? Plusieurs prototypes ont←203 | 204→ été testés avec succès à travers le monde. Sans aucun doute un tel marché se développera un jour. Mais il faudra encore quelques années pour que des modèles performants et fiables se diffusent massivement et sachant, par ailleurs, qu'ils se substitueront en partie aux véhicules

existants non volants. Aussi, la part de l'industrie devrait continuer à régresser dans l'économie à moyen terme. En revanche, le secteur des services devrait poursuivre son expansion avec l'accroissement de la demande de services de santé (lié au progrès – aux innovations – dans ce domaine, mais aussi lié au vieillissement de la population et donc aux demandes de prise en compte de la dépendance). De même, les demandes de services d'éducation, de formation et de culture devraient également croître, ne serait-ce qu'en raison de l'expansion des connaissances. De l'autre côté, les nouveaux développements technologiques de la « révolution numérique » semblent avoir plus pour effet d'accroître la productivité du travail, y compris dans le domaine des services, que de fournir aux ménages de nouveaux biens et services de consommation riches en travail. Au total, il est bien difficile de prévoir dans quel sens pourra s'opérer, dans un avenir lointain, les évolutions respectives de la productivité du travail et de la consommation. En revanche, en l'état actuel des choses, on voit mal comment, à moyen terme, ces évolutions respectives pourraient entraîner une résorption structurelle et durable du chômage. D'autant que la disparition du chômage et l'augmentation de la durée du travail durant la quinzaine d'années qui a suivi la fin de la Seconde Guerre mondiale apparaissent bien, avec le recul, comme le produit d'un concours de circonstances exceptionnel. D'une part, la grande crise des années 1930 avait conduit à une baisse très importante de la durée légale du travail avec le passage de la semaine de travail de 48 à 40 heures (– 16,7 %). D'autre part, cette crise, la montée des périls de guerre, puis, finalement et surtout, la guerre avec les pénuries qui l'ont accompagnée, ont longtemps différé la diffusion des nouveaux biens de consommation dont les ménages commençaient à s'équiper, en particulier l'automobile. Le retour à la normale à partir de 1949 a libéré les ménages d'une longue frustration de consommation et entraîné une dynamique de croissance économique exceptionnellement forte.

Conclusion : une histoire sociale devenant intelligible sur longue période

Ce chapitre a été centré sur notre *seconde hypothèse visant à distinguer la double dimension du progrès technique*, à savoir : les innovations dans les processus de production et celles dans les biens de consommation. Les premières contribuent – on le sait – à accroître la productivité des←204 | 205→ facteurs (en particulier du travail) et donc les revenus unitaires. Les secondes accroissent – on l'a montré – la propension à consommer des ménages, toutes choses restant égales par ailleurs, et donc stimulent la consommation sur longue période. Or, il n'y a aucune raison, *a priori*, pour que les deux dynamiques soient égales entre elles.

Cette hypothèse nous a permis – en complément avec la première développée au chapitre précédent – de rendre compte de la pertinence du comportement observé du Mouvement ouvrier revendiquant, avec de plus en plus d'insistance, lors des phases descendantes des fluctuations de longue période, une réduction de la durée du travail

pour combattre la montée du chômage. Elle a permis de valider cette idée selon laquelle le progrès technique pouvait, sur longue période, engendrer une augmentation de la productivité du travail plus rapide que celle de la consommation. Aussi, pour satisfaire cette dernière, fut-elle en hausse, il fallait un volume global de travail en diminution. Et donc, pour que tous les salariés conservent leur emploi, le décideur politique se devait de réduire la durée du travail, ce qu'il a fait de façon répétée (bien qu'hésitante[42]) depuis plus d'un siècle et demi…

En même temps, le raisonnement visant à démontrer que les innovations dans le domaine de la consommation agissent sur la dynamique de la consommation nous a permis, sur le plan théorique :

- de comprendre pourquoi les goûts des consommateurs (leurs cartes d'indifférence) ne restent pas stables dans la durée : les innovations dans les biens de consommation contribuent, précisément, à les modifier ;
- d'interpréter d'un point de vue strictement microéconomique la concavité de la fonction de consommation de court terme (c'est-à-dire la fameuse « loi psychologique fondamentale » de Keynes) : en un instant donné (ou à court terme) la *consommation*, prise dans sa globalité, peut être considérée comme un *bien* (composite) *prioritaire* (élasticité revenu comprise entre 0 et 1) et l'*épargne un bien de luxe* (élasticité revenu supérieure à 1) ;
- d'expliquer pourquoi cette fonction de consommation des ménages est concave lorsqu'elle est examinée à court terme, mais linéaire à long terme : de la même manière que les innovations dans les←205 | 206→ processus de production déplacent « vers le haut » les fonctions de productivité des facteurs (c'est-à-dire enrayent la décroissance de leur productivité marginale), celles dans les biens de consommation déplacent « vers le haut » les fonctions d'utilité du revenu à des fins de consommation et donc, ensuite, les fonctions de consommation (instantanées) des individus sur le diagramme à 45° de Samuelson (c'est-à-dire enrayent la décroissance de la propension marginale à consommer) ;
- de compléter le modèle néoclassique de croissance de Solow, par cette mise en exergue des deux impacts bien spécifiques du « progrès technique » : sur la productivité des facteurs et sur la propension à consommer) :
  - *Les innovations dans les processus de production, en desserrant la contrainte de rareté des facteurs, enrayent la décroissance de leur productivité marginale ; c'est-à-dire elles accroissent leur productivité et donc les revenus unitaires des ménages ;*
  - *Les innovations dans les biens de consommation, en augmentant la diversité des biens (i.e. le panier des biens) proposée aux ménages, enrayent la décroissance de leur propension marginale à consommer ; c'est-à-dire elles accroissent leur propension à consommer leur revenu ;*
  - *Cette productivité des facteurs et cette propension à consommer des*

ménages déterminent conjointement :

- ü *le niveau global de la consommation et, partant, le niveau de l'activité économique, donc le revenu global de la société ;*
- ü *le volume global de facteurs engagés par les entreprises.*

– d'interpréter une évolution de la durée effective du travail (tous salariés confondus) sur longue période, relativement irrégulière si on la corrèle avec celle des taux de salaire réels ;

– de préciser l'interprétation de Schumpeter sur l'origine des fluctuations de l'activité économique sur longue période dites de Kondratieff.←206 | 207→

---

1 Keynes J. M., *op. cit.*, p. 54.

2 Kuznets S., *op. cit.*

3 Schumpeter J. A., *Business cycles*, 2 vol., McGraw-Hill, New York, 1939.

4 Keynes J. M., *op. cit.*, p. 114.

5 *Ibid.*, p. 136. Remarquons que la seconde partie de cette dernière citation ne vérifie pas nécessairement la première partie, à savoir que la propension marginale à consommer (pmc) est décroissante. En effet, dans le cas d'une fonction de consommation affine, de type : $C = C_0 + cR$, avec les constantes $C_0 > 0$ et $0 < c < 1$, la pmc, c, est constante bien que la proportion consommée du revenu, C/R, soit décroissante. Quoi qu'il en soit que la fonction de consommation soit concave avec une pmc décroissante, comme Keynes en fait l'hypothèse, ou qu'elle soit simplement affine avec une pmc constante, ne changera rien – comme on le verra – au problème de la contradiction entre les fonctions de consommation de court et de long termes.

6 *Ibid.*, p. 114.

7 *Ibid.*, p. 115. Cela signifie que la dépression économique ne peut pas aller en deçà du « seuil d'épargne », c'es dire du niveau du Revenu national pour lequel l'épargne globale de la société devient nulle.

8 *Ibid.*, p. 257.

9 Abraham-Frois G., *Dynamique économique*, 9e éd., Dalloz, Paris, 2002, p. 100.

10 Pour chaque niveau (ou tranche) de revenu, on peut trouver des ménages « cigales » (dépensiers) et des ménages « fourmis » (épargnants). Le comportement de consommation de l'ensemble des ménages fait alors apparaître un nuage de points ayant la forme d'une banane (non représenté sur la *figure 4.1*). De ce nuage de points, on peut en déduire une courbe de consommation *moyenne*, selon le niveau des revenu, ce qui nous donne la courbe C_1 pour une observation faite à l'instant 1 (et C_2 pour une observation à l'instant 2).

11 Pour une présentation de ces analyses : Abraham-Frois G., *op. cit.*, p. 104-108.

12 *Ibid.*, p. 114-131.

13 Ajoutons que l'ouverture au libre-échange, dans la mesure où elle abaisse le volume de travail nécessaire à l'obtention d'une même quantité de biens (*cf. la loi des avantages comparatifs* de Ricardo), peut être considérée, pour l'objet de cette analyse, comme exerçant des effets équivalents aux innovations dans les processus de production.

14 Bien entendu, une même innovation concrète peut trouver application aussi bien dans les processus de production que dans les biens de consommation mais les effets respectifs ne sont pas les mêmes. Par ailleurs, cette analyse du rôle des innovations dans les biens de consommation concerne les biens *privés*. Elle pourrait s'appliquer également aux biens *publics* mais cela est sans intérêt pour notre raisonnement : la caractéristique de ces biens est qu'ils sont offerts en bloc aux consommateurs. Aussi, toute variation dans leur production (leur offre), de la part des collectivités publiques, entraîne par construction une variation identique de leur consommation chez les usagers.

15 Rappelons que les caractéristiques de la monnaie permettent à chaque individu : d'*anticiper* sur ses revenus futurs une dépense de consommation en recourant au crédit (création de monnaie) ; de *différer* la dépense de son revenu présent en épargnant (fonction de réserve de valeur de la monnaie). Tout cela confère une certaine autonomie des comportements de consommation vis-à-vis de ceux de production (donc vis-à-vis des revenus que l'activité productive permet de distribuer).

16 La modification des conditions de travail (liée à des innovations dans les processus de production) et le développement des connaissances des consommateurs (qui constituent également, en un sens, des innovations) influent également sur l'évolution de ces goûts (de ces préférences). Pensons à la consommation d'alcool ou d'antidépresseurs liée à la pénibilité ou au stress dans le travail, ou bien à l'acquisition de connaissances nouvelles sur les effets positifs ou négatifs d'un aliment sur la santé…

17 Le taux d'intérêt influe ainsi sur le niveau de consommation (et *a contrario* d'épargne) : lorsqu'il est bas, les ménages sont incités à avancer leurs dépenses de consommation en recourant au crédit (immobilier et à la consommation) ; inversement, quand il est élevé, les ménages sont incités à retarder leurs dépenses ; l'épargne correspondante s'effectue donc, soit *a posteriori* (de la dépense) par le remboursement du principal du prêt, soit *a priori*. La variation à court terme du taux d'intérêt se traduit par une oscillation de la fonction de consommation *en coupe instantanée*, de part et d'autre de la même fonction correspondant au taux d'intérêt de long terme (lissé de ses variations conjoncturelles).

18 Becker G., « A theory of the allocation of time », *Economic Journal*, vol. 75, septembre 1965.

19 Ce résultat s'entend du strict point de vue de la consommation, car, pour la production, celle-ci ne sera pas forcément maximisée par des revenus strictement égaux (sauf à supposer que le travail est parfaitement homogène, l'économie parfaitement concurrentielle et qu'il n'y a strictement aucun risque à entreprendre, ni rente temporaire d'innovation).

20 $\varepsilon_{C/r} = \frac{\Delta C/C}{\Delta r/r}$; [On assimile les revenus unitaires r au taux de salaire w_e].

21 Supposons, qu'à un instant donné de la période 2, l'investissement I_2 subisse un accroissement ΔI. Comme la productivité moyenne du capital est relativement constante, il en résulte une augmentation ΔY de la production Y_{e2}, de même pourcentage : $\Delta Y/Y_{e2} = \Delta I/I_2$. Le surcroît de revenu distribué ΔR, consécutif à cet accroissement de la production ΔY, se répartit en hausses de la consommation et de l'épargne : $\Delta Y = \Delta R = \Delta C+\Delta E$. Examinons plus précisément cela, à partir de la partie gauche de la *figure 4.5*. L'augmentation de la consommation sera, *en pourcentage*, inférieure à celle du revenu, de la production ou de l'investissement – (on se situe sur la fonction de consommation C_2 de la période 2) : $\Delta C/C_{e2} < \Delta Y/Y_{e2}$ ou, de même, $\Delta C/C_{e2} < \Delta I/I_2$. En revanche, l'augmentation de l'épargne sera, *en pourcentage*, supérieure : $\Delta E/E_2 > \Delta I/I_2$. Cet accroissement plus important à proportion de l'épargne ($\Delta E > \Delta I$, puisque $E_2 = I_2$), aura pour correspondance, au sein de l'investissement total des entreprises, une augmentation de leurs stocks (en produits finis non vendus et/ou en matières premières et produits semi-finis non transformés) : ΔS_t. L'égalité macroéconomique entre l'épargne et l'investissement devient alors : $E_2+\Delta E = I_2+\Delta I+\Delta S_t$. Cette hausse des stocks (de biens invendus et de facteurs inutilisés) poussera les entreprises à réviser à la baisse leur programme d'investissements productifs et de production.

Inversement, si à un instant donné de la période 2, l'investissement I_2 subit une contraction ΔI, la production Y_{e2} subira une baisse ΔY de même pourcentage. *Idem* pour le revenu R. Cependant, il en résultera une diminution de la consommation plus faible en pourcentage tandis que l'épargne diminuera plus fortement (toujours en pourcentage). Cela entraînera, en correspondance, une diminution des stocks des entreprises. Cela nous donne :

$-\Delta Y = -\Delta R = -(\Delta C+\Delta E)$; $½\Delta E½ > ½\Delta I½$; $E_2-\Delta E = I_2-\Delta I-\Delta S_t$. Les entreprises, voyant leurs stocks se réduire, réviseront à la hausse leur programme d'investissements productifs et de production.

Finalement, l'équilibre de production s'établira en Y_{e2}, avec un niveau des stocks (inclus dans l'investissement total des entreprises) correspondant à leurs besoins normaux de fonctionnement, en moyenne, à long terme.

22 Aujourd'hui, dans nos pays développés, la durée du travail représente moins de 15 % de la vie éveillée des individus (un peu plus si on prend le temps de formation scolaire et universitaire).

23 En l'absence de toute innovation dans les biens, la consommation peut être considérée comme un bien global prioritaire tandis que l'épargne est un bien de luxe (élasticité-revenu > 1). Aussi, l'accroissement des revenus unitaires (dû aux innovations dans les processus de production) profitera principalement à l'épargne. Cela déséquilibrerait alors l'égalité de long terme entre l'épargne globale et l'investissement global (ce dernier restant proportionné à la consommation), d'où le maintien de l'équilibre initial E=I.

24 À long terme, le volume de capital par travailleur ne joue pas. En effet, du point de vue microéconomique, si on se situe dans un contexte technologique donné et invariable, l'investissement optimal d'une entreprise se situera au point où la valeur de son produit marginal en égalise le coût. Il n'ira pas au-delà. Par ailleurs, toute augmentation du niveau des salaires se répercute entièrement sur le prix des biens, y compris ceux

d'investissement. De la sorte, il ne peut y avoir de modification du rapport des prix (travail/capital) ni, de ce fait, de substitution capital/travail. Le stock optimal de capital par travailleur ne peut donc évoluer, à long terme, que sous l'influence du progrès technique.

25 Cette réinterprétation de la courbe d'offre individuelle de travail donne corps à cette affirmation de Pau Boësnier de l'Orme, connue des historiens de l'économie et du social, selon laquelle « tout homme ne travaille que par nécessité. Donnez à un ouvrier le double de ce qui lui est nécessaire pour sa subsistance dans son état, et bientôt il ne travaillera plus. » Boësnier de l'Orme P., *De l'esprit du gouvernement économique*, Debure frères, Paris, 1775, p. 170. À vrai dire, cette affirmation de 1775 était sans doute déjà moins pertinente qu'un siècle plus tôt compte tenu des innovations qui étaient apparues depuis dans les biens de consommation [voir *infra* dans ce chapitre, § 5.1.].

26 Pour autant, cela ne veut pas dire que le panier des biens consommé par le « ménage moyen » aurait stricteme la même valeur en tout pays. Si tous les ménages possèdent généralement une automobile (fut-elle d'occasion), le niveau de gamme et donc de prix de celle-ci varie fortement. En fait, l'activité productive ne s'opère pas dans un contexte marchand parfaitement concurrentiel, avec une mobilité parfaite des facteurs, y compris de la technologie mais aussi du capital humain des travailleurs (*i.e.* de leurs savoir-faire professionnels). Il s'ensuit que les ménages, offreurs de leurs services productifs (travail, capital, terre), peuvent bénéficier de rentes rémunératrices plus ou moins élevées qui se répercutent sur le niveau de gamme de leur consommation. Pensons à une région touristique très recherchée par une clientèle fortunée ou à un pays très réputé pour la qualité de ses produits…

27 Ce scénario correspond au déroulement des crises cycliques, tel que décrit par les historiens pour le XIXe siècl et le premier tiers du XXe. Aujourd'hui, dans une économie dont la structure est beaucoup plus oligopolistique et où les outils d'information sur la marche des affaires sont beaucoup plus développés que dans le passé, les entreprises n'attendent pas d'être en surproduction effective avec une chute de leurs prix de vente pour stopper ou différer leurs investissements. Par ailleurs, ces crises peuvent s'accompagner de krachs financiers si, pendant la phase d'expansion, les (ou des) banques ont fait preuve d'une prise de risque excessive et systémique.

28 *Le Moniteur universel*, séance du 30 août 1848, p. 2235.

29 *Ibid.*, séance du 9 septembre 1848, p. 2367-2368.

30 L'allongement de la durée du travail peut simplement suivre (ou accompagner) le déplacement de la demande globale de travail durant la phase d'expansion de telle sorte que le taux de salaire réel reste inchangé. Cependant, cet allongement peut aller au-delà de cet accompagnement et entraîner à la fois une baisse du taux de salaire réel et une baisse du salaire réel global. [La demande globale de travail étant inélastique, un allongement de la durée du travail entraînera, *ceteris paribus*, une baisse plus que proportionnelle du taux de salaire réel de sorte que le salaire global diminuera.]

31 De Vries J., *op. cit.*, chapitre 4 ; Roche D., *Histoire des choses banales. Naissance de la consommation. XVIIe-XIXe siècle*, Fayard, Paris, 1997.

32 Cité dans Berthomieu C., « La loi et les travaux d'Engel », *Consommation*, annales du CREDOC, Paris, n° 4 1966, p. 83, article d'Engel de 1895.

33 C'est bien ce que laisse entrevoir les propos d'Engel en 1895 et, à cet égard, il est probablement le premier économiste qui ait repéré l'effet des innovations sur les fonctions de consommation.

34 Levasseur É., *Questions ouvrières et industrielles sous la Troisième République*, 1907, p. 571.

35 L'examen sur un siècle du célèbre catalogue de vente par correspondance de la Manufacture française d'arm et de cycles de Saint-Étienne (devenue Manufrance en 1947) offre une bonne indication de l'évolution des innovations dans les biens de consommation. De 1885 (année de sa première parution) jusqu'à la disparition de l'entreprise dans les années 1980, ce catalogue a toujours été pléthorique : 1 200 pages en 1913 !

36 Asselain J.-C., *Histoire économique du XXe siècle. La réouverture des économies nationales (1939 aux années 1980)*, Presses de Sciences Po et Dalloz, Paris, 1995, p. 90-93. En 1950, tous les pays belligérants économie de marché (y compris l'Allemagne fédérale et le Japon) avaient dépassé, parfois très nettement, le niveau de 1929.

37 Le même phénomène de rattrapage a joué dans les économies anciennement planifiées (ex-pays communistes où la consommation était rationnée par des pénuries endémiques.

38 Tableaux de l'INSEE ; Bouvier G. et Pilarski C., « Soixante ans d'économie française : des mutatior structurelles profondes », *INSEE Première*, n° 1201, juillet 2008.

39 Comme ces abaissements s'effectuent généralement à salaire global inchangé, ils entraînent des hausses brutales des coûts unitaires du travail. Dans le cas de la France, cela s'est traduit, tantôt par une inflation qui a érodé les salaires (en 1936), tantôt par une productivité accrue qui a altéré les conditions de travail et atténué l'effet espéré en matière de réduction du chômage (en 2000) : voir ci-après dans ce paragraphe.

40 Entretien télévisé lors de la fête nationale le 14 juillet 1993.

41 DARES = Direction de l'animation de la recherche, des études et des statistiques du ministère du Travail.

42 Dans la mesure où les théories économiques dominantes n'ont jamais validé l'idée que l'État limite et abaisse l durée du travail, les décideurs politiques, soucieux de la caution des experts économiques, ont toujours hésité à agir sur cette durée… sans parler de l'opposition des milieux patronaux. [*Cf. supra* chapitre 1, § 4.4. et § 4.5.]

CHAPITRE V

Implications normatives sur les politiques du travail

Introduction

Le chapitre 3 a permis de valider le comportement du Mouvement ouvrier qui cherchait, par des grèves offensives durant les phases d'expansion du cycle de Juglar, à réduire la durée du travail pour hausser les salaires et, de la sorte, à régulariser ce cycle. Ce chapitre a permis aussi d'interpréter le constat des historiens à savoir que, durant les phases d'expansion de ce cycle, les profits des entreprises augmentaient plus rapidement que les salaires tandis que, durant les phases de dépression, le phénomène inverse se produisait. Nous avons montré que l'origine de ces faits réside dans l'asymétrie de rapport de force qui prévaut sur le marché du travail entre employeurs et salariés. Dans un contexte de progrès technique, les employeurs peuvent peser sur le volume de travail fourni par les salariés, si bien que les gains de productivité et la hausse de la valeur ajoutée produite durant les phases d'expansion profitent ainsi davantage aux revenus du capital qu'à ceux du travail. Au bout de quelques années, cette croissance débouche alors sur une crise de surinvestissement et de surproduction.

Le chapitre 4 a permis de valider le comportement du Mouvement ouvrier qui cherchait, par des campagnes revendicatives durant les phases de croissance ralentie des fluctuations de longue période de Kondratieff, à réduire la durée du travail pour combattre le chômage car il considérait que le progrès technique entrainait une augmentation de la productivité du travail plus rapide que la consommation. Aussi, pour satisfaire la demande de consommation, fut-elle en hausse, il fallait au fil du temps un volume global de travail moindre ; et pour que chacun puisse conserver un emploi, il convenait donc de réduire la durée de travail de chacun… Ce chapitre a permis aussi d'interpréter le constat des historiens à savoir un partage des gains de productivité, entre augmentation des salaires et diminution de la durée du travail, très irrégulier sur deux siècles, à tel point qu'en certaine période la durée effective du travail salarié a pu←207 | 208→ même s'allonger. Nous avons montré que l'origine de ces faits réside dans le double impact du progrès technique : d'un côté il contribue à accroître la productivité des facteurs (en particulier du travail), de l'autre, il contribue à accroître la propension à consommer (par les innovations qu'il met en œuvre dans le domaine des biens de consommation) et donc, à dynamiser la consommation des ménages. Aussi n'y a-t-il aucune raison pour que les deux dynamiques soient égales entre elles sur longue période.

Dès lors, deux catégories de chômage peuvent apparaître (hors chômage

« naturel », c'est-à-dire lié à une mobilité professionnelle et géographique imparfaite des salariés) :

- Un *chômage de courte période* lié à des évolutions discordantes, des profits e des salaires, et débouchant sur des crises de surproduction (ou de surinvestissement). Ces dernières se développent quand le taux de salaire n'est pas ajusté et indexé sur le maximum de la valeur ajoutée (nette) moyenne du travail[1].
- U n *chômage de longue période* lié à des évolutions discordantes, de la productivité du travail et de la consommation (ou de la demande globale) : la dynamique de la seconde étant plus faible que celle de la première, tandis que la durée légale du travail reste inchangée.

Concrètement, la première catégorie de chômage apparaît brutalement lors des phases de dépression du cycle de Juglar et se manifeste par de nombreux licenciements (ou des mises au chômage partiel) dans les entreprises dont certaines peuvent faire faillite. En revanche, la seconde catégorie de chômage apparaît lentement et se manifeste peu par des licenciements massifs et spectaculaires. Certes, des restructurations d'entreprises peuvent se produire, accompagnées de plans sociaux prévoyant des départs anticipés à la retraite, voire des licenciements secs. Cependant, ce sont moins ces derniers qui expliquent cette seconde catégorie de chômage que le non remplacement des départs à la retraite. Ainsi, là où il fallait x travailleurs pour produire tant d'automobiles ou de lave-linges dans les années 1960, 50 ans plus tard les effectifs se sont effondrés. Et tandis que la population en âge de travailler continuait à croître, les emplois perdus dans les secteurs traditionnels de production←208 | 209→ n'ont été compensés que partiellement par des créations d'emplois dans les secteurs nouveaux qui sont apparus.

Examinons les politiques pouvant être conduites contre ce chômage.

1. La lutte contre le chômage

Il est hors de question d'être exhaustif ici. On restera donc très schématique en nous situant, avant tout, dans la logique des raisonnements théoriques développés précédemment.

1.1. Le chômage de courte période

1.1.1. Sa prévention

Il peut être prévenu par un ajustement du taux de salaire sur le maximum de la valeur ajoutée (nette) moyenne du travail (tel que les entreprises ne réalisent globalement aucun surprofit) et, ensuite, par une indexation de ce taux sur les gains de productivité [*cf. supra* chapitre 3, *figures 3.7*, *3.9* et *3.10*].

À ce propos – comme nous l'avons déjà dit –, on peut estimer que le renforcement très net des droits des salariés dans les pays occidentaux, dans les années trente et au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, obtenant grosso modo cette indexation, a joué un rôle fondamental dans la régularité de la croissance durant les « Trente glorieuses ». Cela, dans la mesure où la principale source des fluctuations économiques antérieures était cette discordance entre l'évolution des profits et celle des salaires. Ce rôle fut plus décisif, à notre avis, que les politiques keynésiennes proprement dites visant à régulariser la demande globale.

1.1.2. La résorption d'un chômage existant

À défaut de prévention, ce type de chômage peut être résorbé par les politiques keynésiennes (d'expansion budgétaire et monétaire) de relance de l'économie.←209 | 210→

1.2. Le chômage de longue période

1.2.1. Sa prévention

Il peut être prévenu par un abaissement de la durée légale du travail ou, plus précisément, un abaissement du seuil de déclenchement des heures supplémentaires dès que la dynamique de la consommation tend à devenir structurellement inférieure à celle de la productivité du travail (l'élasticité de la consommation par rapport au revenu unitaire devenant inférieure à 1). Ce seuil de déclenchement (la durée dite « légale ») doit toujours rester sensiblement inférieur à la durée effective, avec une majoration du taux de rémunération des heures supplémentaires suffisamment élevée, pour inciter constamment les entreprises à y recourir le moins possible afin de maintenir (et de créer) le maximum d'emplois. Parallèlement, les coûts fixes liés à ces emplois, pour chaque travailleur, doivent être minimisés. Cela revient à instaurer une sorte de *double marché du travail* au travers de la fixation de sa durée légale : un marché de base pouvant correspondre à 85 % du volume global de travail et le reste (15 %) rémunéré à un taux majoré[2].

Ainsi, dans le cas de la France, pour éviter la lente montée du chômage au cours de la longue crise de croissance ralentie[3] du dernier quart du XXe siècle, il aurait fallu – comme nous l'avons déjà dit [*cf. supra* chapitre 4, § 5.3.] – que le pouvoir politique abaissât le seuil de déclenchement des heures supplémentaires, dès la fin des années 1960, afin que celui-ci restât sensiblement inférieur à la durée effective du travail. Probablement, aurait-il fallu également majorer le coût des heures supplémentaires et, par ailleurs, raisonner la durée légale du travail annuellement, voire pluriannuellement[4]. Tout cela, afin d'inciter les partenaires sociaux à←210 | 211→ privilégier la réduction de la durée du travail à la hausse des salaires globaux – pour ce qui est de l'affectation des gains de productivité au facteur travail, lors des négociations collectives.

1.2.2. La résorption d'un chômage existant

Pour ce type de chômage de longue période, les politiques keynésiennes sont inopérantes. Sauf à multiplier les emplois et les investissements publics en partant du principe qu'il y aurait des besoins considérables en services publics à satisfaire. Le financement de ces emplois serait assuré par la réaffectation des fonds d'indemnisation du chômage et par un accroissement des prélèvements fiscaux. Pourquoi pas ? En réalité, le vrai problème est qu'il n'est pas sûr que les services publics ainsi créés correspondent à une demande réellement souhaitée. Plus précisément, rien ne dit que le bien-être marginal offert par ces services soit supérieur au coût d'opportunité marginal du temps de travail qu'ils nécessitaient de la part de la société. Si ce bien-être offert était inférieur (sachant toutes les difficultés d'un tel calcul), cela correspondrait à la satisfaction d'une demande résiduelle de services publics, de faible utilité marginale, voire à la limite, à une demande illusoire. Une telle politique, pratiquée sans évaluation préalable sérieuse, présente le risque d'entraîner un gaspillage des ressources productives, en premier lieu du travail.

Sinon, la politique préventive précédente, d'abaissement du seuil de déclenchement des heures supplémentaires peut également être mise en œuvre à titre « curatif ». Cependant, il est probable qu'elle prendrait beaucoup de temps pour résorber l'énorme volume de chômage qui s'est accumulé depuis des décennies. Or aujourd'hui, le coût salarial d'une entreprise comporte une partie socialisée versée aux organismes sociaux (entre autres pour indemniser le chômage). Aussi l'État, qui légifère dans ce domaine, détient-il là un moyen efficace pour favoriser une substitution assez rapide et efficace d'embauche de chômeurs au temps libéré par la réduction de la durée du travail, comme de nombreux responsables politiques et syndicaux, ou économistes l'ont proposé.←211 | 212→

D'un côté, il peut abaisser le seuil de déclenchement des heures supplémentaires et majorer progressivement le coût de celles-ci au profit exclusif des organismes sociaux.

De l'autre, il peut abaisser les charges sociales (pour les heures effectuées dans la limite de la durée légale) pour les entreprises qui augmenteraient leurs effectifs salariés de x pour cent, en remplacement du temps libéré par la réduction de la durée du travail. Cela, de manière à maintenir inchangé le salaire net global de chaque salarié. Une des conditions de la réussite d'une telle substitution est que le coût total du travail pour les entreprises *reste inchangé*, après l'opération. Cet abaissement des charges sociales pourra s'avérer coûteux budgétairement pour l'État (même si, pour ce dernier, le chômage et la précarité ont aussi un coût). Or, si on veut éviter une inflation des prix, le surcoût devra être financé par un accroissement de la ponction fiscale[5], par exemple une TVA sociale afin d'assurer le financement de la protection sociale. Sinon, les salaires nets des actifs occupés devront être bloqués pendant quelque temps, voire réduits de façon modulée[6] selon leur niveau.

Examinons les conséquences d'une telle substitution dans deux cas de figure.

- *Cette substitution dans le cas d'un facteur travail parfaitement homogène*
  Si le travail était un facteur parfaitement homogène, les modalités d'une telle politique seraient simples et son résultat garanti : le chômage disparaîtrait très rapidement !
- *Cette substitution dans le cas d'un facteur travail non homogène*
  Malheureusement, une situation aussi idéale, avec un facteur travail parfaitement homogène, ne correspond pas à la réalité.

Premièrement, les qualifications sont très variées et, d'ailleurs, la majorité des chômeurs n'en possède guère.

Cependant, nous avons vu que cette longue crise de la fin du XXe siècle s'est accompagnée d'un *processus de déclassement* des jeunes diplômés [voir *supra* chapitre 2, § 4.1., Remarque critique] ; un processus que la←212 | 213→ théorie peine à expliquer mais qui devient parfaitement intelligible si on considère que cette crise est due au maintien d'une durée du travail rigide alors que la productivité du travail augmente plus rapidement que la consommation depuis trois ou quatre décennies. Face à une offre de force de travail excédentaire, à tous les échelons de qualification, les jeunes diplômés doivent se rabattre alors sur des emplois d'échelon inférieur à leur diplôme pour trouver du travail. Comme les employeurs choisissent en général, pour un emploi donné, des travailleurs légèrement surqualifiés (ou surdiplômés), en bout de chaîne, ce sont ceux qui n'ont aucune qualification qui se trouvent exclus de la production. Une politique de réduction de la durée du travail engendrera donc un processus inverse d'aspiration vers le haut des qualifications, bref de reclassement de ceux qui ont été déclassés au moment de leur recrutement ou qui, au vu de leurs compétences acquises, sont alors sous classés.

Néanmoins, il est fort possible que dans certaines qualifications, on enregistre une pénurie relative d'actifs mais il ne faut pas en surestimer les conséquences. Après tout, le recours à des heures supplémentaires, plus coûteux certes pour les entreprises, est toujours possible dans un premier temps. Plus difficile est le problème des personnes plus ou moins exclues socialement qui auront du mal à se réinsérer dans la vie productive et à être immédiatement aussi efficaces dans le travail que les autres actifs. Tout cela nécessitera des politiques spécifiques de formation active pour les qualifications déficitaires et de réinsertion pour les personnes marginalisées. À ce propos, notons que des politiques spécifiques existent déjà pour permettre l'accès au travail de personnes souffrant d'handicaps divers.

Enfin, reste le cas des fonctions qui ne peuvent guère être partagées entre les individus car elles requièrent une unité de suivi et de décision, mais cela ne concerne que les tout premiers cadres dirigeants des entreprises.

Deuxièmement, le facteur travail comporte, pour l'entreprise, des coûts fixes attachés à chaque individu. Cela concerne, en particulier, les coûts fixes de

recrutement, de formation, de gestion des personnes et en facteurs de production complémentaires (à chaque travailleur est généralement associé une machine, un bureau ou encore divers équipements).

En fait, le coût fixe de formation est pour l'essentiel pris en charge par l'ensemble de la collectivité. Ceux de recrutement et de gestion restent quand même assez faibles. Enfin, celui en équipements complémentaires – le plus important – peut perdre de son caractère complémentaire, c'est-à-dire attaché à l'individu, si les entreprises peuvent réorganiser le travail en leur sein de façon à faire se succéder les travailleurs sur les mêmes postes de travail. (D'ailleurs,←213 | 214→ si l'entreprise profite de la réduction de la durée du travail pour accroître la durée annuelle d'utilisation de ses équipements, elle pourra même abaisser ses coûts fixes de production.) Cependant, toutes les entreprises (ni toutes les administrations) ne pourront réorganiser facilement et instantanément le travail. Elles devront réaliser probablement de nouveaux investissements (en bureaux et autres équipements) pour effectuer la substitution. C'est pour cela, qu'il serait inopportun d'affaiblir la rentabilité des entreprises au moment même de cette mise en œuvre. Cela explique également que cette substitution demande un certain délai de réalisation qui peut prendre quelques années.

Quoi qu'il en soit, la prise en compte du fait que le travail ne soit pas un facteur parfaitement homogène ne doit pas conduire à en exagérer les conséquences, ni les difficultés. Sinon, alors que toute la microéconomie est bâtie autour de la substitution possible entre des facteurs de production totalement hétérogènes (par exemple le travail par du capital), il serait aberrant de considérer que cela ne puisse pas s'opérer entre les heures de travail des actifs occupés et les demandeurs d'emplois ! Certes, à très court terme, les possibilités de substitution sont assez limitées. Mais à moyen et à long termes, elles deviennent de plus en plus fortes, à mesure que les moyens de formation de la main-d'œuvre (publics, privés, internes aux entreprises, sur le tas, etc.) produisent leurs effets.

Enfin, pour que la réduction de la durée du travail soit efficace, l'État a intérêt à déléguer aux partenaires sociaux une grande partie de sa mise en œuvre, dans le cadre de la négociation collective.

1.3. Quid de la valeur « travail » ?

Au cours des deux dernières décennies, en France, des milieux politiques et sociaux ont vivement accusé la politique de réduction de la durée du travail, en l'occurrence les 35 heures, de contribuer à dévaloriser le travail. Ce genre de reproche s'inscrit – nous l'avons vu [*cf. supra* chapitre 1, § 4.4.] – dans une vieille tradition idéologique, deux fois séculaire, assimilant la réduction de la durée du travail à un éloge de l'oisiveté et de la paresse. En réalité, quelque que soit la durée de son travail, un travailleur salarié ou indépendant devra toujours faire preuve, d'application, de sérieux, de conscience professionnelle et de persévérance face aux

difficultés rencontrées. Ce sont là des qualités qui seront toujours recherchées par un employeur à l'égard d'un salarié, ou par une clientèle vis-à-vis d'un travailleur indépendant. Il n'y a là rien de nouveau mais cela ne se confond pas avec la durée proprement dite du travail. Si confronté au moindre problème, un travailleur (salarié ou indépendant) « baisse les bras », il←214 | 215→ est évident que ce ne sera pas très satisfaisant pour ses commanditaires. Mais ce n'est pas, non plus, en additionnant les heures de travail à la suite les unes des autres, au point de devenir ivre de fatigue, qu'il trouvera mieux la solution ! Il n'est pas nécessaire d'épiloguer davantage pour comprendre que les vertus de persévérance ne coïncident pas avec la durée du travail.

Depuis plus de deux siècles, le développement économique a été nourri avant tout par de multiples inventions ou innovations scientifiques et technologiques, et non de la durée du travail dépendant. Au contraire, c'est la rareté du travail dépendant qui a généralement poussé les entrepreneurs à innover.

Cela dit, si l'asymétrie de rapport de force qui prévaut sur le marché du travail et si l'intérêt général de la société requièrent des mesures d'ordre public concernant la durée du travail salarié, la liberté individuelle reste cependant sauvegardée. D'une part, tout individu désirant « travailler plus pour gagner plus » peut s'orienter vers les secteurs innovants, en forte expansion, où les entreprises peinent à recruter et donc où les heures supplémentaires sont nombreuses. D'autre part, il peut toujours travailler le temps qui lui chaut, conjointement ou non avec une activité salariée : d'abord en tant que travailleur indépendant (entrepreneur) ; ensuite pour autrui comme bénévole, enfin pour lui-même. Dans ce dernier cas, ce peut être pour se former, étudier et pour créer sur les plans : artistique, littéraire, scientifique, technologique, économique (avec l'édification d'un projet d'entreprise), etc. Bref, si pour satisfaire la demande globale, le temps de *travail contraint* doit baisser, le temps libre augmentera, y compris pour du *travail libre*, selon les désirs et passions de chacun…

2. Les effets des politiques « libérales » face au chômage de longue période

Désormais, il est possible d'interpréter les conséquences des politiques (ultra)libérales de démantèlement de la législation du travail mises en œuvre, peu ou prou, dans de nombreux pays développés. On sait que ces politiques se sont traduites par une certaine réduction du chômage mais accompagnée d'une aggravation incontestable des inégalités de revenu.

Considérons que le chômage actuel des pays développés est dû à une durée du travail insuffisamment réduite dans un contexte durant lequel la productivité du travail a augmenté plus rapidement que la consommation et ce, pendant plusieurs décennies. Examinons alors quelles seraient les conséquences d'une suppression, du

salaire minimum, de l'indemnisation←215 | 216→ du chômage, voire même de la durée légale du travail ; bref d'un démantèlement de la législation sociale du travail.

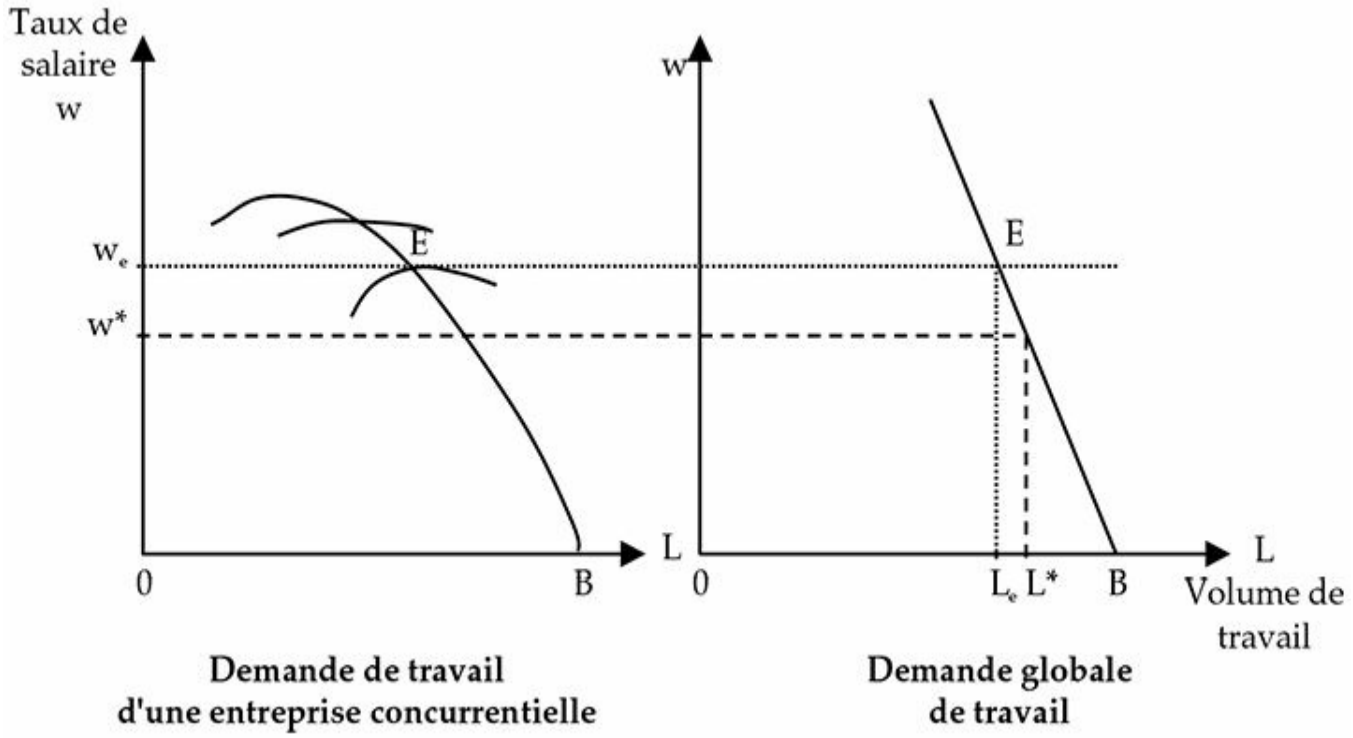
Deux cas de figure sont envisageables avec un facteur travail parfaitement homogène, ou bien hétérogène.

2.1. Le travail est un facteur homogène : le retour des crises cyclique de courte (ou moyenne) période

Supposons que le volume de travail nécessaire pour satisfaire la demande globale (de consommation et d'investissement) soit L_e. Comme la durée du travail a été insuffisamment réduite lors de la phase antérieure durant laquelle la dynamique de la consommation était inférieure à celle de la productivité du travail, le volume de travail disponible, en incorporant les chômeurs désormais non indemnisés et recherchant impérativement un emploi, est supérieur et s'établit à : $L^* > L_e$ [*cf. figure 5.1*].

Ce volume excédentaire de travail va exercer une pression à la baisse sur le taux de salaire ou, tout au moins, empêcher que celui-ci ne suive les gains de productivité. Ce taux va donc s'éloigner du plafond de rentabilité (ou taux d'équilibre à long terme) : $w^* < w_e$. On retombe dans la situation décrite au chapitre 3 : les entreprises vont réaliser des surprofits croissants, lesquels stimuleront l'investissement, et ce processus débouchera sur une crise de surinvestissement et de surproduction/sous-consommation. On renouerait donc avec les fluctuations cycliques de courte période, dites de Juglar.

Figure 5.1 – Effet des politiques libérales face à un chômage de longue période

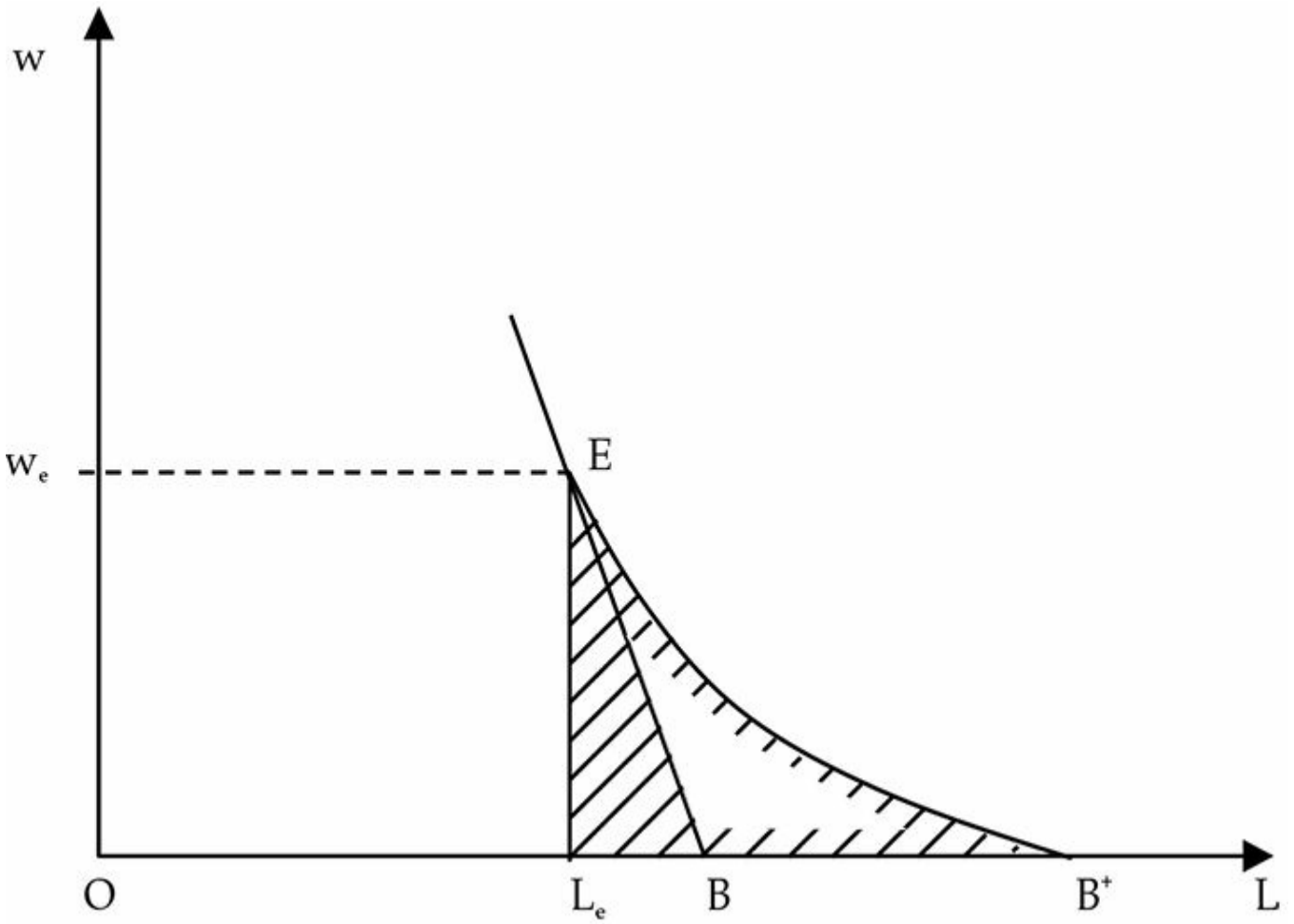


2.2. Le travail est un facteur hétérogène : l'aggravation des inégalités sociales

2.2.1. Segmentation du marché du travail, déclassement et inégalités de revenus

Considérons maintenant le cas plus réaliste où le travail est un facteur hétérogène avec une mobilité (professionnelle et géographique) relativement visqueuse. Une telle politique libérale de démantèlement de la législation sociale se traduira par une segmentation du marché du travail de plus en plus accentuée. D'un côté, les actifs occupés verront leurs revenus s'accroître du fait de l'abandon des cotisations et autres impôts dont l'objet était de venir en aide aux sans emplois. De l'autre côté, les chômeurs n'auront d'autres possibilités (en dehors de la mendicité et de la délinquance) que de se situer face à la *demande résiduelle de travail sur le marché*, correspondant à des niveaux de productivité inférieurs au plafond de rentabilité (c'est-à-dire du maximum de la valeur (nette) du produit moyen du travail). Cela correspond au triangle résiduel L_eBE sur la *figure 5.2*.

Figure 5.2 – Demande résiduelle de travail et « petits boulots »



Très schématiquement, deux marchés du travail apparaissent donc :

- *un marché primaire*, encore protégé (éventuellement) par des conventions collectives, représenté par le rectangle OL_eEw_e, dans←217 | 218→ lequel se retrouveront les travailleurs les plus qualifiés et les plus recherchés, et
- *un marché « libre », résiduel et sous-productif*, dépourvu de toute convention collective, correspondant au triangle L_eBE[7]. À court terme, il est vraisemblable que ce marché résiduel est relativement étroit. Le nombre d'entreprises et le stock de capital restant invariables, la valeur du produit marginal doit, probablement, chuter très rapidement en dessous du plafond de rentabilité. Les données concernant l'inélasticité de la courbe de demande globale de travail l'attestent[8]. Cela expliquerait que les différentes aides à l'emploi peu qualifié, octroyées aux entreprises ces dernières décennies en France, soient apparues assez peu efficaces. En revanche, à plus long terme on peut faire l'hypothèse que la demande de travail soit moins inélastique et donc que la demande résiduelle de travail soit plus vaste : aire L_eB^+E. Pour des taux de salaire très bas, nombre de particuliers pourraient employer, occasionnellement ou en permanence, des personnes à leur service… Comme jadis en France quand la bourgeoisie embauchait moult domestiques et servantes, dès le plus jeune âge, avant l'instauration des assurances sociales (1930), de la Sécurité sociale (1945) et du Salaire minimum (1950)… Les hommes et les femmes pourraient même remplacer à nouveau les machines, notamment dans les systèmes de distribution automatique, en tant que pompistes, guichetiers, poinçonneurs de billets, ensacheurs à la sortie des caisses des magasins (les « *baggers* » que l'on trouve aux États-Unis), etc.

D'un certain point de vue, ces emplois sous rémunérés et peu qualifiés, qui ont pu être encouragés et soutenus par des économistes ou des politiques, constituent la version moderne du luddisme ! À cet égard, la←218 | 219→ comparaison entre la France et les États-Unis est édifiante. Depuis 1969, le Salaire minimum a suivi, en France, l'évolution du PIB par habitant (c'est-à-dire la richesse produite par habitant). En revanche, aux États-Unis, depuis la même date, le salaire horaire minimum fédéral a baissé d'un tiers en termes réels alors que le PIB par habitant a plus que doublé ! C'est la principale explication du taux d'emploi dans les services (d'hôtellerie et de restauration en particulier) nettement plus élevé dans ce pays qu'en France[9]. Cela dit, l'hypothèse que nous venons de discuter d'une demande de travail moins inélastique pour des taux de salaire très bas, n'est pas forcément réaliste. En effet, même avec un SMIC amputé seulement d'un tiers de sa valeur, on assisterait à un véritable déclassement de toute une partie de la population, susceptible d'entraîner en retour quantité de problèmes sociaux : marginalité, délinquance, etc. Or cela pourrait nuire à l'attractivité de cette main-d'œuvre déclassée auprès d'employeurs éventuels, non pas pour des raisons économiques mais des raisons sociales, voire de sécurité… On ne trouve plus aujourd'hui les

mêmes réseaux d'information, basés sur les curés des villages, qui permettaient jadis (au XIXe siècle et durant le premier tiers du XXe) à la bourgeoisie de recruter dans les campagnes des domestiques et des servantes à tout faire, offrant toute garantie de bonne moralité !

2.2.2. L'engrenage : travailler plus pour, in fine*, gagner moins*

L'exemplarité de la comparaison, entre les États-Unis et la France (et même tous les pays de l'Europe occidentale excepté, sans doute, le Royaume-Uni), ne se limite pas aux évolutions divergentes du salaire minimum et aux inégalités de revenu. Si la durée annuelle du travail a continué à baisser en Europe occidentale – même si c'est à un rythme beaucoup trop faible à notre gré – aux États-Unis, cette durée s'est accrue depuis la fin des années 1970. C'est, semble-t-il, le seul pays développé dans ce cas. De fait, au niveau de la loi, rien n'a changé depuis les 40 heures hebdomadaires instaurées par Roosevelt en 1938, il y a près de 80 ans ! Et, depuis la présidence Reagan, le syndicalisme salarié a été affaibli et la négociation collective a beaucoup régressé, contrairement à la France et à la plupart des pays européens[10]. Précisément, phénomène encore plus←219 | 220→ paradoxal aux États-Unis, c'est chez les salariés, dont les revenus sont les plus faibles et qui ont le plus baissé au cours des dernières décennies, que cette durée du travail a le plus augmenté[11].

Dans la restauration rapide, l'un des secteurs les plus déréglementés et où la concurrence pour obtenir un emploi est des plus vives, les entreprises n'embauchent qu'à temps partiel pour éviter de payer des charges sociales sur les salaires, profitant ainsi des possibilités que leur offre la législation. En conséquence, les employés sont obligés d'enchaîner plusieurs emplois successifs chez des employeurs différents et donc de multiplier les heures de travail pour obtenir un médiocre revenu leur permettant juste de survivre ! Bref, on retrouve le même phénomène dénoncé par Agricol Perdiguier en 1848 [*cf. supra* chapitre 4, § 5.1.], celui de travailleurs contraints de travailler plus pour, finalement, gagner moins. En revanche, dans les hautes rémunérations, la durée du travail a pu diminuer car les salariés sont davantage en position de force pour négocier des jours où des semaines de congés dans leur package salarial.

Même dans nos pays européens, où pourtant s'est maintenu un droit du travail protecteur des salariés, ce phénomène paradoxal apparaît également. On le trouve chez les travailleurs tributaires des plates formes mettant en relation directement la clientèle et divers prestataires de services tels que les chauffeurs de VTC (voiture de tourisme avec chauffeur), les livreurs et autres coursiers. C'est ce qu'on appelle « l'ubérisation » du travail, du nom de la société Uber, créée en 2009, principal opérateur mondial de cette mise en relation. Grâce à leurs innovations technologiques, les sociétés de ce type contournent de fait le droit du travail (tout au moins pour l'instant car de nombreux recours ont été déposés devant les tribunaux, en France comme à l'étranger). Prenons le cas d'Uber. Au départ, le système proposé par cette société est très attractif pour la clientèle et pour les chauffeurs de VTC.

D'un côté, pour attirer les clients vers sa plateforme de réservation, elle propose des prix très compétitifs par rapport aux taxis. De l'autre, pour attirer les chauffeurs – dont beaucoup étaient au chômage – elle leur propose une rémunération attrayante. Ce faisant, Uber accepte de perdre de l'argent. Puis, une fois que la société s'est imposée←220 | 221→ comme leader auprès de la clientèle, elle active la logique du marché pour rentabiliser désormais ses investissements. Jouant de la concurrence entre les chauffeurs, elle baisse le niveau de leur rétribution. Pour compenser cette baisse, ceux-ci se mettent à travailler davantage. Le volume de leurs prestations augmentant sans qu'il en soit de même du coté de la demande de la clientèle, le niveau de leur rétribution continue à baisser… Bref, plus ils travaillent, moins ils gagnent. Résultat : des chauffeurs affirment travailler 70 heures par semaine pour gagner à peine le SMIC et ce, sans aucune couverture sociale[12] !

En fait, dans cet engrenage, les auto-entrepreneurs que sont formellement ces chauffeurs de VTC ou autres livreurs et coursiers découvrent la même problématique que le monde ouvrier au XIXe siècle : *celle de travailleurs en situation de dépendance économique, confrontés, sur un marché libre, à une demande de travail inélastique*.

Nous avons vu que, selon les évaluations des économistes, l'élasticité de la demande de travail d'une entreprise particulière varie de 1 à 0,1. Sans doute, dans les activités de main-d'œuvre que sont les services, cette élasticité est-elle plus proche de 1 que de 0,1. En effet, la théorie microéconomique enseigne que : 1) la demande de travail d'une entreprise est généralement inélastique ; 2) cette inélasticité-prix est d'autant plus forte que la part du travail est faible dans le processus de production de l'entreprise au regard des autres facteurs comme le capital et la terre ; on dit alors qu'« il est important d'être sans importance » ; 3) cette inélasticité-prix est d'autant plus forte que l'on considère la demande de travail d'une entreprise, puis d'une branche, enfin de l'économie dans son ensemble. En conséquence, l'élasticité de la demande globale de travail en services de restauration rapide, de transport en VTC, de livraisons, etc., est très probablement proche mais inférieure à 1, dans la mesure où on raisonne cette demande au niveau de la branche d'activité et que la part du travail y est importante au regard de celle du capital. Cela implique que tout accroissement à court terme de l'offre de services entraînera une baisse des rémunérations unitaires proportionnellement plus forte. Et inversement. Autrement dit, les plaintes récurrentes du monde ouvrier au XIXe siècle, ou des auto-entrepreneurs « ubérisé » au XXIe, affirmant travailler de plus en plus pour, *in fine*, gagner de moins en moins, n'est pas de l'exagération sémantique !←221 | 222→

2.2.3. Le levier le plus efficace pour réduire les inégalités : rendre rare le travail

Nous l'avons dit, le Mouvement ouvrier n'a eu de cesse de dénoncer au XIXe siècle « la concurrence homicide » à laquelle les salariés étaient soumis avec les longues journées de travail (de nos jours, on parlerait plutôt de concurrence

« suicidaire »). À une époque où le marché du travail était parfaitement « flexible » (eh oui !), le monde ouvrier avait bien compris que la demande de travail était inélastique, même si cette notion n'avait pas encore été inventée, car il en avait bien perçu les conséquences : les salaires étaient d'autant plus élevés dans une branche d'industrie que la durée du travail y était courte. Et inversement. Il avait bien compris aussi « la loi de l'offre et de la demande » et se l'était approprié pour la retourner à son profit. Ainsi revendiquait-il une réduction de la durée du travail pour à la fois augmenter les salaires et éviter le chômage. De la même manière que l'OPEP (Organisation des pays exportateurs de pétrole) a cherché à réduire sa production pour augmenter ses revenus et, le cas échéant, éviter les stocks invendus.

Les économistes classiques du XIXe siècle se sont généralement insurgés contre ce raisonnement du Mouvement ouvrier : « comment – disaient-ils – les ouvriers peuvent-ils prétendre vouloir gagner plus d'argent en passant moins de temps à produire des richesses » ! En réalité, les travailleurs produisent de la valeur ajoutée qui se partage en rémunération du travail et rémunération du capital. Or la microéconomie enseigne que lorsqu'on réduit un facteur de production par rapport à un autre, en l'occurrence le travail par rapport au capital (dont le stock reste inchangé), la productivité marginale du facteur qu'on réduit augmente. Et cette productivité marginale est en arrière-plan de la définition de la courbe de demande facteur, en l'occurrence de travail. Sachant que cette demande de travail est inélastique, la réduction de la durée du travail entraînera une hausse plus que proportionnelle du taux de salaire, donc une augmentation de la masse salariale et ce, au détriment des profits. C.Q.F.D. ! Autrement dit, le levier le plus efficace pour obtenir un meilleur partage de la valeur ajoutée en faveur du travail et, de façon générale, pour augmenter les bas salaires et réduire les inégalités de revenus, c'est de rendre rare le travail, c'est-à-dire de réduire la durée du travail.

Pour autant, il ne saurait être question de réduire indéfiniment ou inconsidérément la durée du travail à court terme ! En effet, passé un certain niveau d'élévation du taux de salaire, correspondant au plafond de rentabilité du travail w_e, la demande de travail devient au contraire parfaitement élastique et les quantités demandées tombent à zéro. Si on se←222 | 223→ reporte précédemment aux *figures 5.1.* ou *5.2.* de ce paragraphe, le volume global de travail fourni ne doit pas être inférieur au volume L_e, sinon le PIB du pays diminuerait[13].

Aujourd'hui, ce raisonnement du Mouvement ouvrier cherchant à réduire la durée du travail pour augmenter les salaires et combattre le chômage a été largement oublié parce que, depuis la Première et surtout la Seconde Guerre mondiale, on ne pouvait plus faire les mêmes observations qu'au XIXe siècle. La raison principale est que le droit du travail a homogénéisé les conditions de travail (en durée, en salaires, etc.) et qu'il garantit le prix du travail malgré le chômage et les crises. C'est seulement depuis peu, que ces observations sont à nouveau possibles : dans les pays qui ont le plus libéralisé le marché du travail comme aux États-Unis, ou encore avec les nouvelles technologies de mise en relation directe d'une clientèle avec des

prestataires de services permettant, dans un contexte de chômage de masse, de contourner le droit du travail.

Ainsi donc, nous venons de voir comment peut s'expliquer ces phénomènes de déclassement, ce développement des « petits boulots », cet accroissement des inégalités de salaires (phénomène des « *working poors* ») et, au-delà, de revenus dans le dernier quart du XXe siècle et au début du XXIe. Ou encore, cet engrenage dans lequel sont pris certains travailleurs qui les conduit à devoir travailler de plus en plus pour, *in fine*, gagner de moins en moins. De même, peut également s'expliquer cette croissance riche en emplois, qui a pu être constatée aux États-Unis et qui séduit niaisement certains commentateurs, ou encore le « paradoxe de Solow » – « On voit des ordinateurs partout, sauf dans les statistiques de productivité » : l'accroissement de la productivité du travail dans les secteurs qui s'informatisent et s'automatisent est partiellement annulé par le développement de ces activités résiduelles, sous-productives et sous-rémunérées[14]. Le délitement de la classe moyenne constaté aux États-Unis et←223 | 224→ qui guette l'ensemble des pays développés peut ainsi être explicité. D'un côté, les salariés qui travaillent dans des secteurs innovants, en émergence, voient leurs salaires s'élever car ils récupèrent une partie de la rente d'innovation des entreprises et qu'au surplus, ils sont porteurs de compétences rares et recherchées. De l'autre, les salariés qui travaillent dans des secteurs qui ont atteint leur maturité, dont les débouchés sont relativement saturés, voient leurs salaires diminuer en l'absence de conventions collectives car l'offre globale de travail y est excessive.

Cela dit, on peut considérer que la situation de l'économie mondiale, depuis trois décennies, emprunte aux deux cas de figure qui viennent d'être décrits : un retour à des fluctuations cycliques de courte période (8-10 ans) et une aggravation des inégalités de revenu et de la précarité. Et si le même refus d'abaisser la durée légale du travail salarié et les mêmes politiques libérales pour le marché du travail se poursuivent dans les décennies à venir, les pays émergeants vont être confrontés à leur tour, non seulement aux mêmes maux que les pays développés d'aujourd'hui, mais de façon démultipliée. Cela deviendra socialement et politiquement explosif !

3. Les pseudo-explications du chômage de masse

La mise en perspective historique développé dans le 1er chapitre de cet ouvrage, puis le développement de nos deux thèses dans les 3e et 4e chapitres permettent de relativiser fortement la plupart des explications du chômage de masse que l'on trouve dans la littérature économique.

3.1. Un coût du travail trop élevé ? Notamment du SMIC ?

Le critère le plus reconnu pour juger si le coût du travail est globalement trop élevé dans un pays est le solde de sa balance des transactions courantes, c'est-à-dire la différence entre les importations et exportations de marchandises et de services. Si cette balance est nettement déficitaire, le coût du travail est effectivement trop élevé compte tenu du rapport qualité / prix des biens exportés : cela entraînera une dépréciation de la monnaie du pays concerné si bien que le coût du travail s'en trouvera de fait abaissé par rapport aux pays concurrents. Nous avons vu [*cf. supra* chapitre 3, § 2.3.] que toute hausse brutale et généralisée des salaires se répercute sur les prix des biens, et qu'il peut s'ensuivre une dévaluation monétaire si la balance des transactions courantes devient déficitaire. Inversement, toute←224 | 225→ politique de modération salariale, génératrice d'excédents commerciaux, débouchera à terme sur une réévaluation monétaire. Autrement dit, en aucun cas le coût global du travail ne peut être invoqué pour expliquer la persistance durant des années d'un chômage de masse[15].

En réalité, dans la mise en cause du coût du travail, les économistes ne visent pas l'ensemble du travail mais celui qui est peu qualifié. Le chômage s'expliquerait par la faible qualification d'une partie de la main-d'œuvre car, de fait, la majorité des chômeurs est peu qualifiée. Cette faible qualification ne permettrait pas à ces travailleurs de dégager une productivité qui soit égale ou supérieur au taux de salaire minimum garanti. Aussi, pour résorber ce chômage, soit on améliore la qualification professionnelle de ces travailleurs, soit on baisse le niveau du salaire minimum. À notre sens, c'est prendre une conséquence pour la cause, de la même manière qu'un agriculteur, après avoir acheté trop d'engrais par rapport à l'utilisation optimale qu'il peut en faire sur ses cultures, accuserait ses semences de ne pas être assez productives, ou bien le prix de l'engrais d'être supérieur à la valeur de son produit marginal, plutôt que de s'en prendre à lui-même !

On l'a dit [*cf. supra* chapitre 2, § 4.1.], la montée du chômage depuis un demi-siècle s'est accompagnée d'un phénomène parallèle de déclassement. Un phénomène qui interroge les économistes mais qui devient parfaitement explicable comme on l'a dit précédemment dans ce chapitre si on considère que la dynamique de la productivité du travail a été pendant plusieurs décennies plus forte que celle de la consommation alors que la durée du travail n'était guère abaissée. Ensuite, quand on examine en quoi consiste très concrètement le travail de la majorité des salariés sur le terrain, dans les diverses entreprises, on constate que le niveau de qualification requis ne nécessite pas, pour reprendre une expression familière, de sortir de polytechnique ! Dans la plupart des cas, les postes occupés requièrent de la volonté et du sérieux, enfin, pour être pleinement efficaces, de l'expérience qui peut aller selon les postes de quelques jours à quelques années. Il n'y a là, rien de nouveau, depuis que le travail existe ! Si on examine l'histoire de l'enseignement[16], on s'aperçoit que, pour la grande masse des salariés, leur formation←225 | 226→ professionnelle s'est effectuée uniquement sur le tas, jusqu'à une période très récente. Pourtant, cela n'a pas empêché l'économie de connaître des mutations

technologiques de grande ampleur depuis l'aube de la révolution industrielle. À chaque fois, les entreprises et les travailleurs ont su s'adapter. Si on prend pour exemple la qualification de la main-d'œuvre qui a « réalisé » les « Trente glorieuses », on constaterait probablement qu'en 1960, 80 % voire 90 % de celle-ci n'avaient pas dépassé le niveau du Certificat d'études primaires et ne possédaient strictement aucune formation professionnelle initiale au moment d'entrer dans la vie active. Sans compter les travailleurs immigrés, ne pratiquant pas ou peu la langue du pays d'accueil et parfois analphabètes, que les entreprises ont recrutés massivement pendant cette période. Ce sont les générations nées après la Seconde Guerre mondiale et souvent après 1950, voire 1955, qui ont poursuivi systématiquement leurs études au-delà de l'école primaire ; et, coïncidence fortuite, c'est à partir de 1970, alors que le chômage de masse commence son ascension, que ces générations, bien mieux formées en moyenne que les précédentes, ont intégré la vie professionnelle ! En dépit de toutes les critiques, de toutes les insuffisances reprochées au système d'enseignement – et qui ne sont pas nouvelles ! – le niveau de formation initiale n'a cessé de s'élever sur longue période, en particulier depuis les années 1960, comme l'attestent les données de l'INSEE (Institut national des statistiques et études économiques) issues des recensements de la population et des enquêtes formation-emploi. Aussi, ne voit-on pas en quoi la nature des mutations technologiques d'aujourd'hui rendrait plus sous productive que par le passé une partie de la main-d'œuvre. La révolution numérique ? Il suffit de voir comment des enfants en primaire, voire en maternelle, peuvent expliquer l'usage des tablettes tactiles et autres smartphones à leurs grands parents parfois surdiplômés mais assez étrangers aux technologies modernes ! C'est l'abondance relative du travail par rapport aux besoins de l'économie qui a conduit les entreprises à être beaucoup plus sélectives, en matière de qualification lors des recrutements, durant le dernier quart du XXe siècle, à l'inverse du quart précédent, et cela se poursuit en ce début de XXIe.

Enfin, vu l'inélasticité de la demande de travail, discutée précédemment dans ce chapitre, il faudrait baisser très fortement le SMIC, quasiment le supprimer, pour retrouver le taux de chômage d'il y a un demi siècle. Bref, on retrouverait la situation actuelle des États-Unis où les inégalités ont explosées.←226 | 227→

3.2. Un droit du travail trop contraignant ?

On l'a dit, c'est immédiatement après la Seconde Guerre mondiale que le marché du travail s'est « rigidifié » dans la plupart des pays développés avec, en particulier, la généralisation des conventions collectives à toutes les branches de l'économie. Dans le cas de la France, rappelons les faits suivants : la reconnaissance du droit de grève dans le préambule de la constitution de 1946, repris dans celle de 1958 ; le rétablissement de la semaine de travail de 40 heures dès février 1946 ; l'instauration du Salaire minimum garanti (SMIG) en 1950 ; la généralisation des conventions

collectives à toutes les branches de l'économie dans les deux décennies qui suivent la Libération ; l'inclusion de diverses procédures d'indexation des salaires dans les conventions collectives ; l'instauration de la Sécurité sociale à partir de 1945 avec les « charges sociales » afférentes sur les salaires ; l'accroissement important des prélèvements obligatoires et de la dépense publique au lendemain de la guerre ; un syndicalisme et un Parti communiste particulièrement puissants et combatifs, etc. ; sans parler d'un contrôle des prix dont les derniers restes ont subsisté jusqu'à la fin des années 1970. À l'évidence, toutes ces contraintes n'ont pas été préjudiciables à la dynamique économique exceptionnelle, ni à l'emploi. Au contraire à notre avis. Cela a permis un partage équilibré (grâce à l'indexation des salaires sur les gains de productivité) de la valeur ajoutée entre rémunération du travail et rémunération du capital durant les trois ou quatre décennies qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale. Et on l'a dit, il n'y a pas eu, durant cette période, de crises cycliques (du type de Juglar) comme au cours du siècle et demi précédent. Aussi, invoquer un droit du travail trop contraignant pour expliquer la lente montée du chômage au cours des cinquante dernières années n'est guère convainquant.

3.3. Des prélèvements obligatoires trop élevés ?

Après le tournant conservateur de 1980 aux États-Unis, on a fait beaucoup (trop !) de cas, chez les économistes mais surtout chez les politiques, de l'hypothèse d'A. Laffer selon laquelle les prélèvements obligatoires seraient trop élevés. Ils décourageraient l'activité économique au point que « trop d'impôt tue l'impôt ». En réalité, ce n'est que dans des cas très marginaux que cette hypothèse se trouve vérifiée. Dans la plupart des pays développés, c'est à partir de la Seconde Guerre mondiale que ces prélèvements se sont fortement accrus et durant les « Trente glorieuses » que←227 | 228→ les taux marginaux d'imposition sur les revenus ont atteint leur apogée[17]. En France, l'État « a grandi d'un coup » après 1945 selon l'expression de deux éminents observateurs F. Bloch-Lainé et J. Bouvier[18]. C'est lui qui prend en charge la reconstruction du pays, lance de grands programmes d'équipement et de modernisation, développe l'enseignement secondaire et supérieur et instaure la Sécurité sociale. En même temps, il doit financer deux guerres douloureuses de décolonisation. Du reste, à partir de 1953 se développe la fronde « poujadiste » dirigée principalement contre les charges sociales et l'alourdissement de la fiscalité[19]. Or à l'évidence, là aussi, cela n'a pénalisé, ni l'emploi, ni la croissance exceptionnelle des années 1950 et 1960. De même, les comparaisons entre pays développés ne montrent aucune corrélation négative entre ces prélèvements (bas au Japon et aux États-Unis ; élevés dans les pays scandinaves) et les niveaux de vie (en consommation de biens privés) ou encore la dynamique économique. Enfin, rappelons à nouveau, qu'une augmentation des prélèvements obligatoires, visant à financer une production et consommation accrues de services publics, entraîne un accroissement de la propension à consommer de la société, de la

même manière que la diffusion d'un nouveau bien de consommation privé[20]. Cela implique, *a contrario*, qu'il est totalement faux de croire qu'une diminution des prélèvements obligatoires (et donc de la production-consommation de biens publics) sera compensée intégralement par un accroissement de la consommation de biens privés. La propension marginale à consommer des ménages en ressortira affaiblie de sorte que la dynamique économique ralentira, toutes choses restant égales par ailleurs. Entre consommation de biens privés et consommation de biens publics,←228 | 229→ ce n'est pas un jeu à somme nulle ; pas plus qu'entre consommation de biens existants et consommation de biens nouveaux apparaissant sur le marché. C'est un jeu à somme positive, sinon, des pans entiers de l'histoire économique et sociale deviendraient incompréhensibles…

3.4. La mondialisation ?

Cette notion fourre-tout mériterait d'être précisée. Quoi qu'il en soit, elle est apparue dans les années 1990, après la chute du mur de Berlin et la conversion de presque tous les pays communistes (ou anciennement communistes) à l'économie de marché. C'est-à-dire, bien après le début de la montée du chômage, laquelle commence à apparaître dès la fin des années 1960. Si, par mondialisation, on sous-entend le démantèlement des frontières douanières, celui-ci s'est effectué beaucoup plus rapidement et intensément durant les deux décennies qui ont suivi la guerre et non pas, durant les décennies suivantes. En France, les droits de douane sur les produits industriels étaient de l'ordre de 40 % en 1947, à la veille des premières négociations commerciales internationales. À la suite des différents cycles de négociations, ces droits tombent à 10 % environ au milieu des années 1960, puis à 6 % au milieu de la décennie suivante ; aujourd'hui, ils sont de l'ordre de 3 à 4 %. C'est aussi dans les années 1950 que l'Europe s'est construite suscitant l'opposition, tant de la CGT que du patronat qui redoutaient la concurrence allemande, voire italienne. Quant aux destructions brutes d'emplois (quelles qu'en soient les causes : mutations technologiques, concurrence extérieure, …), elles ont été probablement deux fois ou trois fois plus nombreuses durant la première période que durant la seconde (en particulier dans l'agriculture et dans les secteurs miniers) mais elles ont été plus que compensées par des créations massives dans les secteurs en expansion mentionnés plus haut [chapitre 4, § 5.2.]. À tel point que l'immigration était alors, non pas restreinte, mais encouragée ! Là aussi, la concurrence internationale, qui s'intensifie très fortement dès le lendemain de la Seconde Guerre mondiale, n'a pas empêché une croissance exceptionnelle accompagnée d'un chômage extrêmement faible. Bref, la mondialisation n'explique en rien la lente montée du chômage à partir de la fin des années 1960[21].←229 | 230→

3.5. L'incertitude ?

L'incertitude, en particulier la confiance des ménages et des entreprises en l'avenir, est constamment avancée pour expliquer les variations de l'activité économique et de l'emploi. En fait, cette variable ne joue qu'à court terme, conjoncturellement, sur les comportements de production et de consommation. À la longue, ses effets se lissent et donc elle n'est plus une variable explicative. À ce propos, les institutions qui, en Europe, visaient à sécuriser la vie des populations (Sécurité sociale, droit du travail, assurances, etc.) sont toujours en place dans la plupart des pays et les garanties qu'elles offrent se sont pour le moins maintenues depuis la fin de la guerre. Par ailleurs, sur le plan politique, les raisons d'être inquiets et pessimistes étaient, objectivement, beaucoup plus importantes au cours des « Trente glorieuses » que pendant la période qui a suivi si on veut bien se rappeler, entre autres, les guerres de décolonisation et la Guerre froide avec toutes leurs péripéties. Or ces données objectives n'ont pas entravé, à l'évidence, une dynamique économique exceptionnellement forte.

3.6. Trop d'immigrés ?

Cette question provient avant tout des milieux politiques, en l'occurrence de l'extrême droite pour laquelle la réponse ne fait pas de doute : le chômage est dû à l'immigration. Sans doute, une immigration massive peut-elle entraîner des problèmes sociaux d'intégration, surtout dans un contexte de chômage massif. Et dans certains secteurs particuliers comme le bâtiment et les travaux publics, elle pourrait créer localement quelque concurrence aux nationaux. En réalité, cette immigration s'oriente souvent vers des emplois qui, justement, sont délaissés par les nationaux car pénibles, peu considérés et mal payés. Quoi qu'il en soit, si on raisonne globalement, un immigré qui entre dans un pays constitue, certes, un travailleur supplémentaire mais aussi un consommateur supplémentaire. Et inversement : quand on chasse un travailleur (immigré), on chasse aussi un consommateur. Or, dans une société, on ne fait jamais que produire ce que l'on consomme, et vice-versa. Aussi, du point de vue économique, un renvoi des immigrés dans leurs pays d'origine affaiblirait inévitablement le potentiel de consommation et donc l'activité économique du pays qui les rejetterait. Inversement, l'arrivée d'immigrés stimulera le PIB du pays d'accueil. D'autant plus que la plupart des immigrés arriven totalement←230 | 231→ dépourvus en moyens matériels d'existence ce qui fait que leur propension à consommer est nécessairement forte.

D'ailleurs, il suffit de questionner l'histoire récente. Après l'indépendance de ses colonies, la France a accueilli dans les années 1950 et surtout début 1960, plus d'un million de rapatriés, en particulier d'Algérie, sans que les chiffres du chômage ne s'en trouvent affectés. De même, l'Allemagne, qui a accueilli un million de réfugiés ces dernières années, voit aujourd'hui sa croissance économique stimulée[22]. *A contrario*, le gouvernement français avait instauré en 1977 une aide au retour pour les travailleurs immigrés de 10 000 francs, ce qui représentait à l'époque une petite

fortune. Si cette politique n'eut guère d'impact globalement, en Lorraine, où la sidérurgie était en crise, certains immigrés en ont profité pour regagner leur pays d'origine. Or la presse a pu se faire l'écho qu'en certaines localités où les départs furent nombreux, les commerçants en avaient ressenti nettement les conséquences sur leur chiffre d'affaires !

Cela dit, il s'est trouvé des économistes pour affirmer que la revendication d'une réduction de la durée du travail pour combattre le chômage reposait sur les mêmes prémisses que ces positions de l'extrême droite visant à chasser les immigrés censés prendre le travail des nationaux[23] ! En réalité, ces deux orientations sont totalement différentes. La réduction de la durée du travail n'affecte en rien le potentiel de consommation d'un pays, c'est-à-dire le nombre de consommateurs. Elle vise à mettre en adéquation l'efficacité productive des individus avec leur désir de consommation, comme l'a maintes fois expliqué le Mouvement ouvrier (*i.e.* le syndicalisme salarié).

Conclusion : partager équitablement la valeur ajoutée et la demande de travail

Les analyses développées sur la base de nos deux hypothèses centrales, dans les deux chapitres précédents, ont fait ressortir deux types de chômage (hors chômage « naturel ») :

- un chômage qualifié de courte période, dû à l'asymétrie de rapport de force da le partage de la valeur ajoutée entre rémunération du capital et rémunération du travail, débouchant ensuite sur une crise←231 | 232→ de surinvestissement puis une dépression correspondant aux cycles de Juglar ;
- un chômage qualifié de longue période, dû à une dynamique de la consommatic plus faible structurellement que celle de la productivité du travail, alors que la durée du travail fixée par les entreprises (et l'État) reste inchangée.

Les politiques de *prévention* contre ces chômages découlent de l'énoncé même de leurs causes :

- une indexation des salaires unitaires sur l'évolution de la productivité du travail ;
- une indexation de la durée du travail salarié sur le différentiel de dynamique entre consommation et productivité du travail. Plus concrètement, il est proposé d'instaurer une sorte de double marché du travail avec :
  - la fixation d'une durée annuelle de base qui correspondrait en permanence à 85 % (par exemple) de la durée effective moyenne du travail, et
  - les 15 % restants qui seraient rémunérés en heures supplémentaires à un taux suffisamment majoré pour inciter constamment les entreprises à recruter autant que possible des travailleurs au chômage plutôt que d'effectuer trop

d'heures supplémentaires coûteuses[24] ; parallèlement à cela, les coûts fixes liés au recrutement de nouveaux travailleurs devraient être minimisés.

Si la durée effective du travail venait à diminuer avec les heures supplémentaires, – parce que la dynamique de la consommation (et partant de la demande globale) est plus faible que celle de la productivité du travail –, la durée de base devrait être aussitôt abaissée pour maintenir le même écart entre les deux. Et inversement… Cela dit, les individus resteraient libres de travailler davantage, en sus ou non d'une activité salariée, comme travailleurs indépendants ou entrepreneurs (pour autant qu'ils satisfassent aux règles en vigueur dans l'exercice de la profession choisie), comme bénévoles, ou encore pour eux-mêmes.←232 | 233→

Maintenant, face au volume énorme de chômage accumulé dans la plupart des pays développés, la puissance publique peut initier à titre curatif une substitution assez rapide et efficace d'embauches nouvelles au temps libéré par une réduction de la durée du travail et ce, en subordonnant une réduction des charges des entreprises (charges sociales, en particulier) à ces embauches.

En revanche, les politiques ultralibérales de limitation, voire de démantèlement du droit du travail, visant à réduire le chômage de masse conduiraient à la fois à une réapparition des crises cycliques de courte période dites de Juglar et à un dualisme social accru : augmentation des déclassements dans les qualifications et développement des activités sous productives et sous rémunérées (les « petits boulots »). Sachant que la demande de travail est inélastique, ces politiques ultralibérales auraient pour conséquence d'entraîner les travailleurs dépendants les moins qualifiés dans une spirale infernale : devoir travailler de plus en plus pour essayer de maintenir leur revenu et, à la fin, gagner de moins en moins ! Bref, la « Question sociale » qui s'était fortement atténuée avec l'édification du droit du travail, surtout après la grande crise des années 1930, ferait à nouveau son retour…

Aussi, le levier le plus efficace pour obtenir un partage de la valeur ajoutée plus favorable au travail, pour réduire les inégalités de revenu, pour prévenir les cycles de Juglar et, bien sûr, pour combattre le chômage, c'est de rendre rare le travail face au capital, c'est-à-dire de travailler moins longtemps. Au XIXe siècle, à une période où le marché du travail était parfaitement « flexible » puisque le droit du travail était inexistant ou inefficace, le Mouvement ouvrier l'avait bien compris !←233 | 234→ ←234 | 235→

---

1 Le chômage provenant d'anticipations pessimistes des agents économiques (tel que Keynes l'envisageait) ou encore de chocs économiques exogènes (tels les chocs pétroliers de 1973-1974 et de 1979-1980), peut être assimilé à ce chômage de courte période, même si les causes sont différentes.

2 On s'inspire ici de la situation qui prévalait en France dans les années 1960-1965 : la durée effective du travai dépassait de 15 % la durée légale. [*Cf. supra* chapitre 4, § 5.2.]

3 Rappelons que ce n'est pas tant le fait que la croissance soit effectivement « ralentie » qui pose problème pou l'emploi, mais le fait que la dynamique de la consommation (et, partant, de la croissance) puisse être inférieure à celle de la productivité du travail. [*Cf. supra* chapitre 4, § 4.2.]

4 Pour ne pas alourdir notre propos, nous n'avons pas parlé jusqu'ici de l'âge de départ à la retraite qui est, également, une composante de la durée du travail, en l'occurrence de la vie active. Celle-ci a beaucoup diminué depuis 30 ou 40 ans, alors que simultanément l'espérance et la qualité de la vie se sont fortement améliorées. Pour autant que les termes du débat et ses enjeux soient clairement affichés, nous pensons que le consensus salarial serait davantage porté à réduire la durée annuelle du travail que la durée de la vie active (c'est-à-dire à abaisser l'âge de départ à la retraite), toutes choses étant égales par ailleurs. Quitte à moduler cette durée annuelle durant la vie active (par exemple en favorisant le travail à temps partiel pour les parents d'enfants mineurs ou bien pour des personnes en fin d'activité) et selon la pénibilité de la profession exercée. Il s'agit là, d'une appréciation empirique de notre part. La mise à la retraite précoce (entre 50 et 60 ans) a été, en France, un moyen largement utilisé par les entreprises et les pouvoirs publics pour contenir tant bien que mal le chômage. Dans bien des cas, celle-ci a été mal vécue par les intéressés.

5 Toutefois, s'il y a un domaine où un déficit budgétaire, de type keynésien, peut être pertinent, c'est bien ici dan l'accompagnement de cette politique « curative ».

6 Une réduction des inégalités de revenu (par la fiscalité ou par une réduction modulée des salaires) contribuerai accroître la propension à consommer de la société [chapitre 4, § 2.3.2. : « La distribution des revenus au sein de la société »].

7 Une version, participant de la même interprétation théorique « libérale » du marché du travail – à savoir que le SMIC est trop élevé par rapport à la productivité potentielle des travailleurs peu qualifiés – mais plus « sociale » dans son application, consiste à abaisser les charges sur les bas salaires, sans toucher au salaire net perçu par les travailleurs. Si on raisonne en termes de coût total du travail (et c'est ce que nous avons fait la plupart du temps jusqu'ici, en passant sous silence la part socialisée du salaire), l'analyse développée dans ce paragraphe 2.2. s'applique entièrement. En revanche, si on raisonne en termes de salaire net, l'abandon des cotisations sociales sur les bas salaires (triangle L_eBE de la *figure 5.2*) sera compensé nécessairement par une fiscalité accrue ou par une augmentation des cotisations sociales prélevées sur les salaires moyens et élevés (c'est-à-dire sur le rectangle OL_eEw_e).

8 Élasticité de |0,3|, cité par Gazier B., *op. cit.*, p. 179-180 et par Cahuc P. et Zylberberg A., *op. cit.*, p. 184-186

9 Gadrey J., Jany-Catrice F., Ribault T., *France-Japon-États-Unis : l'emploi en détail*, PUF, Paris, 1999.

10 Selon l'OCDE, le taux de couverture des conventions collectives s'établit en 2013 à 13 % des salariés alors qu'en France il est de l'ordre de 97-98 %, l'un des plus élevé dans le monde avec l'Autriche et la Belgique, et que la moyenne de l'Union européenne est environ de 62 %. *OCDE, Réformes économiques (2016) objectif croissance rapport intermédiaire*, OCDE, Paris, p. 149.

11 Articles de Boppart T. et Krussell P. « How much we work: The past, the present, and the future », *Vox CETR's Policy Portal*, 21 mai 2016, et de Meunier F. « Travailler plus pour gagner autant », *Telos*, 24 juin 2016. Rappelons ce que nous avons dit plus haut [chapitre 1, § 5.1.1., note 87] : pendant un siècle au moins, et ce jusque vers 1980-82, la durée du travail salarié aux États-Unis a été inférieure à celle de la France sauf évidemment, durant la Seconde Guerre mondiale. Quant aux inégalités de revenus, elles s'y sont réduites dans les années 1940, 1950 et 1960, puis accrues, surtout depuis 1980, tandis qu'en France, elles ont été davantage contenues.

12 « C'est de l'exploitation à l'ancienne, dans un emballage moderne » : témoignage d'un livreur, dépendant d'une plateforme de service de livraison à domicile de plats de restaurant, cité dans *Le Monde*, 10 janvier 2017. Voir également notre article « Uber, entreprise du XIXe siècle », *Le Monde*, 20 janvier 2017.

13 En réalité, une politique de partage du travail telle que nous l'avons définie plus haut [§ 1.2.2. de ce chapitre] s traduira par une réduction des inégalités de revenu, laquelle engendrera en retour une augmentation de la propension à consommer de la société, *ceteris paribus*, donc de l'activité productive [*cf. supra* chapitre 4, § 2.3.2.]. Aussi, le volume global demandé de travail L_e*, qui résultera d'une telle politique, sera-t-il supérieur au volume initial Le : ce qui donnera un Revenu national tel que l'aire OL_e*E*w_e soit supérieure à l'aire OB_+Ew_e sur la *figure 5.2*.

14 Pour avoir une croissance « riche en emplois », qui ne soit pas liée à une aggravation des inégalités de revenu de la précarité, il faudrait qu'il y ait de fortes innovations dans le domaine des biens de consommation et peu dans celui des processus de production, de sorte que la dynamique de la consommation soit plus forte que celle de la productivité du travail.

15 On a raisonné ici dans le cadre d'un État-nation souverain en matière monétaire. Évidemment, avec la créatio de la monnaie unique européenne, l'euro, commune aujourd'hui à 19 États dont la France, il n'est plus possible

pour chacun d'eux de corriger le coût global du travail en jouant sur la parité de sa monnaie comme dans le passé…

16 Prost A., *Histoire de l'enseignement en France, 1800-1967*, Armand Colin, Paris, 1970.

17 Piketty T., *Le capital au XXIe siècle*, Le Seuil, Paris, 2013.

18 Cité par Asselain J.-C., *op. cit.*, 1995, p. 96.

19 La Taxe sur la valeur ajoutée (TVA), qui est une invention française, a été mise en œuvre pour la première fo en avril 1954. Elle s'est substituée à diverses taxes existantes sur la production ou sur le chiffre d'affaires.

20 *Cf.* chapitre 4, § 2.3.1. et § 5.3. Sinon, pour que l'augmentation de biens publics (résultant de la hausse des prélèvements obligatoires) ait un effet négatif sur la dynamique économique, il faudrait l'une de ces deux conditions : 1) que le travail soit un facteur limitant de sorte que le travail affecté à la production des biens publics soit soustrait à celui affecté aux biens privés, or on a vu que c'est loin d'être le cas ; 2) que les préférences des ménages pour ces biens publics soient linéaires, voire concaves (c'est-à-dire que la hausse des prélèvements obligatoires engendre une diminution équivalente, voire supérieure, de biens privés), or, on considère habituellement que ces préférences pour les biens privés et publics sont convexes : les ménages souhaitent bénéficier des deux. De cette hypothèse microéconomique de convexité des préférences des ménages découle le théorème macroéconomique de Haavelmo qui stipule qu'une hausse des prélèvements obligatoires, destinée à financer un accroissement de biens ou services publics, augmente d'autant le PIB et le Revenu national d'un pays.

21 Pour autant, il existe de bons arguments en faveur du maintien d'une protection douanière, qui sont connus. En revanche, tout retour en arrière, c'est-à-dire tout rétablissement unilatéral de droits de douanes protecteurs par un pays, est très dangereux : il suscite inévitablement des mesures de rétorsion qui ont pour effet immédiat de tuer des emplois dans les secteurs qui travaillent pour l'exportation alors que cela prend généralement beaucoup de temps pour se mettre à produire ce que l'on importait jusque là et ainsi recréer de l'emploi.

22 C'est le constat rendu public le 12 janvier 2017 par l'institut fédéral allemand de statistiques Destatis.

23 *Le Monde*, 28 février 1997, tribune de Florin Aftalion.

24 Sachant que les chômeurs sont majoritairement peu qualifiés, une telle politique aurait pour effet d'inciter les entreprises à former et à promouvoir (ou à reclasser) en interne des travailleurs, au regard de leurs compétences acquises ou potentielles, pour économiser les heures supplémentaires de travail qualifié.

CHAPITRE VI

Une synthèse théorique est-elle possible ?

1. Le courant néoclassique : la faille principale

La grande innovation de l'économie *néo*-classique, dans la seconde moitié du XIXe siècle, a consisté à raisonner les notions de valeur d'usage et de coût (c'est-à-dire d'utilité et de désutilité), non seulement en termes de totalité et de moyenne – ce que faisait déjà l'économie *classique* – mais également *à la marge* avec l'introduction du raisonnement marginal. Ainsi, le concept d'utilité marginale a permis de mieux appréhender le phénomène de la demande et de ses paradoxes : des produits d'une très grande utilité, indispensables à la vie, comme l'eau et les aliments se vendent généralement à des prix beaucoup plus bas que des produits superflus tels l'or ou les diamants… Et les notions d'utilité marginale et de coût marginal, qui sont en arrière-plan de la définition des courbes de demande et d'offre de bien, ont permis de représenter les mécanismes d'ajustement de marché de façon beaucoup plus précise dans le court terme. Cette « révolution marginaliste » – comme on a qualifié l'introduction de cette nouvelle forme de raisonnement en économie – a ouvert la voie à tous les calculs d'optimisation : comment tirer un avantage maximal de ressources rares à usage alternatif. Le couronnement de cette construction théorique a été la démonstration des conditions d'existence d'un équilibre général sur l'ensemble des marchés. Développée par Walras (en 1874) et véritablement achevée par Arrow et Debreu (dans les années 1950), cette analyse visait à vérifier la géniale intuition d'Adam Smith sur le rôle irremplaçable des marchés comme mode de coordination des activités économiques. Des millions de personnes travaillent, produisent et échangent, sans se connaître les unes les autres, et satisfont néanmoins la demande d'une société qui porte sur des milliers et des milliers de biens. Et cela sans aucune concertation, coordination ou planification, mais par la seule force du marché : chaque individu ne vise que son propre intérêt dans l'emploi de son capital et dans la recherche du profit, mais « en cela […] il est conduit par une main invisible à remplir une fin qui←235 | 236→ n'entre nullement dans ses intentions[1] », c'est-à-dire à travailler pour le bien commun. À la suite d'Helvétius, Smith concluait que la recherche égoïste de l'intérêt personnel n'est pas forcément le plus mauvais chemin pour satisfaire l'intérêt général grâce – ajoutera-t-on – à une concurrence saine et loyale, prévalant sur le marché, permise par un État de droit. Cela signifie qu'un bon fonctionnement de marché, s'approchant des conditions d'une concurrence pure et parfaite, introduites par Walras, ne se produira pas spontanément sans aucune règle de droit. Si la concurrence n'est pas encadrée par de telles règles, tous les coups seraient alors permis pour écarter les concurrents

(y compris l'intimidation et la violence) et on aboutirait à des situations de monopoles mafieux. Ainsi, l'essor des échanges s'est-il accompagné de l'émergence d'un droit privé dont l'objet est de régler les relations entre les individus.

On sait aujourd'hui que les échanges marchands existent depuis la plus haute Antiquité. Très tôt, l'humanité s'est spécialisée dans des activités productives, dans des métiers[2], de sorte que chaque famille, pour couvrir l'ensemble de ses besoins, était obligée d'acquérir des biens produits par autrui et le recours à l'échange marchand n'a pas été le plus problématique des moyens d'acquisition… Pour s'affranchir de la contrainte du troc qui suppose une simultanéité parfaite des besoins en qualité et en quantité, on peut penser qu'immédiatement l'humanité a utilisée une (ou plusieurs) marchandise(s) comme équivalent général de toutes les autres, c'est-à-dire comme monnaie[3]. Contrairement à ce que pensait Polanyi, l'échange marchand existe donc depuis fort longtemps sachant que, pour ce faire, il n'est pas indispensable que l'ajustement entre les offres et les demandes se fasse par le prix. Il peut aussi se faire par les quantités à prix fixes : dans un contexte technologique quasi stagnant et donc avec des rapports←236 | 237→ de coûts stables, les artisans ne devaient produire que ce qu'ils étaient capables d'écouler au sein des communautés villageoises. La plupart des marchés (ou échanges marchands) n'ont jamais fait parler d'eux, c'est-à-dire n'ont pas laissé de traces spécifiques d'intervention publique ou de réglementation. On peut donc en déduire *a priori* qu'ils avaient un caractère relativement autorégulé et autorégulateur. Certes, quand les échanges marchands se sont développés au Moyen Âge, sont apparues des règles sur l'organisation des foires et marchés, sur le règlement des dettes nées de l'échange, sur les assurances des biens et des transports, sur le règlement des faillites, etc. Ces règles ont constitué le socle originel du droit commercial qui s'est différencié au sein du droit privé mais cela reste très général. En revanche, certains marchés n'avaient manifestement pas un caractère autorégulé et autorégulateur car, depuis l'Antiquité, ils ont quasiment toujours donné lieu à une intervention publique spécifique, lourde et récurrente[4] et cela, Polanyi l'avait bien compris…

Quoi qu'il en soit, les crises récurrentes qui ont émaillé tout le XIXe siècle et la première moitié du XXe, avec leur cortège de misère ouvrière, de révoltes, voire de révolutions, ont mis à mal cette croyance du courant néoclassique dans les vertus autorégulatrices des marchés concurrentiels comme mode unique de coordination des activités économiques. Nombre de chercheurs se sont convaincus que les conditions requises pour qu'un équilibre général puisse être atteint étaient, non seulement irréalistes dans l'absolu, mais fort éloignées de la réalité concrète de fonctionnement des marchés. De nombreux travaux ont donc été conduits sur la base d'un relâchement des hypothèses définissant la concurrence pure et parfaite. De là en a découlé la prise en compte de situations de monopole, d'oligopole, d'entente et de concurrence monopolistique, des problèmes d'imperfection de l'information, d'incomplétude des marchés (rôle de l'incertitude), des effets externes et des biens publics, etc. Tous ces apports ont permis de préciser les modalités de l'intervention

de l'État, que ce soit dans les règles de droit pour assurer un bon fonctionnement des marchés, que ce soit en matière de traitement des effets externes ou de production de biens publics. Ces différents relâchements d'hypothèses ont également constitué la base principale des nouvelles approches du marché du travail, lesquelles ont conduit à la formulation de nouvelles théories[5]. Pourtant, malgré leur intérêt, ces contributions peinent à rendre compte de questions aussi banales←237 | 238→ que les relations conflictuelles travail/capital, les crises cycliques, le chômage, l'existence d'un droit spécifique du travail, dérogatoire au droit commun des contrats et dont l'objet était explicitement, pour le législateur, de protéger les salariés… Bref, leur capacité explicative apparaît très circonscrite.

En fait, le postulat de base de la théorie néoclassique – souvent non formulé car implicite – est que tous les acteurs des marchés sont censés être parfaitement *libres et autonomes* du point de vue de leur volonté. Or les juristes, chargés historiquement d'arbitrer les conflits du travail qui leur étaient soumis, ont compris depuis longtemps que ce postulat de base ne pouvait s'appliquer à la plupart des salariés s'agissant de la relation d'échange qui les lie aux employeurs. Ces derniers, tout comme les travailleurs indépendants, disposent d'une autonomie économique dans la mesure où ils possèdent à la fois leur propre force de travail mais aussi le capital (matériel et immatériel) de production. En revanche, les salariés, qui ne possèdent généralement que leur force de travail à louer pour vivre, ne disposent pas de cette autonomie. Ils sont au contraire en situation de *dépendance économique* face aux employeurs. Et dans cette dépendance, non seulement les salariés ne peuvent pas optimiser leurs choix en matière d'offre de travail mais les employeurs – par leur pouvoir de fait – peuvent peser en durée et en intensité sur le volume de travail fourni. Dans l'introduction de cet ouvrage et dans les chapitres 1 et 3, nous avons longuement insisté sur cette asymétrie de rapport de force (dont conviennent également les historiens, les sociologues et… le grand public) et sur ses conséquences. Cela modifie radicalement le mécanisme d'équilibre du marché du travail mais aussi de l'ensemble de l'économie.

Aussi, la faille principale de la construction néoclassique est-elle sa représentation de l'*offre de travail salarié* : non pas que celle-ci soit trop simplifiée ; elle est fausse. Elle ne doit pas être représentée par une courbe qui, par construction, présuppose une optimisation des choix des salariés en matière de fourniture de travail. En réalité, *cette offre est subordonnée à la demande*. Et si on tient absolument à la représenter graphiquement, elle doit l'être sous la forme d'une *plage d'offre*, plus ou moins large, dans laquelle les demandeurs (les employeurs) peuvent puiser au gré de leurs intérêts et du rapport de force dont ils disposent. Et c'est bien pour cela que le marché du travail est, de tous les marchés, de loin le plus conflictuel, mais aussi celui pour lequel l'intervention régulatrice de l'État est la plus ancienne et, à bien des égards, la plus lourde. Certes, Jevons n'avait pas entièrement tort lorsqu'il interprétait l'agitation pour la journée de travail de 8 heures, dans le dernier tiers du XIXe siècle, comme une justification de sa théorie

de l'offre de travail (correspondant à l'égalisation entre l'utilité marginale et la désutilité marginale du travail, c'est-à-dire correspondant à←238 | 239→ un arbitrage optimal entre travail et loisir). Mais le fait que ce mouvement prenne la forme d'une revendication, collective et conflictuelle de surcroît, prouvait bien que cette optimisation n'allait pas de soi pour les salariés.

2. Le courant keynésien : une critique inachevée

Keynes a visé parfaitement juste, dès les premières pages de la *Théorie générale*…, en centrant sur l'offre de travail, ses critiques des « postulats de l'économie [néo]classique ». Cependant, il les motive, non par l'asymétrie de la relation salariale qui subordonne les employés à l'autorité des employeurs, mais par les imperfections de l'information. Celles-ci ne permettent pas aux salariés de connaître exactement, lors de la conclusion de leur contrat de travail, le taux de salaire réel qu'ils percevront ex-post et donc les empêchent d'ajuster de façon précise leur offre de travail afin d'optimiser leurs préférences[6]. Ainsi, est-il passé à côté d'une justification beaucoup plus simple qui lui aurait permis de rendre compte des raisons d'être du droit du travail et du caractère fondamentalement cyclique de l'investissement et des crises qui, à l'instar de celle de 1929, affectaient les économies industrielles tous les 8-9 ans, depuis plus d'un siècle. Certes, il est conscient que ces crises proviennent des fluctuations récurrentes de l'efficacité marginale du capital, mais il ne parvient pas à expliquer les raisons de cette cyclicité. En définitive, il semble se rallier au point de vue de Jevons recherchant l'origine de celle-ci dans les fluctuations de la production agricole et au fait qu'il « existerait des raisons physiques – qu'il se refuse de discuter – motivant un cycle régulier de bonnes et de mauvaises récoltes[7] ». Toujours est-il qu'en mettant l'accent sur les incertitudes qui entourent les décisions des entreprises (dans la détermination de la « demande effective »), il a orienté toute une économie post-keynésienne, laquelle n'a pas apporté davantage de réponse à ce caractère cyclique des crises.

En revanche, Keynes accepte la théorie néoclassique de la demande de travail fondée sur la productivité marginale et, à partir de celle-ci, il avait fourni les éléments explicatifs essentiels de la « rigidité » à la baisse du taux←239 | 240→ de salaire réel lors des crises, et même, de son augmentation à court terme. En effet, il avait expliqué :

> Le volume de l'emploi connaît d'amples variations, sans qu'il y ait des changements apparents ni dans les salaires réels minima exigés par la main-d'œuvre ni dans sa productivité. L'ouvrier n'est pas plus intransigeant en période de dépression qu'en période d'essor, bien au contraire. *Il n'est pas vrai non plus que sa productivité physique diminue aux époques de crise* […] ; la main-d'œuvre accepte plus volontiers des réductions de salaire [nominal] lorsque l'emploi décline et dans les mêmes circonstances les salaires réels ont tendance à y croître puisque, *si l'équipement reste inchangé, la productivité marginale de la main-d'œuvre augmente à mesure que l'emploi diminue*[8].

Assez curieusement, cette ébauche explicative, déjà bien avancée, ne semble

guère avoir retenu l'attention. En témoigne la persistance des libéraux à dénoncer le manque de flexibilité du marché du travail avec « le pouvoir de monopole des syndicats » et l'existence de salaires minima. En témoigne également les efforts des divers héritiers de Keynes à rechercher cette « rigidité » du taux de salaire dans les imperfections de la concurrence et de l'information (*cf.* les théories des contrats implicites, du salaire d'efficience, de la segmentation du marché du travail, etc.).

Avec la critique des standards de l'économie néoclassique (le rejet de la théorie de l'offre de travail, la non flexibilité à la baisse du taux de salaire lors des crises, mais aussi la remise en cause de la loi de Say), l'autre apport de Keynes, encore plus fondamental, est son analyse des déterminants du volume de l'emploi, en particulier de la fonction de consommation de court terme. Son intuition selon laquelle cette fonction présente une propension marginale à consommer décroissante, permet de comprendre pourquoi, lors des crises, le niveau de l'emploi ne tombe pas à un niveau nul. Malheureusement, l'analyse de cette fonction en est restée au stade du court terme, car autrement, son analyse – ambiguë au demeurant – de la propension à consommer (« une fonction assez stable ») conduit à des incohérences. En effet, si c'est la fonction de consommation qui est stable (avec une propension marginale à consommer décroissante), cela signifie que la part du revenu qui est consommée devient de plus en plus faible quand ce dernier augmente et que, parallèlement, le taux d'épargne (et donc d'investissement) s'accroît régulièrement. Or, cela est contraire aux faits observés sur longue période : la consommation ou←240 | 241→ l'investissement, lissé de leurs variations conjoncturelles, représentent, chacun, une proportion relativement constante du Revenu national. Sinon, si c'est la propension à consommer de la société qui reste constante dans le temps (c'est-à-dire que les différents groupes sociaux désirent consommer toujours le même pourcentage de leurs revenus), on ne comprend plus pourquoi la durée du travail a fortement régressé depuis un siècle, ni même pourquoi le chômage peut subsister. En effet, si la propension à consommer restait toujours constante, tout ce que la société serait capable de produire (en distribuant parallèlement des revenus) serait automatiquement consommé. Et le jeu de la concurrence pousserait les entreprises à produire toujours plus, jusqu'à ce que tout le travail disponible soit engagé.

Précisément, le fait que l'analyse de la consommation en soit restée au court terme ne permet pas de comprendre l'évolution de la durée du travail, ni qu'elle puisse être une variable pertinente d'ajustement économique. Il s'agit là d'une lacune importante et assez paradoxale de l'analyse keynésienne. En effet, cette analyse est d'abord fondée sur le rejet de la théorie néoclassique (de base) de l'offre individuelle de travail, c'est-à-dire de la durée du travail censée être fournie par chaque travailleur. Or, si on rejette avec Keynes cette théorie de l'offre de travail, qu'est-ce qui détermine alors la durée du travail et sa variation sur longue période ? Serait-il crédible de penser que l'hypothèse d'une optimisation des préférences des salariés en matière d'offre de travail reste grossièrement acceptable à long terme, mais pas à court terme ? Ce serait absurde, ou du moins difficilement compréhensible, de

considérer que le volume de l'emploi dépende à court terme de la demande effective (d'investissement et de consommation) et puisse être sujet à d'amples variations tandis qu'à long terme tout rentrerait dans l'ordre, ce volume de l'emploi correspondant à l'égalisation de l'utilité et de la désutilité marginales du travail.

Enfin, par ailleurs, on ajoutera que l'hypothèse de Keynes d'une propension marginale à consommer décroissante, donc d'une fonction de consommation à court terme concave (confirmée par les analyses statistiques dites en coupe instantanée), a pour conséquence de justifier, du point de vue de l'optimisation de la consommation, les politiques de réduction des inégalités de revenu.

3. Le courant marxien : un isolement dommageable

On sait que le grand dessein de Marx et de son ami Engels est de comprendre le mouvement de l'histoire. Plus précisément, il est de comprendre la nature et la dynamique des conflits sociaux qui peuvent se transformer, en certaines←241 | 242→ circonstances, en révolution et bouleverser toute l'organisation de la société. Ils en recherchent les sources dans les rapports sociaux de production par lesquels une classe dominante « exploite » la force de travail d'une autre classe sociale dominée. Cela, selon des formes qui ont varié au cours de l'histoire, en fonction du niveau de développement des forces productives : propriétaire-homme libre par rapport à l'esclave, seigneur féodal face au serf, capitaliste vis-à-vis du travailleur salarié. C'est la raison pour laquelle la durée du travail tient une place centrale dans la recherche théorique de Marx pour mettre en évidence la nature de l'exploitation de l'homme par l'homme dans le mode de production capitaliste. Pour lui, il tombe sous le sens que la relation salariale recouvre une asymétrie de rapport de force et que les capitalistes peuvent faire varier la durée et l'intensité du travail et donc peser sur son offre.

Pour conduire cette analyse, Marx s'inscrit, tout d'abord, dans le contexte d'une économie parfaitement concurrentielle[9] (excepté l'asymétrie de rapport de force qui prévaut sur le marché du travail), puis il raisonne à partir de la théorie de la valeur-travail des économistes classiques. Sa grande idée consiste à montrer que le salaire n'est pas le prix du travail, – avec, implicitement, toutes les connotations d'équité qui peuvent s'attacher à cette notion –, mais le prix de la force de travail. Ce qu'achète le capitaliste, ce ne sont pas des heures de travail, mais bien une force de travail (une capacité de travail) dont il entend tirer le plus grand profit possible. À cette fin, il cherche à payer cette force la moins chère possible, mais cependant, à un prix suffisant pour qu'elle puisse se reproduire, c'est-à-dire vivre et élever une famille dans les conditions sociales du moment. Ensuite, il s'agit d'en tirer le maximum de valeur produite en la faisant travailler de façon efficace le plus longtemps possible (jusqu'à ce que le produit marginal égalise le taux de salaire dira-t-on aujourd'hui). La différence entre les deux, – salaire et valeur ajoutée (brute) réalisée –, constitue la *plus-value* : le concept central du raisonnement

marxien. Celle-ci peut être *absolue* quand elle provient d'un allongement de la durée du travail. Elle peut être *relative* quand, grâce à des gains de productivité dans l'économie, la durée du travail, pendant laquelle le capitaliste couvre le prix d'achat de la force de travail, se trouve abaissée. En termes plus simples, cette plus-value relative correspond à une non-répercussion des gains de productivité sur le taux de salaire[10].←242 | 243→

Or, pour Marx, cette recherche du profit maximum devrait engendrer des contradictions de plus en plus exacerbées entre travailleurs et capitalistes et déboucher sur des crises sans cesse plus aiguës de surproduction, dans la mesure où elle conduit à une accumulation de capital plus rapide que l'évolution des salaires. En effet, le jeu de la concurrence pousse les capitalistes, d'une part, à réaliser les gains de productivité les plus élevés possibles par la mise en œuvre du progrès technique, d'autre part, à répercuter le moins possible ces gains sur les salaires. Le stade final devrait être un effondrement du capitalisme. En fait, Marx n'avait pas imaginé que le Mouvement ouvrier puisse obtenir une certaine indexation des taux de salaire sur l'évolution de la productivité du travail, ni suffisamment perçu – du fait du caractère fruste des outils théoriques classiques qu'il utilisait et dès lors que la production de masse et le salariat prenaient une grande extension – que ce jeu de compression des salaires trouverait vite ses limites. Cette compression permet, certes, aux entreprises d'investir davantage en courte période, mais réduit ensuite le pouvoir d'achat de consommation et leurs débouchés. À long terme, il y a interdépendance entre la production réalisée et la rémunération du travail distribuée (on a vu que le taux de salaire s'aligne sur le maximum de la valeur (nette) du produit moyen du travail).

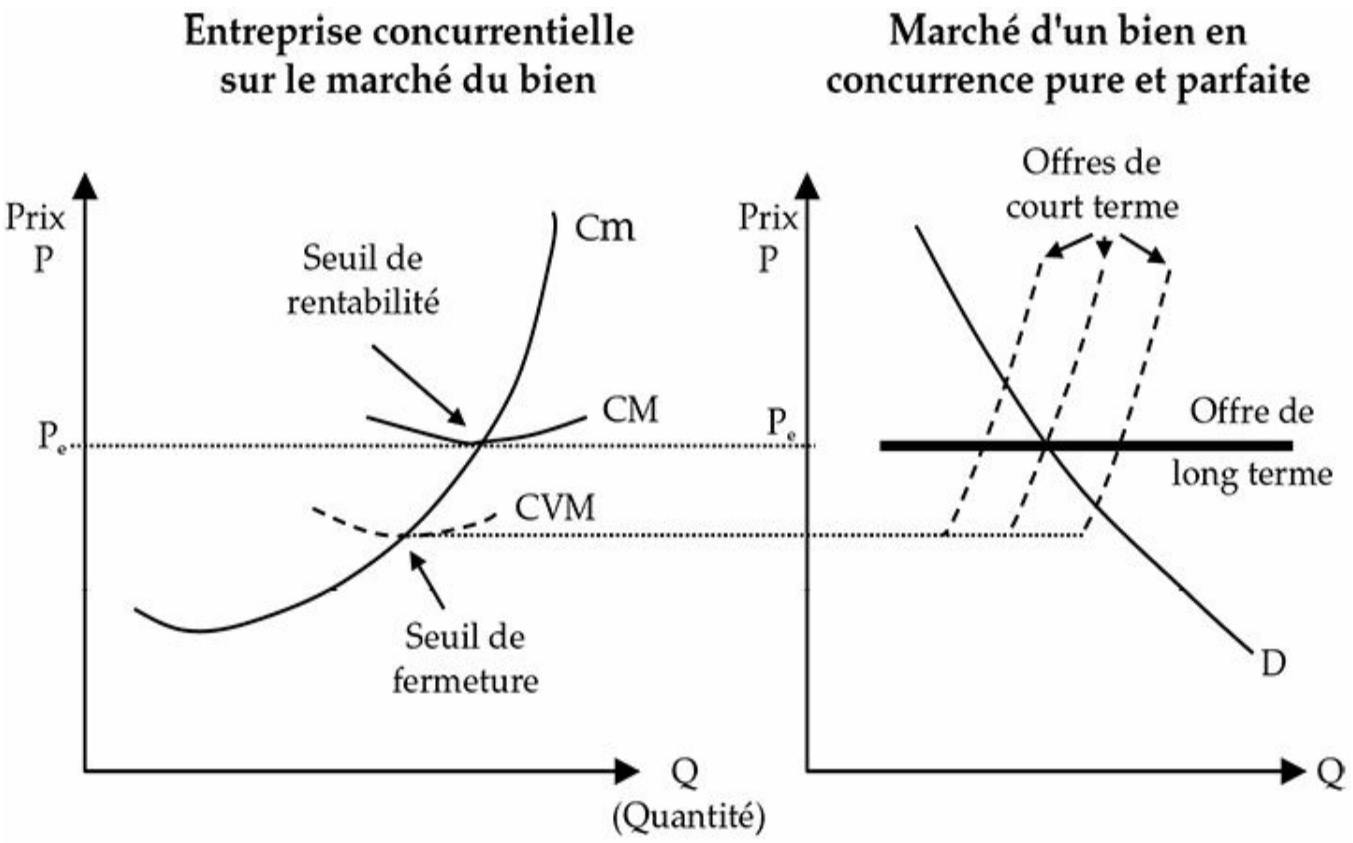
En dépit de ses insuffisances ou de ses erreurs, Marx avait développé dans le cadre de l'économie classique et en s'inspirant tout particulièrement de Sismondi, l'essentiel des analyses qui ont été présentées dans le chapitre 3 : le pouvoir des employeurs de peser sur l'offre de travail, la croissance plus rapide des profits qui pouvait en résulter par rapport aux salaires, les crises cycliques de surproduction qui en découlait… De même, l'apparition d'un chômage de longue période, présenté aux chapitres 4 et 5, lorsque la dynamique de la consommation est plus faible que celle de la productivité du travail tandis que la durée de ce dernier reste inchangée, rejoint les considérations de Marx sur le développement d'une « surpopulation relative » (ou d'une « armée industrielle de réserve »), c'est-à-dire d'un volant de chômeurs pesant sur le niveau des salaires. Cependant, chez lui, la dynamique plus faible à proportion de la consommation ne provient pas d'une pénurie relative d'innovations dans les biens de consommation. Implicitement, elle vient du fait que les capitalistes cherchent à limiter le montant des salaires au coût de reproduction de la force de travail, tandis que le travail salarié devient de plus en plus productif avec le progrès←243 | 244→ technique. En tout cas, on a vu au chapitre 5, qu'un traitement libéral de ce chômage de longue période conduirait les chômeurs à se rabattre sur la demande résiduelle et sous-productive de travail dans l'économie et qu'il en

résulterait une aggravation des inégalités de revenu. Cela également peut valider les thèses de Marx sur la paupérisation relative et même absolue, pour une partie des travailleurs[11].

Pourtant, ces analyses fondatrices de Marx sur « l'exploitation » de la force de travail sont restées relativement isolées, surtout de nos jours où le marxisme est passé de mode après l'effondrement du système soviétique. La raison principale vient probablement du fait que la pensée de Marx a été perçue par ses héritiers comme une sorte de message millénariste, poussant davantage à des réflexes orthodoxes de fermeture qu'à une dynamique de recherche et d'ouverture et ce, d'autant plus que le discrédit du « socialisme réel » s'amplifiait. Cependant, si on examine plus attentivement la barrière intellectuelle qui s'est dressée entre néoclassiques et marxistes, on constate que les premiers ont rejeté évidemment ce choix d'une économie étatisée et planifiée qui déniait même, au départ, un rôle au marché dans les pays du bloc communiste. Quant aux seconds, ils refusaient cette vision angélique d'un équilibre général, optimal de surcroît, sur l'ensemble des marchés, où tout rapport conflictuel capital/travail était exclu. En particulier, ils sont restés, à quelques exceptions près, viscéralement attachés à la théorie de la valeur-travail, convaincus que c'était là, l'outil fondamental pour mettre à nu les mécanismes d'exploitation de la force de travail. Cela, malgré toutes les difficultés rencontrées et jamais résolues pour passer de cette notion à celle de prix (le problème de la transformation de la valeur en prix et réciproquement). Malgré également, l'avantage opérant que représentait le raisonnement marginaliste pour appréhender la réalité économique. Rapidement, s'est forgée la conviction que marxisme et marginalisme (réduit au modèle néoclassique de base et aux politiques libérales qu'il inspire) relevaient de paradigmes théoriques différents, totalement inconciliables.←244 | 245→

En réalité, la relation entre le concept classique de la valeur-travail, utilisé et enrichi par Marx, et les notions de prix et de coûts, de la construction néoclassique, s'établit sans difficulté si on considère que le prix d'équilibre à long terme d'un bien, P_e, dans une économie de concurrence pure et parfaite avec un facteur travail parfaitement homogène et mobile, correspond précisément à cette notion de valeur-travail (*figure 6.1*). On sait que ce prix d'équilibre à long terme correspond au minimum du coût moyen de production des entreprises présentes sur le marché de ce bien, lequel intègre le coût d'opportunité du capital, c'est-à-dire le taux de profit moyen au sens de Marx[12]. Et peu importe que les coûts soient mesurés, dans un cas, en quantité de travail *abstrait* et, dans l'autre, directement en termes monétaires : ce ne sont là qu'une question d'unités de mesure. Or, on l'a vu, il est possible de mettre en évidence, dans un cadre marginaliste, la plupart des analyses de Marx.

Figure 6.1 – Relation entre la théorie classique de la valeur-travail et la théorie néoclassique des prix et des coûts



P_e= Prix d'équilibre à long terme (dans la théorie néoclassique)

= valeur-travail (dans la théorie classique)←245 | 246→

Cependant, si les analyses fondatrices de Marx sur l'exploitation de la force de travail peuvent être confirmées avec les outils de la microéconomie traditionnelle d'aujourd'hui, en revanche, les conclusions politiques que l'on peut en déduire sont radicalement différentes de celles que le mouvement communiste en a tirées. Pour faire disparaître cette exploitation, il n'est nul besoin d'en passer par la nationalisation des entreprises (hormis celles qui sont en situation de monopole naturel ou qui produisent des biens sous tutelle (éducation, santé…)), ni par une planification bureaucratique de la production, ni par la suppression de la liberté d'entreprendre, ni encore par l'abolition du marché. Et quand bien même les entreprises seraient-elles nationalisées ou autogérées, subsisteraient les mêmes impératifs d'intervention de la puissance publique pour assurer une concurrence saine et loyale entre les unités de production et pour garantir des conditions optimales de rémunération et d'emploi aux travailleurs[13]. Bref, la Révolution est évitable[14] ! D'ailleurs, il y a un fossé chez Marx, entre son analyse des rapports sociaux capitalistes longuement développée et jamais achevée, et ses convictions politiques communistes, formulées très tôt et brièvement, avant même qu'il n'ait commencé à étudier véritablement l'économie[15]. Il n'y a pas, en réalité, de relation de cause à effet rigoureusement établie entre son analyse de l'exploitation des travailleurs dans le mode de production←246 | 247→ capitaliste et son appel réitéré à l'appropriation collective des moyens de production. Exprimé autrement, nous voulons dire que cette appropriation collective ne constitue nullement une condition

suffisante, ni même nécessaire, à l'abolition des mécanismes d'exploitation des travailleurs. En revanche, ses invitations plus tardives et plus pragmatiques adressées au syndicalisme ouvrier, telle la primauté accordée à la lutte pour la réduction de la durée du travail, découlent directement de son analyse économique[16].

Cela dit, si le communisme a été l'une des deux grandes tragédies du XXe siècle, ce ne fut pas pour autant une aberration de l'histoire. Ce fut une fausse bonne réponse à une vraie question : la « Question sociale ». Une réponse d'autant plus erronée qu'elle apparaissait assez naturelle et logique à de nombreux réformateurs sociaux du XIXe siècle. Ils assistaient à une polarisation croissante de l'économie et de la société : d'un côté, une concentration des moyens de production en un nombre de plus en plus réduit de mains ; de l'autre, une prolétarisation grandissante de travailleurs indépendants, dépossédés de tout moyen autonome d'existence et n'ayant désormais que leurs bras à louer pour survivre. N'était-il pas tentant et cohérent de vouloir faire coïncider la propriété des moyens de production avec le caractère collectif du travail ?…

4. Le courant schumpétérien : une reconnaissance tardive

L'œuvre de Schumpeter a été largement éclipsée, pendant près d'un demi-siècle, par Keynes, – à l'exception de sa monumentale *Histoire de l'analyse économique* qui reste toujours une référence. Le ralentissement de←247 | 248→ la croissance économique au cours du dernier quart du XXe siècle et l'échec des politiques keynésiennes à enrayer la hausse concomitante du chômage ont conduit de nombreux économistes à s'intéresser à nouveau aux cycles économiques, dont l'étude avait été presque abandonnée pendant les « Trente glorieuses », et donc, naturellement, à se tourner vers Schumpeter. Son grand dessein est semblable à celui de Marx. Il entend mettre à nu les mécanismes d'évolution du capitalisme, sans adhérer pour autant aux positions politiques de ceux qui se réclament du maître du « Matérialisme historique dialectique » – qu'il a côtoyés quand il était étudiant.

Son point de départ est l'équilibre général walrasien qu'il découvre comme étant un équilibre stationnaire, se reproduisant à l'identique dans le temps : en « reproduction simple » aurait dit Marx. Le facteur fondamental qui permet de dynamiser l'économie, de passer d'un système stationnaire à un système évolutif, ce sont les innovations mises en œuvre par les « entrepreneurs ». Ces derniers jouent un rôle central dans l'analyse schumpétérienne. Ce sont eux qui font bouger le système. Par définition, les entrepreneurs sont des acteurs qui construisent de nouvelles fonctions de production (de nouvelles combinaisons productives) et ce, en innovant. En cela, ils se distinguent des « exploitants » qui, eux, n'innovent pas et reproduisent de manière atavique, façons de produire et biens produits. Même si Schumpeter n'est pas le premier à avoir perçu le rôle des innovations dans la dynamique économique, il eut le grand mérite d'avoir le plus insisté et théorisé à leur propos.

En prolongement, Schumpeter place les innovations à l'origine des différents cycles économiques qu'il recense. Il baptise ceux-ci du nom des économistes qui les ont le plus caractérisés : cycles mineurs dits de Kitchin (d'une durée de 40 mois environ, liés à des fluctuations des stocks), cycles majeurs (ou d'affaires) dits de Juglar (de 8 à 9 ans en moyenne) et cycles longs dits de Kondratieff (de l'ordre d'une cinquantaine d'années). Ces innovations étant d'importance inégale, leurs périodes d'introduction et de diffusion dans l'économie sont variables.

Cependant, son explication des cycles apparaît par trop univoque et moniste. En effet, il est difficile d'imaginer que les différentes catégories d'innovations – majeures et secondaires – puissent surgir de façon séquentielle dans le temps au point de produire trois types de cycles, relativement bien articulés et se superposant : un « Kondratieff » comprendrait six « Juglar » en moyenne, lequel « Juglar » comprendrait trois « Kitchin » comme Schumpeter en fait l'hypothèse à partir d'observations statistiques. Au reste, sa conclusion est très fataliste : les cycles, avec←248 | 249→ leurs phases d'expansion et de dépression, appartiennent à l'évolution économique comme le jour et la nuit font partie de la vie quotidienne.

Si on estime plus vraisemblable que les différentes innovations, d'importance inégale, surviennent de façon relativement discontinue et aléatoire dans le temps, les fluctuations qui en résulteront n'auront rien de cycliques. Pourtant, les fluctuations de courte période, dites de Juglar, qui font partie des plus avérées de l'économie, présentent une cyclicité bien marquée. Or, nous nous sommes attaché à le montrer, si les crises cycliques d'« excès de la production » ou de surinvestissement, de courte période, ne peuvent vraiment s'envisager que s'il existe un flux d'innovations dans les processus de production et dans les biens de consommation, c'est fondamentalement l'asymétrie de rapport de force, présidant au partage de la valeur ajoutée entre salaire et profit, qui en est l'origine.

Aujourd'hui, on retient principalement de Schumpeter le rôle que jouent les innovations majeures dans les fluctuations de longue période, dites de Kondratieff. Cependant, même si l'idée selon laquelle celles-ci apparaîtraient « en grappe » au cours du temps est plausible, on ne voit guère pourquoi cette apparition aurait lieu régulièrement tous les demi-siècles. Aussi, les économistes préfèrent-ils parler, à propos de leurs effets, de fluctuations plutôt que de cycles. Schumpeter a parlé également d'un processus de « destruction créatrice » à propos de l'impact de ces innovations sur la dynamique économique. Et dans ce processus, il a bien perçu le rôle que jouent les innovations dans les biens de consommation. Cependant, il n'a pas cherché à en analyser les effets spécifiques, concurremment à ceux provenant des innovations dans les processus de production. Pour ce faire, il aurait fallu qu'il classât les cinq cas d'innovations qu'il avait recensés en ces deux catégories d'impact, sachant que le premier cas qu'il cite – « la fabrication d'un bien nouveau » – ne suffit pas en lui-même à fonder l'une des deux catégories. Un même bien nouveau peut trouver un débouché dans les biens de consommation et dans les processus de production. Ainsi le chemin de fer et la plupart des moyens de transport

peuvent servir à véhiculer des voyageurs (à des fins de loisirs ou de travail) et des marchandises.

Un tel classement des innovations, dans ces deux catégories d'impact, aurait conduit Schumpeter à souligner que les entrepreneurs construisent, non seulement de nouvelles fonctions de production mais aussi, de nouvelles fonctions d'utilité pour les consommateurs (qui se répercutent sur leurs fonctions de consommation). Ainsi, la dynamique économique sur longue période peut se résumer de la façon suivante,←249 | 250→ en paraphrasant un proverbe[17] bien connu : *les producteurs proposent, les consommateurs disposent…* Les producteurs ou, plus exactement, les entrepreneurs proposent de nouvelles fonctions de production et d'utilité (c'est-à-dire déterminent les rémunérations unitaires et l'offre de biens), les consommateurs disposent par leur propension à consommer ou à ne pas consommer (c'est-à-dire à épargner) leur revenu.

Enfin, s'agissant de la « destruction créatrice », il n'y a aucune raison pour que ces deux catégories d'innovations exercent des effets parfaitement symétriques. C'est-à-dire qu'à tout accroissement de la productivité du travail (et des revenus unitaires) corresponde le même accroissement de la consommation. Autrement dit, il n'y a aucune raison pour que les créations d'emplois dans les secteurs en expansion soient parfaitement égales aux destructions d'emplois dans les secteurs en déclin (à durée du travail inchangée). Et réciproquement.←250 | 251→

---

1 Smith A., *op. cit.,* p. 256. Soulignons, avec F. Vergara [*Les fondements philosophiques du libéralisme*, La Découverte, Paris, 2002, p. 190], que si pour Adam Smith, notamment dans de cette phrase sans cesse citée, il y a *« souvent »* – selon son propre terme – convergence entre intérêt individuel et intérêt collectif, cela n'a rien de systématique… contrairement à ce que laissent supposer les ultralibéraux.

2 Cette spécialisation découle de la loi des avantages comparatifs de Ricardo qui sert de justificatif au libre-échange. Dans la démonstration de Ricardo, il suffit de remplacer : d'une part l'Angleterre et le Portugal par deux familles vivant côte à côte au Néolithique, d'autre part le drap et le vin par des produits artisanaux et des produits alimentaires, et on retrouve les mêmes conclusions sur l'avantage que confère la spécialisation et l'échange (avec d'ailleurs plus de force que dans le cas d'échanges entre pays).

3 Si dans la cour des écoles les élèves procèdent déjà à de petits échanges en utilisant des billes de jeu comme monnaie d'échange (ce fut notre cas à l'école primaire !), on peut faire l'hypothèse que très tôt homo sapiens adulte a dû découvrir les avantages de cette technique d'échange !

4 Les marchés des denrées agricoles de base, le marché du bien de nature que constitue la terre, le marché du travail, enfin la production et le commerce de la monnaie. *Cf. supra* note 1 de l'Introduction générale.

5 *Cf.* les ouvrages de synthèse cités en bibliographie.

6 Keynes J. M., *op. cit.*, p. 39.

7 *Ibid.*, p. 327. Keynes fait allusion ici à l'ouvrage de Jevons, *Les crises commerciales et les taches du soleil* (1878-79), au sien duquel « le père du marginalisme » voyait dans la relative coïncidence entre la périodicité des taches solaires et celle des crises économiques l'origine de ces dernières, via la production agricole… Une idée depuis longtemps récusée.

8 *Ibid.*, p. 35-36. Les passages en italiques sont de notre fait. Par ailleurs, cette citation peut être rendue plus rigoureuse en remplaçant « salaire » par « taux de salaire », sachant que Keynes raisonne implicitement à volume de travail constant par salarié.

9 L'analyse marxienne de la péréquation du taux de profit présuppose que les marchés des biens de consommat (et intermédiaires) soient parfaitement concurrentiels et que la mobilité des facteurs de production soit également parfaite.

10 Examinée sous l'angle plus opérant du raisonnement marginaliste, cette distinction entre plus value relative et absolue devient inappropriée car les deux phénomènes sont interdépendants. Un allongement de la durée du travail présuppose nécessairement : d'un point de vue statique, un abaissement conjoint du taux de salaire réel (ce qui est un cas de figure peu réaliste comme on l'a déjà dit : *cf. supra* chapitre 3, § 3.1.), et ; d'un point de vue dynamique, des gains de productivité ou un accroissement du capital productif.

11 En revanche, nous souscrivons aux critiques [*cf.* Abraham-Frois G., *Économie politique*, Economica, Paris, 2001] émises à l'encontre de la thèse de Marx sur la baisse tendancielle du taux de profit – thèse que beaucoup de marxistes tenaient pour centrale. Les innovations technologiques contenues dans les moyens matériels de production contribuent à enrayer, d'un point de vue dynamique, la décroissance de la productivité marginale du capital. D'ailleurs, les faits, sur longue période, invalident cette thèse pour l'instant. Pour qu'une telle baisse tendancielle se produise, il faudrait que les innovations dans les biens et dans les processus de production se tarissent et, qu'ainsi, la croissance économique se ralentisse de plus en plus au point de devenir stationnaire. Mais ce n'est pas pour autant que l'économie s'effondrerait…

12 Par là-même, le problème irrésolu de la transformation des valeurs en prix le devient *ipso facto* en passant au cadre marginaliste. C'est d'ailleurs la prise de conscience de la possibilité d'un tel pont, entre la théorie marxienne de la valeur-travail et la théorie microéconomique des prix et des coûts, qui nous a convaincu de raisonner désormais avec les outils de l'économie néoclassique au tournant des années 1980-1990.

13 Le fait que les entreprises soient autogérées ne garantit pas en soi que le taux d'extorsion de surtravail – le taux d'exploitation des travailleurs (c'est-à-dire, selon la terminologie marxienne, la différence entre le volume total de travail fourni et la part qui leur revient sous forme de salaire, rapportée à ce total) – soit minimisé sur longue période. Les travailleurs autogérant leurs entreprises pourraient très bien s'engager (dans un premier temps) dans une politique très volontariste d'investissements – considérée à leurs yeux comme vertueuse – mais qui pourrait se révéler surdimensionnée et peu efficace. Les cas des différents pays qui ont vécu une expérience socialiste au XXe siècle montrent que le taux d'investissement par rapport au PIB (qui est un indicateur assez analogue au taux d'extorsion de surtravail) a atteint des chiffres phénoménaux, sans commune mesure avec ceux constatés dans les pays capitalistes, pour aboutir à des niveaux de consommation fort médiocres et, en fin de compte, à un gaspillage monumental des ressources productives. Les travailleurs ont beaucoup travaillé (disons plutôt qu'on les a obligés car leurs choix en l'occurrence n'avaient rien de très autogéré !) pour bâtir le socialisme mais finalement en pure perte.

14 Cependant, celle-ci ne se produit jamais que lorsque des classes sociales s'accrochent à leur pouvoir bien qu'elles en aient perdu la légitimité…

15 Dès 1842-1843, Marx commence à afficher ses convictions communistes dans des articles de la *Gazette Rhénane* (*Rheinische Zeitung*) – des convictions dont il ne se départira jamais. En revanche, les *Manuscrits de 1844*, qui consistent en des notes de lecture des économistes les plus en vue de l'époque et en une première ébauche analytique, (non publiés de son vivant), datent précisément de cette année là et les analyses plus poussées telles la *Contribution à la critique de l'économie politique* et *Le Capital* (livre I) n'ont été publiés, respectivement, qu'en 1859 et 1867.

16 À cet égard, utiliser le même terme – « capitalisme » – pour décrire (et dénoncer) la réalité d'un mode de production aussi bien pour le XIXe siècle où le droit du travail était presque inexistant que pour ce début du XXIe est à la fois sommaire et trompeur. Certes, le « capitalisme » se caractérise au départ par une séparation entre ceux qui sont possesseurs et maîtres des moyens de production et ceux qui les mettent en œuvre par leur travail. Cependant, on peut très bien envisager une économie où cet antagonisme (pour reprendre le terme de Marx) serait formellement résolu, par exemple si le capital des entreprises est possédé principalement par des fonds de pension (ou d'épargne) appartenant à des salariés. Or, si le pouvoir dans le partage de la valeur ajoutée et dans le partage de la demande de travail est détenu de façon dominante par les gestionnaires de ces fonds – fussent-ils mutualistes –, l'adjectif « capitaliste » reste approprié. En revanche, si le droit du travail et sa mise en œuvre sont tels que ce pouvoir appartient et s'exerce principalement au profit des travailleurs, il est inapproprié. En toute logique, on devrait alors parler d'économie « travailliste » ; ou mixte (« capitalo-travailliste ») si ce pouvoir reste partagé.

17 « L'homme propose, Dieu dispose. »

Conclusion générale

Avant de tirer les conclusions ultimes de cette recherche, résumons-en la démarche analytique.

Tout d'abord, nous sommes parti des faits. À la fin du XVIIIe siècle, les premiers États engagés dans la révolution industrielle ou ses prémices ont promulgué les grands principes libéraux pour le marché du travail. Or ce marché s'est révélé d'emblée très conflictuel avec des revendications récurrentes sur les salaires, mais aussi sur la durée du travail : tantôt pour hausser les salaires globaux en raréfiant l'offre de travail ; tantôt pour combattre le chômage avec l'idée de partager la demande de travail. Finalement, après beaucoup d'hésitations et de longs débats, le législateur a concédé aux salariés le droit de se coaliser (de faire grève et de se syndiquer), c'est-à-dire de se comporter en monopoleurs. Puis, il a bâti un droit spécifique pour le marché du travail en commençant par une limitation de sa durée. À ces deux titres, par son caractère très conflictuel et par cette acceptation des comportements de monopole, ce marché est bien une exception qui le distingue fondamentalement des autres. Or le modèle néoclassique de base de ce marché, que l'on trouve dans tous les manuels universitaires de microéconomie ou d'économie politique, ne permet pas de comprendre ces spécificités. Les économistes en sont d'ailleurs bien conscients puisqu'ils ont multiplié les modèles alternatifs mais sans qu'aucun ne s'impose vraiment et fasse l'objet d'un consensus. En tout cas, les recommandations politiques (ou normatives) qui découlent des nouvelles théories apparaissent, effectivement, « bien floues »[1].

Pour rendre compte néanmoins de cette exception, avec toutes ses particularités, nous avons suivi un cheminement analogue à celui de Keynes. Comme lui, nous sommes parti du modèle néoclassique de base du marché du travail : nous en avons accepté la théorie de la demande mais rejeté celle de l'offre. Puis, pour connaître le volume de l'emploi (puisque celui-ci ne peut correspondre à l'agrégation des offres optimales des individus), nous avons repris son analyse expliquant que c'est la propension à consommer (avec la fameuse « loi psychologique fondamentale ») et le montant de l'investissement nouveau qui déterminent la demande globale de biens et, partant, ce volume de←251 | 252→ l'emploi. Cependant, dans ce cheminement, nous lui avons faussé compagnie à deux reprises. D'une part, nous avons emprunté un chemin plus direct que le sien, à propos du rejet de la théorie néoclassique de l'offre de travail, en suivant celui pointé par A. Smith mais tracé par S. de Sismondi et K. Marx. D'autre part, nous avons élargi le chemin (poursuivons les comparaisons métaphoriques !) à propos de la propension à consommer et de la demande globale, en faisant appel à un nouvel « entrepreneur » (*sic*), Schumpeter, pour lever les obstacles que Keynes avait laissés sur son trajet. Bref, dans ce parcours, nous avons

introduit deux hypothèses centrales, corrective et additive, dans le modèle néoclassique de base.

Reprenons plus en détail ce parcours. Nous avons rejeté la théorie néoclassique de l'offre de travail, non pas en raison de l'imperfection de l'information que Keynes présente assez obscurément en une dizaine de lignes dans sa *Théorie générale*[2]..., mais en raison de l'asymétrie de rapport de force entre employeurs et employés, entre demandeurs et offreurs de travail : c'est notre *première hypothèse* (corrective). Par là, nous n'avons fait que transposer, dans le domaine de la théorie économique, la longue prise de conscience de la doctrine juridique, au cours du XIXe siècle, de la fiction que constituait le principe de « l'autonomie de la volonté » des contractants sur le marché du travail et, *a contrario*, du rapport de dépendance économique qui y régnait. A. Smith avait déjà expliqué que, dans la négociation qui s'opère sur le marché du travail :

> Les maîtres [les employeurs] sont en état de tenir ferme plus longtemps […] sur les fonds qu'ils ont déjà amassés. [En revanche] beaucoup d'ouvriers [de salariés] ne pourraient pas subsister sans travail une semaine, très peu un mois […] À la longue, il se peut que le maître ait autant besoin de l'ouvrier, que celui-ci a besoin du maître ; mais le besoin du premier n'est pas si pressant[3].

Cette asymétrie de rapport de force (qui ne découle pas, ni ne se confond avec celle d'information imparfaite ou asymétrique ; qui ne correspond pas, non plus, à des situations d'oligopsones) est due, en amont, à une asymétrie dans les dotations en facteurs de production possédés par chaque partie. Ces asymétries ont pour conséquence que la plupart des salariés sont en situation de *dépendance économique* à l'égard des employeurs. Et donc, non seulement les premiers ne peuvent optimiser spontanément leurs choix en matière d'offre de travail, mais les seconds sont en mesure←252 | 253→ de peser, au gré de leurs intérêts et du rapport de force dont ils disposent, sur le volume de travail fourni (en durée et en intensité) par les premiers. En d'autres termes, la demande est en position de peser sur l'offre (de travail). L'offre n'est pas autonome vis-à-vis de la demande, elle lui est peu ou prou subordonnée. L'offre de travail des salariés prend donc la forme, non d'une courbe qui reflèterait leurs choix optimaux mais d'une *plage* d'offre dans laquelle les employeurs peuvent puiser. Là réside la vraie spécificité du marché du travail. Son exception. Même les marchés des produits agricoles, où des situations d'asymétrie de rapport de force ont pu (ou peuvent encore) apparaître entre agriculteurs et intermédiaires (marchands) ou grande distribution, ne se traduisent pas par une offre subordonnée de cette manière. Ni, également, le marché de location du foncier agricole, entre fermiers et propriétaires, ne présente (ou n'a présenté) une situation vraiment identique.

Nous avons donc cherché à comprendre comment pouvait être représenté et comment pouvait fonctionner un marché du travail où il y a une courbe de demande mais pas de *courbe* d'offre. Pour ce faire, nous avons décidé de rester dans le cadre de la microéconomie traditionnelle. Pour une raison simple. Puisque tous les manuels

universitaires présentent dans un tel cadre le modèle d'équilibre du marché du travail, dans lequel chaque partie est censée être parfaitement libre et autonome l'une de l'autre, il était logique, nécessaire et préalable que nous y restions pour voir, au moins dans un premier temps et par contraste, ce qu'il en adviendrait avec une situation d'asymétrie de rapport de force telle que nous l'avons définie.

Pour comprendre donc, comment pouvait fonctionner à court et à long terme un tel marché, sans courbe d'offre, à partir de la microéconomie traditionnelle, nous nous sommes appliqué à mettre en évidence, de façon systématique, l'interdépendance qui unit les marchés des biens à celui du travail… En sachant que la courbe d'offre de biens d'une entreprise concurrentielle et sa courbe de demande de travail sont les deux faces réciproques issues d'une même fonction de production. Or, de façon *a priori* étonnante, si les seuils de fermeture et de rentabilité apparaissent sur la courbe d'offre de biens par une entreprise, dans tous les manuels de microéconomie, leurs deux réciproques n'apparaissent jamais sur la courbe de demande de travail (ou bien très rarement et partiellement). De même, si le prix d'équilibre à long terme, pour le marché concurrentiel d'un bien, est toujours précisé, sa réciproque pour le taux de salaire (à savoir son taux d'équilibre à long terme), n'apparaît jamais alors qu'il serait cohérent de le faire. À notre avis, ce n'est, ni par oubli, ni par négligence, mais probablement par embarras. Car, si on fait apparaître cette réciproque dans le modèle néoclassique de base du marché du travail, comment alors←253 | 254→ expliquer le chômage involontaire ?… En tout cas, à long terme, il ne peut plus l'être par un taux de salaire trop élevé[4]…

Quoi qu'il en soit, nous avons montré que cette asymétrie de rapport de force, en l'absence de dispositifs correcteurs, permet aux dirigeants d'entreprises de ne pas répercuter sur le taux de salaire les gains de productivité qu'ils obtiennent (par la mise en œuvre d'innovations dans les processus de production), si bien que les profits (et, à la suite, l'investissement productif) peuvent augmenter plus rapidement que les salaires. Cependant, au bout d'un certain temps, ce processus débouchera sur une crise de surproduction/sous-consommation correspondant à celle du cycle de Juglar. Ainsi, avons-nous retrouvé, dans leurs grandes lignes, les analyses de Sismondi et de Marx sur « l'exploitation » des travailleurs et sur les crises cycliques de surproduction. Ensuite, en nous basant sur un examen minutieux et systématique de l'interdépendance entre les marchés des biens et celui du travail, nous avons montré pourquoi le taux de salaire réel est, non seulement « rigide » à la baisse lors des crises, mais qu'il augmente même. C'est là un phénomène parfaitement logique et sans mystère. Keynes avait déjà expliqué, qu'en cas de crise, le stock de capital restant inchangé à court terme, la contraction du volume de l'emploi entraîne nécessairement une augmentation de la productivité marginale physique du travail, donc du taux de salaire réel. Mais si Keynes en arrivait à cette conclusion c'était parce qu'il ne s'encombrait pas d'une courbe d'offre (puisqu'il avait rejeté l'hypothèse que les salariés puissent optimiser leurs choix en matière d'offre de travail) et donc, il ne recherchait pas un hypothétique point d'équilibre entre une

courbe de demande et une courbe d'offre de travail qu'il jugeait fictive.

Cela étant, le volume de l'emploi ne pouvant correspondre à l'agrégation des offres optimales des individus – comme le postule le modèle néoclassique de base –, nous avons donc repris la démarche de Keynes déduisant ce volume de la demande globale (de consommation des ménages et d'investissement des entreprises) via la productivité du travail dans l'économie. Plus précisément, nous avons repris ses analyses sur les comportements de consommation des ménages, en particulier son hypothèse d'une propension marginale à consommer décroissante,←254 | 255→ à savoir : plus le revenu des ménages augmente, plus leur taux d'épargne tend à faire de même. Or, depuis la parution des thèses de Keynes dans la *Théorie générale*, les économistes ont mis en évidence des faits contradictoires. À court ou très court terme, la fonction de consommation des ménages est effectivement concave avec une propension marginale à consommer décroissante. En revanche, sur longue période, la fonction de consommation de la société est linéaire : l'ensemble des revenus des ménages progresse mais le taux d'épargne, pour chaque catégorie de revenus (faibles, moyens et élevés), reste relativement constant sur la durée. Par ailleurs, il a été constaté que, sur longue période, l'investissement productif et le stock de capital augmentent à peu près proportionnellement à la consommation ou à la production. Après avoir montré que les interprétations proposées pour résoudre cette contradiction entre les fonctions de consommation de court terme et de long terme n'étaient pas satisfaisantes, nous sommes parti des analyses de Schumpeter sur le rôle des innovations dans les fluctuations de l'économie, en proposant d'en distinguer deux domaines d'application : c'est notre *seconde hypothèse* (additive) :

- D'un côté, les innovations dans les processus de production, en desserrant la contrainte de rareté des facteurs, contribuent, on le sait, à enrayer la décroissance de leur productivité marginale ; c'est-à-dire elles accroissent leur productivité et donc les revenus unitaires des ménages.
- De l'autre, les innovations dans les biens de consommation, en augmentant la diversité des biens (*i.e.* le panier des biens) proposés aux ménages, contribuent, on l'a démontré, à enrayer la décroissance de leur propension marginale à consommer ; c'est-à-dire elles accroissent leur désir de consommer leur revenu.

Ensuite, nous avons montré que cette productivité des facteurs et cette propension à consommer des ménages déterminent conjointement :

- le niveau global de la consommation et, partant, le niveau de l'activité économique, donc le revenu global de la société ;
- le volume global de facteurs engagés par les entreprises.

Or il n'y a aucune raison pour que ces deux impacts soient équivalents ; c'est-à-dire, qu'à tout accroissement de la productivité des facteurs (du travail en particulier) et donc des revenus unitaires, corresponde le même accroissement de la

consommation et de la demande globale. Autrement dit, pour que la consommation augmente sur longue période, il ne suffit pas que les revenus progressent ; encore faut-il qu'il y ait des innovations dans les←255 | 256→ biens de consommation. Sinon, la demande globale deviendrait stagnante. Les implications de cette réinterprétation des déterminants de la croissance économique sont absolument fondamentales ; elles sont aussi multiples.

Le jeu relatif entre ces deux catégories d'innovations[5] peut se traduire par une augmentation du volume de travail et donc, par une hausse de la durée effective du travail quand la consommation augmente plus rapidement que la productivité du travail. En France mais pas uniquement, ce fut le cas durant le XVIIIe siècle et surtout les « Trente glorieuses », entre 1949 et 1965, avec la diffusion massive et rapide auprès des ménages des équipements électroménagers, de la télévision et surtout de l'automobile avec tous les biens et services joints que cette dernière entraînait. Cependant, depuis le dernier tiers du XIXe siècle jusqu'à aujourd'hui, c'est très majoritairement le phénomène inverse qui a dominé mais sans que la puissance publique ne juge utile d'abaisser suffisamment la durée légale du travail.

L'introduction des effets des innovations dans les biens et services de consommation, au sein de la théorie du comportement du consommateur, de la consommation et de la demande, nous a permis, chemin faisant, d'interpréter d'un point de vue microéconomique la non-stabilité dans le temps des préférences des consommateurs et la concavité de la fonction de consommation keynésienne de court terme, puis de compléter le modèle néoclassique de croissance de Solow dans lequel, en dehors de la croissance démographique, seul le « progrès technique » agit à long terme. Là également, il est remarquable de constater que tous les manuels de microéconomie présentent les effets du progrès technique (c'est-à-dire des innovations), uniquement à propos de la théorie de la production et de l'offre de biens, et jamais à propos de la théorie de la consommation et de la demande de biens, alors que la démarche analytique est identique dans les deux théories, à quelques nuances près. De même, les déterminants de la croissance (et donc de ses freins ou « rigidités » éventuels) sont abordés très essentiellement du point de vue des comportements de production et rarement de ceux de consommation (hormis la prise en compte du problème de la confiance (de l'incertitude) cher aux keynésiens). Cela traduit, à notre sens, la profonde sous-estimation (voire l'ignorance) du rôle de ces innovations concernant les biens de consommation, dans la dynamique économique. Est-ce parce que le nombre de biens dont peut disposer *a priori* un consommateur est très élevé, et que l'on peut en déduire←256 | 257→ que toute augmentation de revenu trouvera automatiquement à s'employer en consommation ? Probablement. En tout cas, ce double impact du progrès technique permet – pensons-nous – de rejeter définitivement la loi de Say et de mettre un terme à cette longue controverse entre économistes de l'offre[6] et économistes de la demande. Il est exact que les entrepreneurs sont à la base de la dynamique économique par les innovations qu'ils mettent en œuvre comme l'a souligné Schumpeter. Ils construisent de

nouvelles fonctions de production mais également – avons-nous ajouté – de nouvelles fonctions d'utilité. Aussi, l'objection des entrepreneurs – que J.-B. Say rapportait en la récusant – à savoir que « la difficulté n'est pas de produire, mais de vendre », n'était pas fallacieuse. « Les producteurs proposent, les consommateurs disposent », avons-nous résumé. À court terme comme à long terme, les consommateurs ne sont pas un réceptacle passif et obligé de toute activité productive des entreprises. La sous-estimation du rôle des innovations dans les biens de consommation en entraîne une autre tout aussi importante : celle de la durée du travail comme variable essentielle de régulation économique.

Finalement, nos deux hypothèses et la façon dont elles ont été développées, ont permis d'éclairer totalement les questions posées au départ dans la problématique. Et cela, tout en restant au plus haut niveau de généralité, puisque nous nous sommes situé entièrement dans le modèle néoclassique de base, de la concurrence pure et parfaite et de l'équilibre général, *à deux hypothèses près*, l'une corrective, l'autre additive.

- La *première hypothèse* (corrective en l'occurrence) a contribué à comprendre d'emblée pourquoi le marché du travail a été et reste intrinsèquement conflictuel, sans que l'on trouve véritablement d'équivalence dans d'autres marchés. Au-delà, elle permet de saisir l'origine de ce bouillonnement idéologique, de ces convulsions politiques, qui ont tant agité les XIXe et XXe siècles et qui visaient à résoudre la « Question sociale ».
- Ensuite, les développements auxquels cette première hypothèse a donné lieu, s l'interdépendance entre les marchés des biens et←257 | 258→ le marché du travail, en particulier sur la réciprocité entre l'offre de biens et la demande de travail, à court et à long terme, ont permis de comprendre pourquoi le législateur a concédé le droit aux salariés de se coaliser, c'est-à-dire de se comporter en monopoleurs : toute hausse générale du taux de salaire nominal, supérieure aux possibilités offertes par les marges bénéficiaires des entreprises (compte tenu du coût d'opportunité à long terme de leur capital), et supérieure également à l'accroissement de la productivité moyenne du travail, se répercutera entièrement sur les prix d'équilibre à long terme des biens et sera sans incidence sur le volume de l'emploi. Au pire, il ne peut en résulter qu'une inflation des prix, corrigée ensuite par des dévaluations monétaires. D'ailleurs, le Mouvement ouvrier n'a jamais considéré, historiquement, que les hausses générales des salaires seraient préjudiciables à l'emploi. Au contraire (*cf.* les hausses brutales consenties en France lors des accords de Matignon en 1936 et du protocole de Grenelle en 1968).
- Ces mêmes développements ont également contribué à valider la pertinence de revendications récurrentes du Mouvement ouvrier visant à réduire la durée du travail, c'est-à-dire à raréfier leur offre de travail, lors des phases d'expansion du cycle de Juglar, afin de hausser les salaires mais aussi de régulariser ce cycle.

- La *seconde hypothèse* (additive) a permis de comprendre la variabilité du rythme de la croissance économique dans la longue durée – en particulier après la Seconde Guerre mondiale – et de conclure qu'elle est fondamentalement à l'origine des fluctuations économiques de longue période, dites de Kondratieff.
- Enfin, les *deux hypothèses*, prises conjointement, ont permis de valider le raisonnement du Mouvement ouvrier cherchant à réduire la durée du travail pour faire reculer le chômage car il considérait, en certaines périodes, que le progrès technique entraînait une augmentation de la productivité du travail plus forte que celle de la consommation. En même temps, elles ont permis de justifier les décisions du législateur dans ce sens et qui visaient le même but. Par ailleurs, elles fournissent une clé pour interpréter les phénomènes de déclassement et d'accroissement des inégalités de revenu dans la société depuis le début des années 1980.

L'ensemble du raisonnement a débouché sur des résultats qui, du point de vue normatif, se situent à l'opposé des prescriptions du modèle néoclassique de base. Deux questions fondamentales de régulation←258 | 259→ économique ont ainsi été mises en exergue, respectivement sur courte et longue période :

- Celle du *partage de la valeur ajoutée* entre rémunération du travail et rémunération du capital. Le taux de salaire réel doit rester constamment indexé sur la productivité moyenne du travail, pour éviter les crises cycliques de l'activité économique (de type cycle de Juglar). Au reste, il nous semble que la disparition de ces crises cycliques après la Seconde Guerre mondiale soit bien davantage imputable à l'essor de la négociation collective et des procédures d'indexation salariale qu'aux politiques keynésiennes (budgétaire et monétaire) proprement dites. Inversement, leur résurgence à partir de 1980 nous paraît attribuable à la remise en cause de cette indexation des salaires et à l'affaiblissement du rapport de force des salariés.
- Celle du *partage de la demande de travail* entre les individus au travers de la fixation de sa durée légale (ou de base). Cette dernière doit toujours rester sensiblement inférieure à la durée effective (comme ce fut le cas, en France, dans les années 1950 et 1960) et les heures supplémentaires rémunérées à un taux suffisamment majoré, pour inciter constamment les entreprises à réduire en priorité ces heures supplémentaires plutôt que licencier des personnes quand la dynamique de la consommation devient structurellement inférieure à celle de la productivité du travail. (Et, en sens inverse, à recruter des personnes à la recherche d'emploi, plutôt qu'effectuer trop d'heures supplémentaires.) Ainsi, l'accroissement du chômage et des inégalités de revenu dans les pays développés, depuis la fin des années 1960, nous semble imputable, très essentiellement, à ce défaut de partage de la demande de travail. Dès cette période là, il aurait fallu commencer à abaisser le seuil de déclenchement des heures supplémentaires.

Cependant – répétons-nous –, si le marché du travail, en raison de ses caractéristiques, requiert des mesures d'ordre public concernant la durée du travail salarié, la liberté individuelle de travailler davantage reste sauvegardée. D'une part, tout individu peut s'orienter vers les secteurs en forte expansion où les entreprises peinent à recruter et donc où les heures supplémentaires sont nombreuses. D'autre part, il peut toujours travailler le temps qu'il souhaite, conjointement ou non avec une activité salariée : d'abord en tant que travailleur indépendant (ou entrepreneur) ; ensuite comme bénévole ; enfin pour lui-même. Dans ce dernier cas, y compris pour s'instruire, se former, étudier et créer sur les plans : artistique,←259 | 260→ littéraire, scientifique, technologique, économique (avec l'édification d'un projet d'entreprise). Cette liberté de travailler ressortirait même renforcée par une telle politique de raréfaction du travail salarié car si elle permet d'élever les salaires et de réduire le chômage – comme nous nous sommes attaché à le démontrer – le champ des opportunités s'en trouverait élargi, aussi bien pour les salariés que pour les entrepreneurs. Bref, si pour satisfaire la demande globale à long terme, le temps de *travail contraint* doit baisser, le temps libre augmentera, y compris pour du *travail libre*, selon les désirs et passions de chacun…←260 | 261→

---

1 Il s'agit là des propos conclusifs d'A. Perrot, *op. cit.*, p. 120.

2 Keynes J. M., *op. cit.*, p. 39.

3 Smith A., *op. cit.*, p. 90-91.

4 Un tel taux de salaire trop élevé (supérieur au taux d'équilibre de long terme sur le marché) impliquerait nécessairement des pertes généralisées pour l'ensemble des entreprises. Cela est envisageable à court terme mais pas à long terme. Sinon, toutes les entreprises feraient faillite et disparaîtraient ! Le chômage involontaire de long terme est donc inexplicable dans la logique même de ce modèle néoclassique de base [Chapitre 3, § 2.3.].

5 Rappelons qu'une même innovation concrète peut trouver des applications aussi bien dans les comportements production que dans ceux de consommation mais avec des effets respectifs qui ne seront pas forcément de même ampleur.

6 Certes, des blocages peuvent exister du côté de l'offre quand la liberté d'entreprendre est entravée, soit par de contraintes légales (pays communistes), soit parce que l'État de droit est trop faible et n'est pas respecté (criminalité organisée, racket, instabilité sociale et politique, etc.), ou bien quand les facteurs de production sont très rares (en particulier, un travail qualifié très faible ou/et une culture entrepreneuriale très déficiente). Cependant, ces obstacles ne concernent guère les pays actuellement développés.

bibliographie

La problématique de cette recherche visait à comprendre pourquoi le marché du travail a été aussi conflictuel historiquement avec des revendications récurrentes, depuis deux siècles, sur les salaires mais aussi sur la durée du travail. Pourquoi le législateur en est venu, dans tous les pays démocratiques, à reconnaître les coalitions c'est-à-dire les comportements de monopole des salariés sur ce marché, puis à édifier un droit du travail en commençant par une limitation de sa durée. Cela nous a conduit à prendre au sérieux le comportement revendicatif concret et récurrent du monde ouvrier (salarié) et donc à en comprendre les raisons. Nous nous sommes attaché à montrer que l'on pouvait rendre compte très largement de cette histoire, du point de vue de l'analyse économique, en introduisant deux hypothèses dans le corpus théorique néoclassique de base.

Aussi, en matière de bibliographie, il importait avant tout : 1) d'établir les faits historiquement ; 2) de vérifier si nos deux hypothèses avaient été ou non déjà développées et, si c'était le cas, de quelle manière. Cela imposait donc des investigations dans quatre domaines fort vastes : l'histoire économique et sociale, l'économie politique (ou analyse économique) et son histoire, les théories du marché du travail et les théories de la croissance économique. Pour tous ces domaines, nous limitons ici notre bibliographie essentiellement à des ouvrages de synthèse. Vu le caractère très tranché de nos deux hypothèses et vu leur portée capitale, il n'était nullement nécessaire de citer les multiples articles que nous avons consultés. Ceux-ci reposaient sur des hypothèses (avec leurs constructions microéconomiques) différentes des nôtres. Enfin, pour des raisons d'accessibilité et de commodité, nous avons utilisé une bibliographie principalement en français.

Histoire économique et sociale

Aguet J.-P., *Contribution à l'histoire du Mouvement ouvrier français : les grèves sous la Monarchie de Juillet (1830-1847)*, thèse Université de Lausanne, Librairie Droz, 1954.

Andréani E., *Grèves et fluctuations : la France de 1890 à 1914*, Cujas, Paris, 1968.

Asselain J.-C., *Histoire économique : de la révolution industrielle à la première guerre mondiale* , Presses de la FNSP et Dalloz, Paris, 1985.←263 | 264→

Asselain J.-C.,*Histoire économique du XXe siècle. La réouverture des économies nationales (1939 aux années 1980)*, Presses de Sciences Po et Dalloz, Paris, 1995.

Aubin G. et Bouveresse J., *Introduction historique au droit du travail*, PUF, Paris, 1995.

Bodiguel J.-L.,*La réduction du temps de travail : un enjeu de la lutte sociale*, Les Éditions ouvrières, Paris 1968.

Bouvier J. (dir.), *La France en mouvement : 1934-1938*, Champ Vallon, Seyssel, 1986.

Braudel F. et Labrousse E. (dir.), *Histoire économique et sociale de la France*, t. 3 et 4, PUF, Paris, 1976-1979-1980.

Castel R., *Les métamorphoses de la question sociale*, Gallimard, Paris, 1999.

Chessel M.-E., *Histoire de la consommation*, La Découverte, Paris, 2012.

Coornaert É., *Les corporations en France avant 1789*, Gallimard, Paris, 1941.

Cross G., *A quest for time. The reduction of work in Britain and France, 1840-1940*, University of California Press, Berkeley, 1989.

De Vries J., *The industrious revolution: consumer behavior and the household economy, 1650 to the present*, Cambridge University Press, Cambridge, 2008.

Dolléans É., *Histoire du Mouvement ouvrier*, 3 t., Armand Colin, Paris, (réédition de 1967), 1936-1939-1953.

Dommanget M., *Histoire du Premier Mai*, Société universitaire d'édition et de librairie, Paris, 1953.

Fridenson P. et Reynaud B. (dir.), *La France et le temps de travail (1814-2004)*, Odile Jacob, Paris, 2004.

Gide C., *L'émancipation. Contributions à la Revue d'économie politique*, vol. 3 et 5, collection « Les œuvres de Charles Gide », L'Harmattan, Paris, 2001 et 2003.

Guedj F. et Vindt G., *Le temps de travail, une histoire conflictuelle*, Syros, Paris, 1997.

Hirigoyen M.-F., *Le harcèlement moral, la violence perverse au quotidien*, Syros, Paris, 1998.

Kaplan S. L., *La fin des corporations*, Fayard, Paris, 2001.

Kergoat J., Boutet J., Jacot H., Linhart D. (dir.), *Le monde du travail*, La Découverte, Paris, 1998.

Le Crom J.-P. (dir.), *Deux siècles de droit du travail : l'histoire par les lois*, Éditions de l'Atelier, Paris, 1998.

Le Goff J., *Droit du travail et société*, t. 1, *Les relations individuelles de travail*, t. 2, *Les relations collectives de travail*, Presses universitaires de Rennes, Rennes, 2001 et 2002.

Le Goff J., *Du silence à la parole : une histoire du droit du travail des années 1830 à nos jours*, Presses universitaires de Rennes, Rennes, 2004.←264 | 265→

Levasseur É., *Histoire des classes ouvrières et de l'industrie en France avant 1789*, 2 vol., Arthur Rousseau, Paris, 1900 et 1901.

Levasseur É., *Questions ouvrières et industrielles en France sous la Troisième République*, Arthur Rousseau, Paris, 1907.

Lyon-Caen G., Pélissier J., Supiot A., *Droit du travail*, 19e éd., Dalloz, Paris, 1998.

Marchand O. et Thélot C., *Le travail en France (1800-2000)*, Nathan, Paris, 1997.

Martin Saint-Léon É., *Histoire des corporations de métiers, depuis leur origine jusqu'à leur suppression en 1791, suivie d'une étude sur l'évolution de l'idée corporative au XIXe siècle et sur les syndicats professionnels*, 3e éd., Alcan, Paris, 1922.

Méda D., *Le travail, une valeur en voie de disparition*, Aubier, Paris, 1995.

Parias L.-H. (dir.), *Histoire générale du travail*, t. 3 (dir. Fohlen C. et Bédarida F.) et t. 4 (dir. Touraine A.), Nouvelle Librairie de France, Paris, 1963.

Pélissier J., Auzero G., Dockès E., *Droit du travail*, 26e éd., Dalloz, Paris, 2011.

Perrot M., *Les ouvriers en grève : France 1871-1890*, 2 t., Mouton, Paris, 1973.

Polanyi K., *La grande transformation*, 1944, traduction française, Gallimard, Paris, 1983.

Polanyi K., *Essais*, (textes réunis et présentés), Le Seuil, Paris, 2008.

Prélot M. et Lescuyer G., *Histoire des idées politiques*, 13e éd., Dalloz, Paris, 1997.

Prost A., *Histoire de l'enseignement en France, 1800-1967*, Armand Colin, Paris, 1970.

Rae J., *Eight Hours for Work*, London, 1894.

Reynaud J.-D., *Les syndicats en France*, 2 t., Le Seuil, Paris, 1975.

Rist C., *Réglementation légale de la journée de travail de l'ouvrier adulte en France*, Thèse Université de Paris, L. Larose, 1898.

Rivero J. et Savatier J., *Droit du travail*, PUF, Paris, 1993.

Roche D., *Histoire des choses banales. Naissance de la consommation. XVIIe-XIXe siècle*, Fayard, Paris, 1997.

Rouilleault H., *Réduction du temps de travail : les enseignements de l'observation*, (Rapport de la commission présidée par), La Documentation française, Paris, 2001.

Sauvy A., *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, t. 2, Fayard, Paris, 1967.

Taft P. et Ross P., « American labor violence », in Graham H. D. et Gurr T. R. (dir.), *The history of violence in America*, Bantam Books, New York, 1969.

Thompson E. P., *The Making of the English Working Class*, Victor Gollancz Ltd, London, 1980.

Vergara F., *Les fondements philosophiques du libéralisme*, La Découverte, Paris, 2002.←265 | 266→

Villermé L.-R., *Tableau de l'état physique et moral des ouvriers employés dans les manufactures de coton, de laine et de soie*, t. 2, J. Renouard et Cie, Paris, 1840.

Économie politique et histoire de la pensée économique

Abraham-Frois G., *Économie politique*, 7e éd., Economica, Paris, 2001.

Baslé M., Benhamou F., Chavance B., Gélédan A., Léobal J., Lipietz A., *Histoire des pensées économiques*, t. 1, *Les fondateurs*, 2e éd., t. 2, *Les contemporains*, Sirey, Paris, 1993.

Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Economics*, 9th ed., McGraw-Hill, London, New York, 2008.

Blaug M., *Economic theory in retrospect*, 5th ed., Cambridge University Press, Cambridge, 1997.

Clerc D., *Les grands auteurs de l'économie et de la sociologie*, 2 t., Syros - La Découverte, Paris, 1997 e 2000.

Gould J. P. et Ferguson C. E., *Théorie microéconomique*, traduction française de la 5e édition américaine (1980), Economica, Paris, 1982.

Guerrien B. et Bénicourt E., *La théorie économique néoclassique : microéconomie, macroéconomie et théorie des jeux*, 3e éd., La Découverte, Paris, 2008.

Jessua C., *Histoire de la théorie économique*, PUF, Paris, 1991.

Keynes J. M., *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, Paris, 1936 (réédition de 1969).

Mankiw N. G., *Principes de l'économie*, 2e éd., De Boeck Université, Bruxelles, 2011.

Mankiw N. G., *Principles of microeconomics. Principles of macroeconomics*, 6th ed., 2 vol., South-Western Cengage Learning, Mason (Ohio), 2012.

Marx K., *Le capital*, Livre I, 3 t., Éditions sociales (réédition), Paris, 1867.

Phelps E. S., *Économie politique*, Fayard, Paris, 2006.

Picard P., *Éléments de microéconomie, théorie et applications*, 8e éd., Montchrestien, Paris, 2011.

Samuelson P. A., *L'économique*, 11e éd., 1980. Traduction française, 2 t., Armand Colin, Paris, 1983.

Samuelson P. A. et Nordhaus W., *Économie*, 16e éd. américaine, Economica, Paris, 2000.

Say J.-B., *Traité d'économie politique*, Calmann-Lévy, Paris, 1803 (réédition 1982).

Smith A., *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Gallimard, Paris, 1776 (réédition de 1976).

Stiglitz J. E., *Principes d'économie moderne*, 3e éd., De Boeck Université, Bruxelles, 2007.←266 | 267→

Varian H. R., *Introduction à la microéconomie*, 7e éd., De Boeck Université, Bruxelles, 2011.

Vercherand J., « Analyse économique du syndicalisme agricole. Une typologie comparative à partir des défaillances de marché », *Économie rurale*, n° 312, juillet-août 2009.

Vercherand J., *Microéconomie. Une approche critique*, P.I.E. Peter Lang, Bruxelles, 2016.

Économie du travail

Aznar O., *Travailler moins pour travailler tous*, Syros, Paris, 1993.

Becker G. S., « A theory of the allocation of time », *Economic Journal*, vol. 75, septembre 1965.

Borjas G. D., *Labor Economics*, 4th edition, McGraw-Hill, Boston, 2008.

Boulin J.-Y., Cette G., Taddei D. *et al.*, numéro spécial « Temps de travail », *Futuribles*, Paris, n° 165-166, mai-juin 1992.

Cahuc P. et Zylberberg A., *Économie du travail, la formation des salaires et les déterminants du chômage*, De Boeck Université, Bruxelles, 1996.

Cahuc P. et Zylberberg A., *Labor Economics*, The MIT Press, Cambridge (Mass.), London, 2004.

Cayatte J.-L., *Économie du travail*, Dalloz, Paris, 1989.

Cette G. et Taddei D., *Temps de travail : modes d'emplois*, La Découverte, Paris, 1994.

Dunlop J. T., *Wage determination under trade unions*, A. M. Kelley, New York, (rep. 1966), 1944.

Ehrenberg R. et Smith R. S., *Modern Labor Economics*, 9th ed., Addison Wesley, Boston, 2006.

Freyssinet J., *Le chômage*, La Découverte, Paris, 1998.

Gadrey J., Jany-Catrice F., Ribault T., *France-Japon-États-Unis : l'emploi en détail*, PUF, Paris, 1999.

Gambier D. et Vernières M., *Le marché du travail*, Economica, Paris, 1991.

Gazier B., *Économie du travail et de l'emploi*, 2e éd., Dalloz, Paris, 1992.

Guillemin H. et Moule M., *Le marché du travail*, Eyrolles, Paris, 1993.

INSEE, « La réduction du temps de travail », *Économie et Statistique*, n° 376-377, 2004.

Leclercq É., *Les théories du marché du travail*, Le Seuil, Paris, 1999.

Perrot A., *Les nouvelles théories du marché du travail*, La Découverte, Paris, 1995.

Redor D., *Économie du travail et de l'emploi*, Montchrestien, Paris, 1999.←267 | 268→

Rigaudiat J., *Réduire le temps de travail*, Syros, Paris, 1993.

Smith S., *Labour economics*, 2nd ed., Routledge, London, 2003.

Tchibozo G., *Économie du travail*, Dunod, Paris, 1998.

Thaize-Challier M.-C., *Les modèles théoriques d'offre de travail*, Economica, Paris, 1997.

Tremblay D.-G.,*Économie du travail : les réalités et les approches théoriques*, 4e éd., Éditions Saint-Martin / Télé-Université, Montréal, 2004.

Économie de la croissance

Abraham-Frois G., *Dynamique économique*, 9e éd., Dalloz, Paris, 2002.

Accardo J., Bellamy V., Consalès G., Passeron V. (dir.),*Cinquante ans de consommation en France*, INSEE, Paris, 2009.

Acemoglu D., *Introduction to modern economic growth*, Princeton University Press, Princeton (N.J.), Oxford, 2009.

Arrous J., *Les théories de la croissance*, Le Seuil, Paris, 1999.

Barro R. J. et Sala-i-Martin X., *Economic growth*, 2nd edition, MIT Press, Cambridge (Mass.), 2004.

Berthomieu C., « La loi et les travaux d'Engel », *Consommation, annales du CREDOC*, n° 4, 1966.

Bosserelle É., *Le cycle Kondratieff : théories et controverses*, Masson, Paris, 1994.

Bosserelle É., *Dynamique économique*, 2e éd., Gualino Lextenso, Paris, 2010.

Fitoussi J.-P. et Sigogne P., *Les cycles économiques*, 2 t., Presses de la FNSP, Paris, 1994.

Gilles P., *Histoire des crises et des cycles économiques. Des crises industrielles du 19e siècle aux crises financières actuelles*, 2e éd., Armand Colin, Paris, 2009.

Guellec D. et Ralle P., *Les nouvelles théories de la croissance*, 5e éd., La Découverte, Paris, 2003.

Helpman E., *The mystery of economic growth*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge (Mass.), London, 2004.

Herpin N. et Verger D., *Consommation et modes de vie en France : une approche économique et sociologique sur un demi siècle*, La Découverte, Paris, 2008.

Kuznets S., *National product since 1869*, Arno Press, New York, (new edition, 1975), 1946.

Rosier B., *Les théories des crises économiques*, 5e éd., La Découverte, Paris, 2003.

Schumpeter J. A., *Théorie du développement économique*, Dalloz, Paris, (réédition 1999), 1912.

Schumpeter J. A., *Business cycles*, 2 vol., MacGraw-Hill, New York, 1939.←268 | 269→