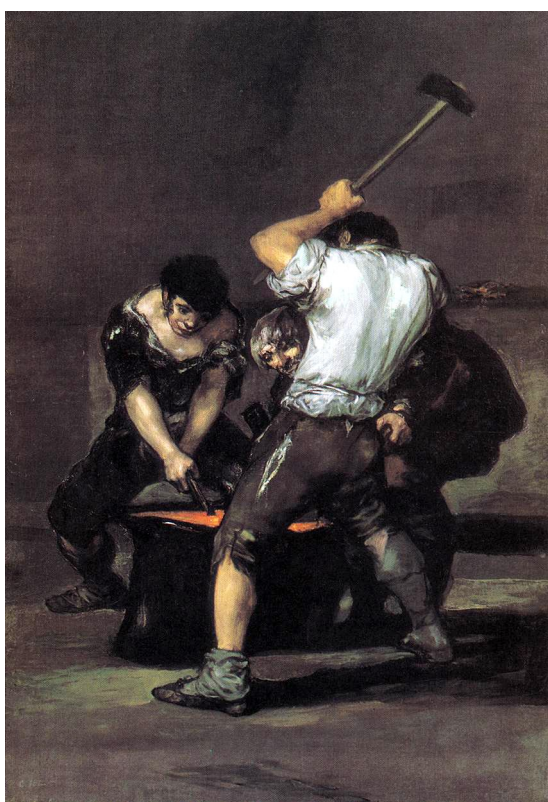


Comment le travail est-il devenu un marché ?

Introduction.

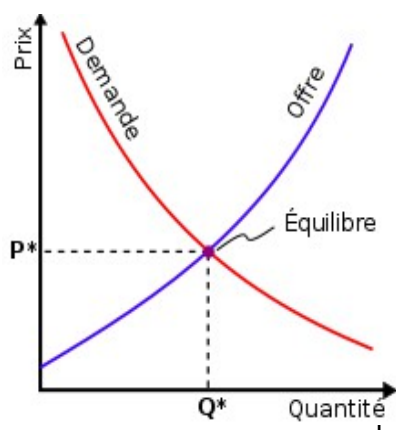
Le travail s'entend communément comme l'effort par lequel nous transformons la nature ou la matière. Ses effets sont évidents tant sur le corps ou l'esprit, qui peuvent éprouver douleur ou souffrance, que sur la matière elle-même dont la forme change.



Caillebotte, *Les raboteurs de parquet*, 1875, Musée d'Orsay

Goya, *La fragua / La forge*, 1817, The Frick collection, NY

Or, lorsque, dans une perspective **économique orthodoxe** *i.e.* néoclassique, nous parlons de « marché du travail », notre **représentation** se trouve radicalement **modifiée** :



Si nous comparons les deux types de représentation, nous mesurons la profonde **modification qu'a subi le concept de travail**. Les hommes, les **travailleurs** ont disparu et avec eux, l'**effort** et la **matière transformée**. S'y substituent une **modélisation** fondée sur des **données quantitatives** (prix et quantité de biens) et la détermination d'un **équilibre** entre l'offre et la demande. C'est précisément cette substitution qui constitue l'objet de notre questionnement : « comment le travail est-il devenu un marché ? ».

Nous pourrions préciser en ajoutant « un marché *comme les autres* » puisque rien ne distingue, dans une perspective strictement économique, le travail d'un autre bien marchand. Cette **représentation** est, du reste, celle **d'un marché en général** et non celle, spécifique, du marché du travail pour une raison simple : si nous ouvrons un *Manuel de microéconomie* comme le **Varian** et en examinons le contenu – table des matières ou index –, nous serons **surpris par l'absence du travail**. La définition du **marché** occupe, en revanche, le premier chapitre, avant même que soient posées les définitions des concepts fondamentaux : le marché est le lieu où se rencontrent acheteurs et vendeurs de biens et de services. La **confrontation de l'offre et de la demande permet de fixer le prix d'échange i.e. le salaire dans le cas du « marché du travail »**.

Dans cette perspective, nous pouvons identifier deux problèmes :

i. De prime abord, le travail est un **objet central de l'économie** parce qu'il contribue à la **production de biens** ou parce qu'il **constitue, en négatif**, le problème du **chômage**. Mais si cette proposition peut sembler vraie pour la **macroéconomie**, elle ne l'est **pas pour la microéconomie** qui ne prend pas pour objets des phénomènes globaux, nationaux ou internationaux mais mène une **analyse des comportements individuels des agents**. Or, c'est **paradoxalement dans le cadre conceptuel de la microéconomie que se forge une définition du travail comme bien marchand**.

ii. La réduction du travail à un marché a, en outre, conduit à **nier sa spécificité**. Il en va, en effet, du travail comme des voitures d'occasion ou des biens immobiliers. C'est du reste ce dont témoigne le **silence** des *Manuels de microéconomie*. Le travail est un bien comme les autres répondant à la loi de l'offre et de la demande.

Il s'agira donc, d'une manière générale, de rendre compte d'une **tension** inhérente à l'analyse microéconomique entre **i. l'omniprésence du travail, sa centralité même à titre de présupposé** et **ii. le silence, l'absence voire la dissolution du concept dans l'ensemble plus vaste des biens marchands**. Ainsi, s'interroger sur la manière dont le travail est devenu un marché implique de **questionner les fondements des concepts microéconomiques** et de se placer d'abord dans une perspective historique.

1. L'oblitération du travail

La disparition du travail en économie est essentiellement l'oeuvre de la **Révolution marginaliste** qui conçoit, sous les plumes contemporaines mais indépendantes de Menger, Walras et Jevons, la théorie néoclassique, au fondement de la microéconomie standard. Leur projet était de **faire de l'économie – jusqu'alors politique – une science i.e. de la rendre à la fois rigoureuse et autonome.**

A. Une rupture avec la conception classique

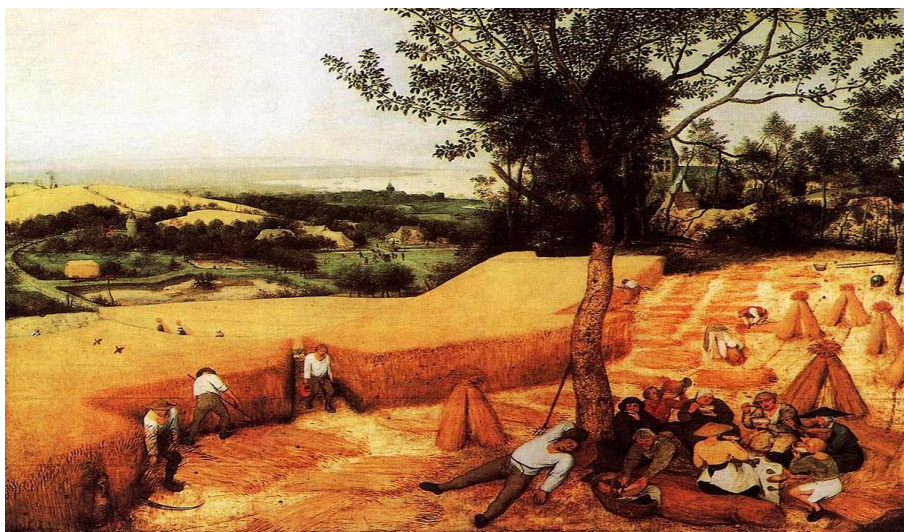
Pour comprendre la **portée** de cette révolution et préciser **ce qu'elle a fait disparaître**, il faut d'abord examiner les **points de rupture avec la conception classique.**

Les **physiocrates** avaient thématiqué, avant Smith, le **travail productif.** Quesnay, dans les *Maximes du gouvernement économique*, à la fin de l'article « Grains » de l'*Encyclopédie* (1757), soulignait que **seul le travail du laboureur** pouvait être considéré comme **productif et fonder la valeur :**

Les **travaux de l'agriculture** dédommagent des frais, paient la main d'oeuvre de la culture, procurent des **gains** aux laboureurs, et de plus, ils **produisent les revenus des biens-fonds.** Ceux qui achètent les ouvrages d'industrie paient les frais, la main d'oeuvre et le gain des marchands ; mais ces ouvrages ne **produisent aucun revenu au-delà.**

Ainsi toutes les dépenses d'ouvrage d'industrie ne se tirent que du revenu des biens-fonds ; car les travaux qui ne produisent point de revenus ne peuvent exister que par les richesses de ceux qui les paient.

Quesnay fonde alors la **production de revenus** mais encore de tout autre bien, y compris ceux de l'industrie, **sur le travail de la terre.** L'**agriculture** définit donc seule le **travail productif** ; d'où, le terme « physiocratie », gouvernement de la nature.



Brueghel l'ancien, *Les moissonneurs*, 1565, Metropolitan Museum of Art, New York.



Pluchart, *Travaux des champs dans l'Artois*, 1891, musée de Cambrai.

Les physiocrates conservent dès lors une **représentation commune du travail** comme **effort pour faire fructifier la terre**. Le **travail agricole** occupe alors une place absolument centrale en économie ; il en est même le **fondement**.

Smith se démarque des physiocrates en **ne réduisant pas le travail productif à la seule agriculture**. Il l'étend notamment à **l'industrie en l'opposant aux services** :

Il y a une **sorte de travail qui ajoute à la valeur de l'objet sur lequel il s'exerce** ; il y en a un autre qui n'a pas le même effet. Le premier, produisant une **valeur**, peut être appelé **travail productif** ; le dernier, **travail non productif**.

Ainsi, **le travail d'un ouvrier de manufacture ajoute, en général, à la valeur de la matière sur laquelle travaille cet ouvrier, la valeur de sa subsistance et du profit de son maître**. Le **travail d'un domestique**, au contraire, **n'ajoute rien à la valeur de rien**. Quoique le premier reçoive des salaires que son maître lui avance, il ne lui coûte, dans le fait, aucune dépense, la valeur de ces salaires se retrouvant en général avec un profit de plus dans l'augmentation de valeur du sujet auquel ce travail a été appliqué. Mais la subsistance consommée par le domestique ne se trouve nulle part. Un particulier s'enrichit à employer une multitude d'ouvriers fabricants ; il s'appauvrit à entretenir une multitude de domestiques. **Le travail de ceux-ci a néanmoins sa valeur, et mérite sa récompense aussi bien que celui des autres**. Mais le travail de l'ouvrier se fixe et se réalise sur un sujet quelconque,

ou sur une chose vénale qui dure au moins quelque temps après que le travail a cessé. C'est, pour ainsi dire, une quantité de travail amassée et mis en réserve, pour être employé, s'il est nécessaire, dans quelque autre occasion. Cet objet, ou ce qui est la même chose, le prix de cet objet peut ensuite, s'il en est besoin, mettre en activité une quantité de travail égale à celle qui l'a produit originairement. Le travail du domestique, au contraire, ne se fixe ou ne se réalise sur aucun objet, sur aucune chose qu'on puisse vendre ensuite. En général, les **services** périssent à l'instant même où on les rend, et ne laissent presque jamais après eux aucune trace ou aucune valeur qui puisse servir par la suite à procurer une pareille quantité de services.

Smith, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, I, 1, 2, 3

Smith fait **plus qu'une distinction** entre travail productif et travail improductif, il souligne une **asymétrie** dans la mesure où **seul le travail productif fonde proprement la valeur**. Cet argument est d'importance car, nous le verrons, la **Révolution marginaliste désolidarise la valeur du travail**. Soulignons malgré tout qu'il ne s'agit **pas de contester toute valeur au travail improductif**. Smith reconnaît au travail domestique une **valeur d'une nature différente**. Si le travail productif produit, en somme, une **valeur d'usage**, le travail improductif produit une **valeur d'échange qui ne peut se conserver**. En ce sens, on peut considérer que le travail productif correspond à un **investissement** quand le travail improductif est **consommation**.

Cette distinction n'est pas sans faire difficulté dans la mesure où le travail se voit réduit à la **production et à la distribution de biens matériels**, signe que l'on se situe encore dans une **représentation commune du travail comme transformation de la matière**.

Dans cette perspective, si la conception classique de Smith – et de son héritier, Ricardo¹ – **étend le travail productif au-delà de l'agriculture**, à l'industrie en particulier, elle reste **problématique et contraignante car elle ne permet pas de reconnaître la valeur d'usage du travail dit improductif, des services, en somme, la valeur des compétences**.

Quoi qu'il en soit, nous soulignerons trois points :

- i. **Le travail fonde la valeur**. Il constitue, en ce sens, le pivot de l'analyse économique classique.
- ii. Cette valeur est, par conséquent, **objective voire quantifiable**.
- iii. L'économie classique repose enfin sur une représentation familière : le travail est conçu comme **transformation de la terre** (chez les Physiocrates déjà) **et de la matière plus généralement**.

Or, la Révolution marginaliste peut précisément être considérée comme telle parce qu'elle **renverse cette conception classique du travail et de la valeur**.

¹ *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, 1817.

B. La théorie néoclassique

i. Un individualisme méthodologique

L'économie néoclassique telle qu'elle se développe sous l'impulsion des marginalistes, en général, et de Menger, en particulier, marque une profonde **rupture avec l'économie politique dont l'approche est essentiellement macroscopique**. Ainsi, elle se construit sur un **double déplacement : i. du collectif à l'individuel par l'approche individualiste et ii. de la justification de la valeur intrinsèque du bien à une théorie de la valeur comprise comme utilité subjective**. Si l'on trouve, en effet, trace chez Hume de la notion d'utilité subjective, cette conception de la valeur ne prévalait pas dans les **théories économiques du XIX^{ème}** qui privilégiaient notamment une **approche d'obédience smithienne et ricardienne fondant**, comme nous l'avons souligné, **la valeur sur le travail**. Les deux mouvements constitutifs du déplacement sont, en réalité, profondément **liés** puisque l'adoption de l'individualisme méthodologique conduit à la détermination subjective de la valeur.

L'analyse économique se tourne alors prioritairement vers l'agent comme en témoigne le tableau suivant extrait des *Menger Papers*²:

<i>Zweck</i> (fin ou objectif)	<i>Mittel</i> (moyen)	<i>Verwirklichung</i> (réalisation)
<i>Mensch</i> (être humain)	<i>Aussenwelt</i> (environnement)	<i>Lebenserhaltung</i> (subsistance)
<i>Bedürfnis</i> (besoin)	<i>Gut</i> (bien)	<i>Befriedigung</i> (satisfaction)

Elle se **concentre désormais sur l'individu** compris comme unité d'action fondamentale, par l'**introduction** notamment, dans le champ de l'économie, de **concepts nouveaux** tels que la « satisfaction des besoins », la « disponibilité des biens » ou encore les moyens dont ce dernier use pour réaliser ses objectifs. On trouve alors un **cadre conceptuel pour la description d'un individu censé assurer au mieux sa propre subsistance**. Le tableau des *Menger Papers* offre donc une **représentation embryonnaire de la théorie néoclassique**. Celle-ci est traversée par un mouvement de **subjectivisation** dans la mesure où **l'individu sait seul ce qu'est son besoin**³.

La lecture des première et dernière lignes du tableau montre que les **moyens destinés à réaliser les fins sont des biens (*Güter*) censés satisfaire les besoins de l'agent** dans la mesure où il est **capable de les juger aptes**. Ces biens peuvent être de deux natures : ils sont soit **donnés dans le monde** – il s'agit là de l'hypothèse la plus simple faite par la microéconomie -, soit **produits par l'agent** – dans ce cas, il faut

² *Menger papers*, archives Perkins, Université de Duke, Caroline du Nord. Geflügelte Wörter, boîte n°2.

³ Même si l'hypothèse d'une connaissance privée des besoins n'est pas placée par Menger au premier plan, nous pouvons admettre qu'elle est d'importance dans la mesure où elle donne les conditions de possibilité du développement de l'hypothèse individualiste.

procéder à une **sophistication** en ajoutant l'hypothèse de la production. Pourtant, la **valeur de ces biens n'est nullement fixée par les modalités de la production** *i.e.*, entre autres, par le travail fourni pour les élaborer mais **en vertu de ce que l'individu est prêt à céder pour les acquérir** dans la mesure où il pense qu'ils peuvent satisfaire ses besoins – ce que l'on nommera communément « coût d'opportunité » ou, de manière plus imagée, au Canada francophone, « coût de renoncement ».

ii. Une nouvelle théorie de la valeur

L'économie devient, en faisant de **l'individu son objet élémentaire, microéconomie**. Elle se construit alors pour l'essentiel sur l'hypothèse d'un besoin subjectif qui cherche satisfaction. La conséquence d'un tel changement de grammaire – puisque ce n'est pas tant l'objet que la méthode qui se trouve profondément modifiée – est une **refonte corrélative de la théorie de la valeur**. La valeur « **n'est qu'une relation, et pas une quantité** »⁴. La proposition est fondamentale en ce qu'elle inaugure la **théorie de l'utilité marginale** au cœur de la microéconomie conventionnelle. La **valeur des objets**, nous l'avons dit, **ne reçoit plus de détermination objective ou quantifiable** – comme le nombre d'heures nécessaires à leur production, par exemple – mais **se définit exclusivement comme utilité subjective**. L'utilité est ici non seulement subjective mais **marginale** ; ce qui signifie que la **dernière unité acquise d'un bien détermine la valeur de ce bien au regard de l'agent**⁵.

Menger présente la théorie de l'utilité marginale dans le « triangle »⁶ suivant :

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	
8	7	6	5	4	3	2	1		
7	6	5	4	3	2	1			
6	5	4	3	2	1				
5	4	3	2	1					
4	3	2	1						
3	2	1							
2	1								
1									

4 Menger C., *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien, Wilhelm Braumüller, 1871. Traduction anglaise : *Principles of Economics*, Glencoe, Free Press, 1950, III, « Theory of Value ».

5 Si j'ai soif ou si je viens de boire, un verre d'eau n'aura, pour moi, clairement pas la même valeur *i.e.* que la satisfaction qu'il sera censé me procurer ne sera pas identique dans les deux cas.

6 « triangle » qui se trouve dans Menger C., *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien, Wilhelm Braumüller, 1871. Reproduit dans Campagnolo G., *Carl Menger, entre Aristote et Hayek*, Paris, CNRS éditions, 2008, p. 64.

Le tableau représente les **différences de grandeur de satisfaction potentielle attribuées par l'agent aux différents biens**. Les **chiffres romains** permettent de **distinguer les types de bien** ; la gradation numérique en **chiffres arabes** indique, quant à elle, le **degré de besoin ressenti par l'agent** et corrélativement le **degré de satisfaction potentielle procuré par l'appropriation d'une unité supplémentaire de chaque type de bien**. Ainsi, la **dernière unité acquise détermine la valeur du bien pour l'agent**.

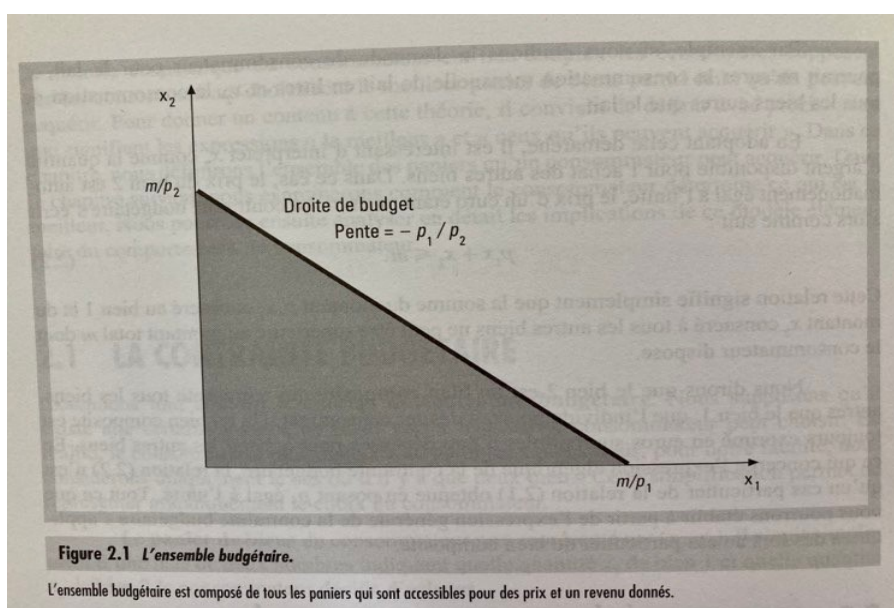
Par exemple, si l'on prend le **bien de type I** et qu'on suppose qu'une **unité a déjà été acquise**, l'**utilité de l'unité supplémentaire** sera **inférieure à l'utilité de la première unité** ; ce qu'indique le passage de 10 à 9 et ainsi de suite. L'utilité marginale est donc **décroissante**. L'agent pourra, par conséquent, opter indifféremment soit pour une unité supplémentaire du bien I, soit pour une première unité du bien II. Ce serait, pour autant, une **erreur de croire que la numérotation en chiffres arabes fournit une quantification ou une mesure objective de l'utilité** car il est absolument clair que les **chiffres n'ont de sens que dans l'économie générale du tableau** *i.e.* relativement les uns aux autres, en tant qu'ils forment un **ordre**.

Les **chiffres** donnés n'ont, du reste, **rien de comparable d'un individu à l'autre** et la valeur-utilité 8 pour le bien de type III n'est nullement superposable pour l'agent A et l'agent B. Si les **préférences** ne sont **pas mesurables en termes cardinaux** mais seulement **en termes ordinaux** alors nous ne disposons **pas d'une unité de mesure commune** à l'ensemble des individus de telle sorte que toute **comparaison interpersonnelle d'utilité** est **vaine** ; ce qui signifie que les sentiments d'**envie** et de **jalousie** n'ont pas de pertinence dans le cadre conceptuel fixé par la théorie de l'utilité marginale. L'agent économique connaît donc l'**ordre de ses préférences** mais non celles des autres. La microéconomie standard considèrera, par conséquent, d'abord les préférences comme **données** – elle posera une série d'hypothèses pour les formaliser.

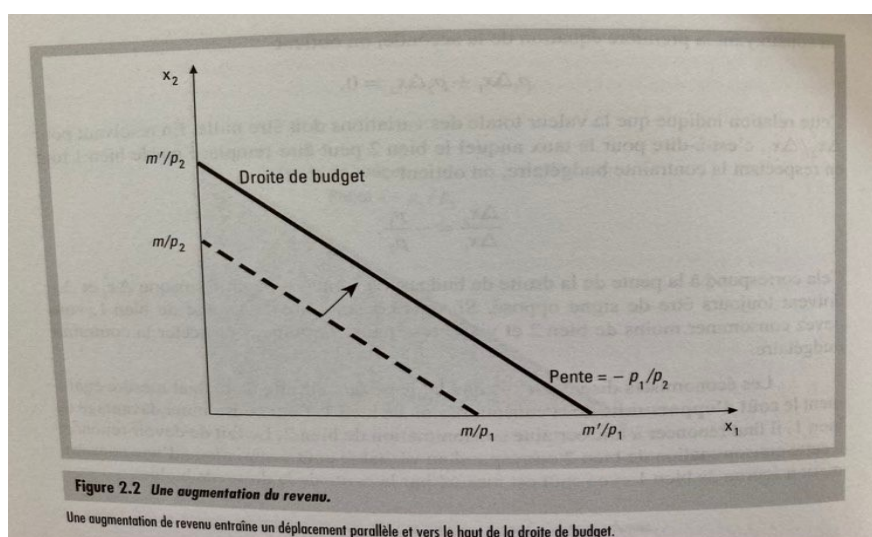
L'introduction de l'individualisme méthodologique en économie a, en somme, conduit à une **subjectivisation de la valeur** si bien que cette dernière n'est **plus fixée par le travail**. Par la **perte de son caractère fondateur**, le travail **disparaît littéralement de l'analyse économique**. Ainsi, la Révolution marginaliste rompt avec l'économie classique – celle de Smith et de Ricardo – et rend le travail invisible. Celui-ci n'est **pas, à proprement parler, un objet microéconomique**. Il relève d'analyses qui **dépassent les frontières de la microéconomie** et peuvent être politique, juridique, éthique ou sociologique. Or, la particularité de la Révolution marginaliste est d'avoir rendu l'économie **hermétique** à toute autre considération, d'avoir scellé, en même temps que sa scientificité, son autonomie. A titre d'exemple, il est possible de donner une analyse microéconomique rigoureuse du narcotrafic indépendamment de considérations légales, politiques, sociales voire morales. Ainsi, **le travail est renvoyé, pour ainsi dire, aux frontières externes de la science économique**.

iii. Des concepts fondamentaux qui masquent le travail mais le présupposent.

Pourtant, il se dissimule sous les concepts les plus fondamentaux de la microéconomie standard, héritage de cette révolution marginaliste. La microéconomie se construit certes sur les concepts de préférence ou d'utilité qui trouvent leur source dans le mouvement de subjectivisation précédemment décrit. On pourrait donc considérer qu'elle rend proprement invisible le travail. Pourtant, à y regarder de plus près, la contrainte budgétaire semble bel et bien présupposer le travail à titre de condition de possibilité : comment, en effet, imaginer des dotations initiales sans en penser l'origine ?



L'ensemble budgétaire correspond à la zone grisée *i.e.* aux paniers de biens x_1 et x_2 que l'agent peut acquérir. Cet ensemble est susceptible de s'étendre pour peu que les revenus augmentent :



Sous ces représentations, le travail apparaît donc comme **source potentielle de revenus**. Mais la microéconomie **suppose donnée la contrainte budgétaire**. Elle procède de manière **hypothético-déductive** : la contrainte budgétaire et les préférences constituent de telles hypothèses qui servent aux déductions sans être elles-mêmes fondées. Ainsi, **le travail participe de la boîte noire des hypothèses microéconomiques**. La contrainte budgétaire présuppose le travail mais le masque : il se situe bien **hors du cadre conceptuel microéconomique**, en est **absent**. La raison tient également à la **nécessité de la formalisation mathématique**, condition de possibilité des **prédictions** : il ne peut être question que de **données quantifiables**. Le cadre conceptuel microéconomique est inapte à accueillir ou à penser le travail qui revêt indéniablement une **dimension qualitative** et ne peut se réduire à la **quantification des revenus**.

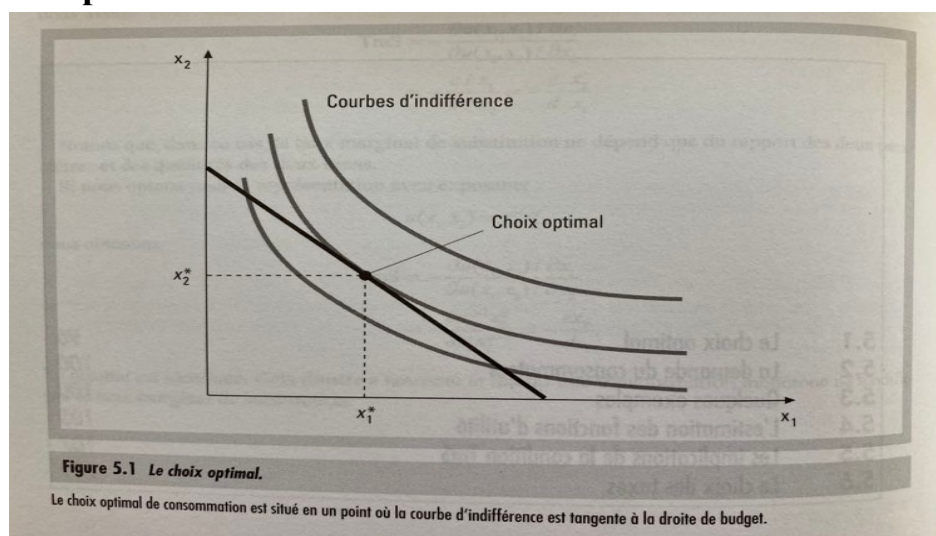
Si le travail a perdu son rôle fondateur en économie et se trouve masqué sous les concepts, il se trouve néanmoins **réintroduit dans l'ensemble plus vaste des biens marchands**. C'est précisément en ce sens que nous parlons de « **marché du travail** ».

2. Le marché du travail

Si les néoclassiques ont, en effet, oeuvré à la **disparition** du travail comme objet économique, comment expliquer en même temps que l'on parle communément de « **marché du travail** » comme s'il s'agissait précisément encore d'un **objet central** de l'économie ? Il n'est, en réalité, **pas question de réintroduire le travail tel que nous l'avions initialement défini et représenté** ; d'où, le fait que les économistes parlent généralement moins de « **marché du travail** » que de « **marché de l'emploi** ». Il s'agit, en effet, d'**intégrer l'emploi dans l'ensemble plus vaste des biens marchands** et de le **comprendre à l'aune de l'échange**.

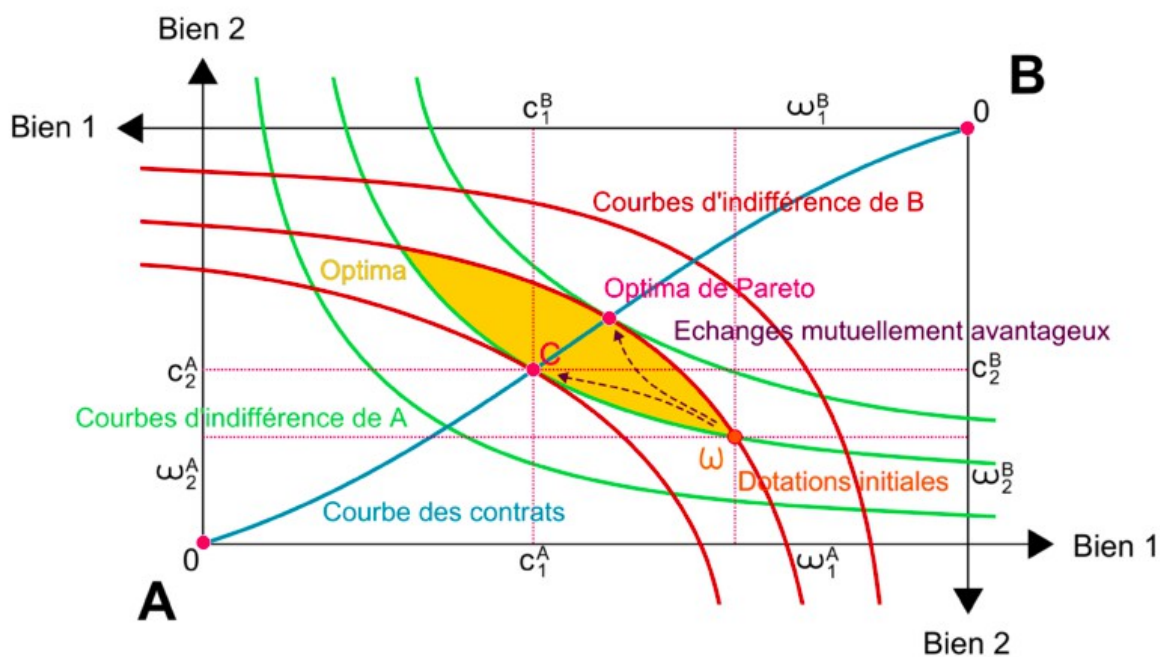
A. Dissolution du travail dans l'ensemble des biens marchands

– Le choix optimal



La conception du **choix optimal**, clef de voûte de l'analyse économique, requiert la **figuration** de la **contrainte budgétaire** ou droite de budget, **conjugée aux préférences** de l'agent. Le choix optimal est celui qui **satisfait au mieux les préférences de l'agent étant donné sa contrainte budgétaire** *i.e.* celui qui maximise son utilité espérée. Dans ce seul cadre conceptuel restreint, on voit bien que le travail a été obliéré par la contrainte budgétaire. Il **ne réapparaît qu'au moment où l'échange** et, plus généralement, **le marché est conceptualisé**. En ce sens, le travail n'est **plus** considéré comme un **acte solitaire** puisqu'il n'a de sens **que pour une communauté d'agents**. Quel **outil** les économistes ont-ils alors pour le figurer ? La **boîte d'Edgeworth**, développée en réalité par **Pareto**, pour déterminer l'**équilibre général** est la **représentation en miniature d'un marché** : elle présuppose deux agents et deux types de bien.

– **L'équilibre général – boîte d'Edgeworth – Pareto, Manuel.**



Le simple fait de parler de **dotations initiales** ou de **prix** faisait déjà **signe** vers l'**existence d'un marché**. L'enjeu, dans la détermination de l'**équilibre**, est de **lever l'idée** selon laquelle les **prix seraient donnés** et de montrer qu'ils **dépendent des relations que les agents économiques nouent les uns avec les autres**. Il s'agit de souligner l'**interdépendance** des choix économiques.

– La boîte d'Edgeworth est la représentation de l'échange entre **deux agents**. Le passage à trois agents pose des **problèmes mathématiques** plus complexes, notamment par l'absence de recours au graphique. Cette boîte est la **combinaison de deux graphiques** dont l'un est renversé. Les **courbes d'indifférence** qui symbolisent les **préférences** des agents s'apparentent à des **ondes qui s'entrechoquent** : l'agent A

ne peut augmenter ses préférences – mieux les satisfaire – sans que l'agent B voie les siennes diminuer.

– **L'indice de préférence de A et de B seraient maximisés s'ils consommaient la totalité des ressources.** Or, il faudrait que l'un ou l'autre **ne consomme rien**. Dans cette perspective, la seule solution possible est **l'élimination** d'un agent économique par un autre – par le vol, la spoliation ou encore le meurtre. Ces actes peuvent avoir un **sens moral ou politique** mais ils sont littéralement **absurdes économiquement**. Il en va de même pour le **don** – lorsqu'un agent renonce à sa consommation – qui s'il peut avoir un sens moral est dénué de sens économique. Ainsi, **le marché ou l'échange** ne constitue qu'une **solution parmi d'autres jusqu'à atteindre un point de conflit** qui nous ferait sortir du champ de l'économie. On part donc du principe que les agents **souhaitent échanger**.

– **Chacun bloque un certain nombre de possibilités** *i.e.* que ni A, ni B ne peut vouloir l'obtention de paniers situés en dessous de leur courbe d'indifférence. Le **nombre de paniers échangeables** est, à ce titre, **inférieur au nombre de paniers possibles**. ω désigne ici les dotations initiales *i.e.* une certaine distribution de biens entre les agents. La **seule possibilité d'échange** entre ces derniers se situe **entre les deux courbes d'indifférence passant par omega** ; ce qui correspond à la zone jaune. La **contrainte** n'est donc **pas exclusivement budgétaire** : les préférences de A pèse sur le choix de B et inversement.

– **L'échange** consiste à trouver un **point d'accord entre A et B**. Toutes les **possibilités situées sur la courbe des contrats** ne sont **pas équivalentes** pour les agents. Si, par exemple, pour A, ω et C sont indifférents, ce n'est pas le cas pour B qui voit sa situation d'améliorer. Dans ce cas, on parle d'**amélioration au sens de Pareto** : **l'allocation pareto-optimale** correspond à un **point d'accord tel qu'on ne peut plus augmenter l'indice de préférence d'un agent sans diminuer celui de l'autre**. Une fois que O a été atteint par **consentement mutuel**, si l'on se déplace dans le noyau (en jaune), ce **consentement mutuel est rompu** ; ce qui signifie que l'un des agents cherche l'amélioration de sa situation au détriment de l'autre. Par conséquent, le **passage d'un optimum à un autre est conflictuel**. Ce point est intéressant dans la mesure où **si nous pensons le travail à la lumière du marché**, il apparaît qu'il **peut engendrer un conflit, social** en particulier, qui de fait **n'entre pas dans le champ de l'économie** et qui **pourtant peut s'expliquer en termes économiques**.

Plus généralement, comment pouvons-nous comprendre le travail à partir des principes fondamentaux du marché ?

i. Il faut d'abord supposer qu'**A et B sont salarié et employeur**. Ce dernier cherche à satisfaire au mieux sa préférence *i.e.* à **rémunérer à moindre coût une tâche à effectuer** alors que le salarié cherche la **rémunération la plus avantageuse** pour effectuer cette tâche.

ii. On conçoit, dans cette situation de **monopole bilatéral**, qu'un **accord** peut être trouvé entre salarié et employeur **sur le montant de la rémunération**.

iii. Ainsi, ce n'est **pas tant le travail lui-même ou son objet qui est négocié** ou

doit faire l'objet d'un accord que le **temps de travail** ou même les **compétences** singulières de l'agent. Nous nous trouvons alors aux **antipodes de la conception classique du travail productif**. En ce sens, **le passage du travail à l'emploi voire au salariat** et à sa conception comme **marché** résulte de sa **dématérialisation**.

iv. La **valeur de ce travail** reste enfin pour une part **indéterminée**. Ainsi, nous assistons à un profond **renversement** puisque non seulement le travail ne fixe plus la valeur mais sa valeur est fixée, au même titre que tous les autres biens marchands, **par la relation entre les agents**.

Or, lorsque **l'échange est un monopole bilatéral**, la situation reste **indéterminée**. Pour Edgeworth, elle dépend particulièrement de l'**aptitude** de ces derniers à la **négociation**.

Ainsi, si l'on veut **lever l'indétermination finale**, il faut :

- i. soit ajouter des **hypothèses** (la capacité de négociation par exemple),
- ii. soit introduire une **dimension normative**,
- iii. soit supposer que les **agents sont plus nombreux**. En raison du monopole bilatéral, la **rupture du contrat** ne peut en effet impliquer ici une **recontractualisation** *i.e.* l'échange avec un autre agent. Or, c'est précisément cette **solution par le nombre** qui nous permet de penser la **concurrence** entre les agents sur le marché de l'emploi.

B. De l'économie réelle à l'économie fictive

– La concurrence

La **situation de monopole bilatéral** rend **indéterminé l'équilibre**, l'accord. Cette indétermination pourrait se résoudre dans une **théorie des rapports de force** ou de la **négociation** dont la **validité économique** s'avèrerait finalement **discutable**. La **solution par le nombre** apparaît comme **plus satisfaisante** même si elle pose des **difficultés formelles**. Chaque agent a la **possibilité de rompre le contrat** initialement passé à condition qu'il puisse **renouer d'autres contrats**. Cette solution introduit notamment une **concurrence** entre les agents **qu'ils offrent leur temps de travail** ou soient en **position de demandeurs**. Se dessine alors une **alternative** :

- i. soit la **demande excède l'offre** et le **demandeur voit son indice de préférence baisser**,
- ii. soit **l'offre excède la demande** et il **voit celui-ci augmenter**.

L'excès de demandeurs d'emploi possédant des compétences similaires fait mécaniquement baisser les salaires quand leur rareté les augmente. Il en va, dès lors, des **salaires comme des prix formés par la confrontation de l'offre et de la demande**. Les prix comme les salaires n'ont rien **d'objectif**, ils sont fixés subjectivement. La **valeur du travail** se comprend donc comme une **relation** et, plus précisément, comme **utilité**. [L'**utilité abolit, du reste, jusqu'à l'opposition** entre

travail et loisir comme le souligne Baudrillard dans *La société de consommation*⁷ qui fait du loisir la condition même du travail :

Le temps est une denrée rare, précieuse, soumise aux lois de la valeur d'échange. Ceci est clair pour le temps de travail, puisqu'il est vendu et acheté. Mais de plus en plus le temps libre lui-même doit être, pour être consommé directement ou indirectement acheté.

Cette loi du temps comme valeur d'échange et comme force productive ne s'arrête pas au seuil du loisir, comme si miraculeusement celui-ci échappait à toutes les contraintes qui règlent le temps de travail.]

– **La science économique**

Concevoir ainsi le marché de l'emploi **exclut toute analyse normative**, de type **moral** ou **politique**. Dire, par exemple, que la **relation entre salariés et employeurs** est **asymétrique** en vertu de **rapports sociaux de domination** ou dire que l'**excès de demandeurs d'emploi** conduit à la **misère** de ces derniers car ils se voient **contraints d'accepter de bas salaires** ne relève tout simplement **pas du discours économique**. L'économie, par la révolution marginaliste, est devenue une **science** et s'est rendue **hermétique à la politique et à la morale**. En ce sens, la microéconomie standard est **sourde au discours d'économie politique**, marxiste, entre autres.

Nous déduisons, dans cette perspective, **deux conséquences** problématiques :

i. Le **chômage** n'est jamais conçu que comme l'**échec de l'équilibre général**, l'échec d'un **accord** entre les deux parties. Le chômeur devient **responsable** de sa situation : il **n'a pas consenti à une baisse de ses exigences salariales face à la concurrence** *i.e.* à la baisse de son indice de préférence. En ce sens, les néoclassiques parlent bien de « **chômage volontaire** ».

ii. Le **passage d'une économie politique à une science économique** signifie le **passage de l'économie réelle à l'économie fictive**. Si la **valeur** ne repose plus sur le travail, elle repose sur la **croyance**⁸. Hayek⁹ souligne clairement ce point : les **prix** ont la **capacité d'agréger de l'information** et de permettre la coordination des agents ; ce qui peut tant expliquer la **spéculation** que les **crises financières**. Par conséquent, **la science économique, en faisant disparaître le travail finit par être reconduite à des problèmes socio-économiques dont elle voulait précisément s'affranchir.**

7 Baudrillard, *La société de consommation*, Gallimard, collection Idées, pp. 242-246.

8 Comme lorsque nous disons « le marché croit que le peso argentin est surévalué ».

9 Hayek, « The Use of Knowledge in Society », *American Economic Review*, 35(4), 1945, pp. 519-530.

Conclusion.

La révolution marginaliste et, avec elle, l'élaboration des principes de la microéconomie standard / orthodoxe ont contribué à faire **disparaître le travail** *i.e.* à le **dissoudre dans la catégorie plus vaste des biens marchands**. Il s'agit dès lors de **comprendre le travail selon le principe**, non plus d'une **différenciation technique**, mais d'une **différenciation utilitaire**. Or, ce geste par lequel l'économie a **dématérialisé le travail** pose, certes, des **problèmes épistémologiques généraux** mais aussi des **problèmes méthodologiques à l'économie elle-même**. Il suffit de prendre pour exemple l'analyse de la **production**. Cette dernière se formalise par une fonction ($y^{10} = f(l; k)$). Mais lorsqu'il s'agit de **mesurer l, le travail**, la microéconomie se trouve **embarrassée** en raison de la **diversité des réalités** à laquelle renvoie le travail si bien elle multiplie le **nombre d'heures de travail** par le **nombre de travailleurs** mais se montre **indifférente à la qualité de ces travailleurs**.

10 Mesuré en dollars par exemple.