

Avertissement

Il existe un paradoxe énorme en économie. D'un côté, jamais les outils analytiques disponibles n'ont été aussi élaborés, aussi sophistiqués, capables de rendre compte de phénomènes ou de comportements très subtils. De l'autre, toutes les grandes questions que se pose le grand public depuis deux siècles, à savoir pourquoi les crises, pourquoi le chômage, comment les résoudre, n'ont trouvé de réponses convaincantes.

Au terme d'un long travail de recherche dans le domaine de l'histoire économique et sociale et dans celui de la théorie économique –deux disciplines que nous nous sommes efforcé de confronter– notre conviction est que les difficultés des économistes viennent d'un manque de recul historique et, de ce fait, qu'ils s'appuient sur des fondamentaux microéconomiques comportant deux lacunes majeures :

- Une représentation fautive du marché du travail, plus précisément de l'offre de travail en ce sens que la théorie ne fait aucune différence en matière de fourniture de travail entre un travailleur indépendant et un travailleur salarié ; chacun est censé optimiser spontanément ses choix dans cette fourniture, en toute liberté et toute autonomie.
- Une représentation tronquée des déterminants de la croissance économique, plus précisément de l'impact du progrès technique en ce sens que celui-ci n'est abordé que sous l'angle des gains de productivité qu'il engendre.

Aussi, au côté des thèmes habituels qu'on trouve dans tous les manuels de microéconomie, ce cours comporte en ajouts deux grands raisonnements originaux¹ :

- 1) Le travail n'est pas un marché comme les autres pour les raisons développées par Sismondi et Marx mais aussi par les juristes. Ceux-ci ont compris depuis fort longtemps que le 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

¹ Nous avons développé ces raisonnements dans deux ouvrages précédents : Vercherand J. (2006) – *Le travail : un marché pas comme les autres*, Presses universitaires de Rennes, 203 p. et dans une seconde édition entièrement révisée et enrichie en anglais, Vercherand J. (2014) – *Labour : A heterodox approach*, éditions Palgrave Macmillan, London, 214 p.

s'agissant de la relation qui les lie aux employeurs. Les premiers sont en situation d'inégalité 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)². Il en résulte une situation de *dépendance économique* des salariés³. 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. A contrario, les demandeurs de travail, c'est-à-dire les employeurs, sont en mesure de peser (en durée et en intensité) sur la quantité de travail fourni par les salariés. Aussi, *toute la spécificité du marché du travail par rapport aux autres marchés 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

² 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.

³ Cette notion de *dépendance économique* se retrouve aussi en Droit commercial et en Droit pénal mais sous des 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.

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 5, § 1.2.].

- 2) Le progrès technique exerce *deux impacts* fondamentalement différents 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 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 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 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 des ménages augmente, rien ne les oblige à le dépenser en consommation, ils peuvent 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. 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 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 celles dans les processus de production. Dit autrement, ce ne sont pas les gains de productivité qui créent de la croissance. 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.

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

- Pourquoi les préférences des consommateurs ne sont pas stables dans le temps ;
- Pourquoi la fonction de consommation du (ou des) ménage(s) selon le revenu est concave à très court terme mais linéaire à long terme ;
- Pourquoi les taux de salaire 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 est critiquable et comment l’amender.

Surtout, ces deux raisonnements permettent de rendre compte de façon assez simple de faits majeurs dont la microéconomie était incapable jusque là :

- 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 XIX^e 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’une 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).

In fine, ces deux raisonnements⁴ débouchent sur des résultats normatifs qui, en ce qui concerne le marché du travail, se situent à l’opposé des prescriptions habituelles de la microéconomie (la nouvelle, comme la traditionnelle). Deux enjeux fondamentaux de régulation économique sont ainsi mis en exergue, respectivement sur courte et longue période :

- Celui du *partage de la valeur ajoutée* entre rémunération du travail et rémunération du capital au travers de l’indexation des taux de salaire réels sur les gains de productivité ;

⁴ Ces deux raisonnements sont développés : chapitre 2, p. 67-72 et p. 79-114 ; chapitre 5, p. 211-232 ; chapitre 6, p. 265-287 ; chapitre 7, p. 297-306 ; enfin, dans la Conclusion générale, p. 329-338.

- Celui du *partage de la demande de travail* entre les salariés au travers de la fixation et de l'ajustement de sa durée légale (ou de base).

Remerciements

Je tiens à témoigner de ma dette : d'une part, à l'égard de tous ceux qui ont enseigné la microéconomie avant ou en même temps que moi et qui, par leurs ouvrages, ont contribué à édifier cette matière ; d'autre part, à l'égard des régulationnistes qui m'ont beaucoup stimulé intellectuellement, même s'ils ont généralement rejeté la microéconomie et de ce fait, à mon avis, jeté le bébé avec l'eau du bain⁵ (sic)... Toute ma reconnaissance va également aux collègues et aux étudiants avec lesquels j'ai travaillé avec beaucoup de plaisir, en particulier Alain Breuvert pour son aide précieuse dans le traitement des exercices. J'exprime ma gratitude à l'égard de Thierry Waser et Dimitri Uzunidis qui m'ont fait confiance pour la publication de cet ouvrage. Il en est de même à l'égard de mon institution et unité de recherche, l'INRA et le CESAER, pour l'aide apportée. Un grand merci à Sandrine Guillaume qui a mis en forme cet ouvrage après en avoir assuré la frappe au départ. Enfin merci à Gisèle pour son soutien et pour m'avoir ouvert à l'importance du Droit.

⁵ C'est aussi le cas de l'ouvrage du postkeynésien Steve Keen, *L'imposture économique*, Editions de l'Atelier, 2014, (traduction française), qui a rencontré une certaine audience à sa parution. Sa critique systématique de tous les concepts néoclassiques (i.e. de la microéconomie) nous paraît excessive et déboucher sur une impasse. En tout cas, les alternatives qu'il présente en 16 pages (sur 528) manquent singulièrement de consistance et ne sont pas prêtes de concurrencer, en l'état, une utilisation avisée de la microéconomie soucieuse de rendre compte du réel.