

Analyse économique du travail et de l'emploi : sortir de l'inversion

Bruno Tinel

► **To cite this version:**

Bruno Tinel. Analyse économique du travail et de l'emploi : sortir de l'inversion. Documents de travail du Centre d'Economie de la Sorbonne 2016.71 - ISSN : 1955-611X. 2016. <halshs-01391243>

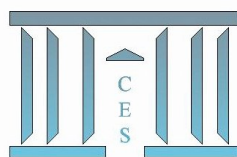
HAL Id: halshs-01391243

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-01391243>

Submitted on 3 Nov 2016

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Analyse économique du travail : sortir de l'inversion

Bruno TINEL

2016.71



18/10/2016

Bruno Tinel (bruno.tinel@univ-paris1.fr)

Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Centre d'Economie de la Sorbonne

JEL codes: A11 ; B50 ; J01

Abstract: This paper is about inversion of roles and causalities in mainstream labour and employment economics through two examples : one is about the sphere of production and the other is about the labour market. The article puts forth as well the contribution and critical research issues developed by non standard approaches and gives an example through subcontracting relations analysis.

Keywords: mainstream economics ; heterodox economics ; subcontracting relations ; inversion ; labour economics

Résumé : Cet article porte sur l'inversion des rôles et des causalités dans l'approche dominante en économie du travail et de l'emploi à travers deux illustrations, l'une portant sur la sphère de la production l'autre sur le marché du travail. Il met également en avant les apports et les problématiques de recherche privilégiés par les approches non standards et donne une illustration à travers le cas des relations de sous-traitance.

Mots clés : approche dominante ; hétérodoxie ; sous-traitance ; inversion ; économie du travail

1 Une première version de ce texte a fait l'objet d'une présentation au colloque « Enjeux politiques du travail » qui s'est tenu à l'université Paris Ouest Nanterre la Défense les 24 et 25 septembre 2015 ; une version écourtée paraîtra dans le n°36 de la revue *Travailler*. Que soient remerciés Emmanuel Renault et Alexis Cukier pour leurs commentaires. Je reste seul responsable de ce texte.

Il est difficile de parler des enjeux politiques du travail du point de vue économique en faisant abstraction de ce qui se passe dans cette discipline dans la mesure où les transformations qui ont eu lieu depuis trente ans sont, de manière frappante, en congruence avec ceux intervenus dans le monde du travail. Ce qui caractérise le cœur de l'économie comme discipline, aujourd'hui devenue mono-couleur, c'est avant tout le désir (la pulsion ?) de faire science en dépolitisant. En économie, aujourd'hui, faire science c'est dépolitiser. Nous savons bien-sûr que le fait même de dépolitiser est un acte politique qui consiste précisément à valider l'ordre existant. Ainsi, par *dépolitiser* j'entends un ensemble de procédés rhétoriques, linguistiques et sociaux visant à dissimuler aux dominés la violence sociale dont ils font l'objet. De ce point de vue, la dépolitisation est une violence et elle constitue un aspect de l'*idéologie* (des classes dominantes par définition). En économie, le courant dominant dépolitise le social en le naturalisant. Ce procédé passe notamment par une inversion puisque l'exploité se mue en exploitateur, le dominé se fait dominant et l'employeur peut finalement être considéré comme un employé...

Fille de la philosophie morale et politique, l'économie a ensuite longtemps été politique avant de se muer en science, c'est à dire en une discipline prétendument a-politique voire en une science « dure ». Pourtant, elle est toujours la fille de sa mère –la philosophie– et, par ailleurs, elle n'a jamais cessé d'être *politique*. Ce qui doit donc nous interroger c'est qu'elle nie être ce qu'elle est pourtant profondément. Il nous faut comprendre comment elle s'y prend et percevoir le sens de ces processus au regard du thème très politique que le travail n'a jamais cessé d'être.

La première section précise le contenu de la domination du *mainstream*. La seconde section propose deux illustrations issues du courant dominant. La troisième section porte sur les approches hétérodoxes dont elle donne une brève illustration à propos de l'analyse de la sous-traitance.

1. La domination du mainstream en économie

L'économie comme discipline est sans doute scientifique dans le sens où elle nous permet d'apprendre des choses sur le monde économique. Mais elle ne l'est certainement pas dans le sens voulu par les tenants d'une physique sociale, c'est à dire d'une science « dure », dont les énoncés devraient échapper à toute discussion contradictoire et viendraient s'imposer dans le débat démocratique uniquement comme des données extérieures et intangibles. D'ailleurs, il y a bien peu d'arguments de fond pour soutenir un tel énoncé si bien que l'argumentation est souvent remplacée par la répétition.

Les fondements épistémologiques du courant dominant en économie sont extrêmement fragiles et contestés. En effet, un nombre abondant d'articles a été publié dans des revues d'épistémologie et de méthodologie mais aussi dans des revues généralistes, depuis des dizaines d'années, pour expliquer en

quoi la démarche devenue aujourd'hui dominante ne tient pas² ; d'éminentes signatures de l'orthodoxie (simplement lucides ?) y ont également souvent pris part³, chacune dans leur champ d'investigation. Malgré la mise en évidence de longue date de ses contradictions internes, l'approche *standard* ne change pas quant au fond, au contraire.

Concernant la prétention du courant dominant en économie à apparaître comme une science « dure », les éléments de forme ne manquent pas. Chez nous, les économistes, la forme vient d'ailleurs assez souvent se substituer au fond, ce qui permet d'user et abuser des arguments d'autorité auprès des profanes. En voici un inventaire à la Prévert : mathématiques et modèles, statistiques, tendance à la technicisation, hyper-hiérarchisation des institutions –universités, revues, centres de recherche etc–, concentration de fonds pléthoriques entre un petit nombre de mains, pseudo prix « Nobel », jargon ésotérique, proximité du pouvoir et des médias (prestige de la parole publique) etc. Évitions tout malentendu à propos des mathématiques, des modèles et des statistiques : elles n'ont pas été inventées par le courant dominant actuel, tous les courants les utilisent plus ou moins (et plus ou moins bien) depuis près de 150 ans. Avec la démocratisation des mathématiques et des statistiques permises par l'extension de leur enseignement et grâce aux progrès de l'informatique, de nouveaux horizons se sont ouverts en matière quantitative pour un nombre toujours croissant de chercheurs. Ce qui fait problème et qui caractérise le courant dominant, c'est son usage spécifique des techniques mathématiques et statistiques.

En effet, ces procédés, ces moyens, tendent à devenir des fins en eux-mêmes et, ainsi, à se substituer au contenu même de la recherche ainsi qu'à la signification des concepts et des relations fondamentales qui sont sensées être examinées. On passe alors beaucoup plus de temps à résoudre un modèle ou à manipuler un logiciel d'économétrie plutôt qu'à s'interroger sur la pertinence des hypothèses du modèle ou sur la fiabilité des données que l'on fait passer dans des moulinettes de plus en plus sophistiquées. Interroger les préconditions de la théorie dominante et réfléchir sur la qualité des concepts et des données est même devenu un acte de rébellion ou de blasphème (Lee, 2009 et 2011). Pour avoir droit à la parole dans cette communauté, il faut d'abord faire ostensiblement allégeance aux hypothèses et aux méthodes (donc aux personnes et aux institutions qui les portent) pour ensuite seulement, au prix de contorsions sidérantes, être autorisé à émettre quelques doutes. Pour celle ou celui

2 Pour une présentation pédagogique et solide des contradictions internes de la théorie néoclassique, cf. Bénicourt & Guerrien (2008). Les critiques épistémologiques et théoriques de l'approche néoclassique ont commencé très tôt, un exemple célèbre est donné par l'article que Veblen a publié dès 1898 dans le *Quarterly Journal of Economics*. Durant les années 1950 et 1960, la controverse dite des deux Cambridge, à propos de la théorie du capital, a représenté un autre moment particulier dans le développement de la théorie néoclassique puisque l'aveu de défaite prononcé par ses propres défenseurs ne conduira à aucun changement ultérieur ; pour une introduction, cf. Harcourt (1972). Pour un état des lieux critique et récent sur la théorie néoclassique, cf. Lawson (2013) et Morgan (2016) ; pour une analyse critique et épistémologique de la théorie orthodoxe contemporaine dans le domaine du travail, cf. Spencer (2013).

3 À la faveur de la crise, les autocritiques n'ont pas manqué cf. Colander et al. (2009), Kirman (2012) et Krugman (2009) ; mais des points de vue critiques « de l'intérieur », certes rares, s'étaient déjà manifestés de longue date, cf. par exemple Kirman (1992).

qui accepte finalement de s'engager dans cette voie, l'investissement en travail est important. Il faut quelques années avant d'en maîtriser correctement les arcanes internes qui permettront enfin de faire carrière : arrivés au terme de leur formation, peu nombreux sont ceux qui, malgré leurs intentions initiales, contestent finalement l'édifice et se tournent vers autre chose. C'est discutable mais compréhensible, compte tenu de l'effort fourni. Voilà en quelques mots comment le courant dominant en économie produit de la soumission à l'ordre social. La plupart du temps, chacun se ménage de petits arrangements à la marge : ici, en ajoutant un paramètre, ou là, en modifiant les propriétés de telle fonction.

Ces petites modifications, ces petits déplacements subtils sont censés déboucher –nous disent leur auteurs qui se succèdent depuis des décennies à cette fonction de subversion des marges– sur d'importants changements voire sur un autre paradigme. Mais pourtant, il advient l'inverse car le corpus de base demeure, si ce n'est qu'il se complexifie et s'étend de plus en plus. Ce processus de modifications itératives mineures correspond à ce que Ben Fine et Dimitris Milonakis (2009) appellent le « vieil impérialisme » de la théorie néoclassique. Il débute dans les années 1930 et s'épanouit durant les années 1960 avec des auteurs comme Gary Becker, dont le projet théorique consistera à projeter la théorie de l'équilibre général sur des objets considérés jusque-là comme extra-économiques. Une fois les principes marginalistes établis et acceptés par une partie de la profession, sur des bases étroites –une vision du marché et de la concurrence très spécifique– et au prix d'hypothèses très restrictives –en faisant, par exemple, l'hypothèse de fonctions dérivables autorisant d'utiliser facilement les mathématiques–, les principes de la maximisation sous contrainte ont été progressivement plaqués sur d'autres objets avec de moins en moins d'attention prêtée aux préconditions théoriques requises pour leur application. Il s'agissait toujours, disait-on, de faire des essais prospectifs et « d'innover », par de petits déplacements répétés, en allant juste à la lisière du domaine jusque-là exploré.

À mesure que ces changements mineurs sont intervenus, le courant dominant s'est d'abord dilaté petit à petit à l'intérieur même de notre discipline en se saisissant de toutes les thématiques qui lui étaient jusque là indifférentes et, depuis une vingtaine d'années, à l'extérieur de l'économie elle-même vers l'ensemble des sciences sociales et au-delà, à l'instar notamment des neuro-sciences. Dans le domaine de l'analyse du travail, aussi étrange que cela puisse paraître, les questions aussi fondamentales que l'organisation de la production, la fixation des salaires, les systèmes de mesures de la productivité et de contrôle de la main d'œuvre, les institutions du marché du travail etc, étaient restées durant très longtemps le domaine réservé des autres approches (institutionalistes, marxistes, historicistes, empiristes, socioéconomistes etc). Vu de loin, on pourrait s'en réjouir et se dire qu'enfin le courant dominant s'intéresse à tel et tel élément très important qu'il négligeait jusque là. En examinant les choses de près, c'est tout l'inverse qui se produit puisque progressivement les champs annexés font

l'objet, l'un après l'autre, d'une remise en forme conforme –une sorte de remise aux normes!– aux hypothèses et méthodes du courant dominant. Les connaissances antérieures (hypothèses et méthodes) produites par les autres courants en économie et/ou par les autres disciplines ne sont pas réintégrés par le *mainstream* dans un corpus plus large qui serait en quelque sorte plus général (comme tentaient de le suggérer jadis chacun à leur manière Kuhn ou Schumpeter), ce qui donnerait en contrepartie la satisfaction d'accumuler et d'unifier des connaissances. Le courant dominant est engagé dans un processus d'extension permanente sans révolution. Ce développement ne consiste pas à bâtir ou à réutiliser des connaissances, notamment empiriques, déjà acquises par ailleurs mais à les remplacer par des propositions générales –qui produisent une certaine ignorance de la discipline sur elle-même– pouvant être adaptées à n'importe quel terrain, n'importe quel objet pourvu que les paramètres soient ajustés adéquatement. Ainsi, l' *a priorisme* méthodologique du courant dominant en économie lui permet d'avoir, en toute circonstance, quelque chose à dire à propos de n'importe quel objet car, d'une part, « ça dépend du modèle » et, d'autre part, « ça dépend des paramètres ». Le contenu théorique de ce courant consiste, au fond, en une méthode discursive –mobilisant certes des modèles et de l'économétrie– entièrement fondée sur la projection du paradigme, aujourd'hui bien connu, de l'individu maximisateur sous contrainte sur n'importe quel objet en cherchant à défendre deux idées fondamentales : 1/ toutes les institutions sociales sont le produit des interactions individuelles, lesquelles sont supposées se ramener peu ou prou au modèle d'équilibre général de concurrence parfaite, et 2/ le réel est une version imparfaite du modèle de la concurrence parfaite qu'il convient d'amender par l'action de l'État. De ce point de vue, il ne faut pas s'y tromper, la théorie dominante est moins marquée par l'ultra-libéralisme que, au contraire, par un constructivisme forcené. C'est en ce sens qu'il peut être qualifié de « néolibéral ».

Ces inclinations profondes, qu'il n'est pas interdit de trouver étranges voire regrettables, ne sont pas un problème en elles-mêmes tant que les autres formes de connaissances, sensées porter sur le même objet, peuvent exister et tant que d'autres formes de pratiques scientifiques peuvent avoir droit de cité dans nos institutions. En revanche à partir du moment où les autres formes de production du savoir se trouvent mises en danger par ce processus d'extension impérialiste de la part du courant dominant en économie, ceci pose des problèmes politiques considérables puisque l'information de la société civile se trouve alors endommagée (Batifoulier *et al.*, 2015).

Non seulement le débat démocratique s'en trouve à son tour blessé, ou amoindri, puisque la diversité des points de vue sur le social tend à se réduire mais la réalité sociale elle-même en vient, par un effet miroir, à se transformer. Les connaissances en sciences sociales agissent non seulement, certes avec une intensité variable, via les gouvernements sur l'élaboration des lois et les dispositifs de régulation et de contrôle social, mais elles agissent également sur ce que l'on pourrait qualifier de

conscience de soi de la société, des groupes sociaux et des acteurs. Or, le courant dominant en économie produit un savoir qui est assez peu propice à la subversion, même très marginale, de l'ordre de classe que nous connaissons, dans l'infinie majorité des cas il contribue bien au contraire à sa reproduction et à son approfondissement. Tel est le contenu politique du processus de dépolitisation de la « science » économique qui domine actuellement.

2. Illustrations

2.1. à propos de la sphère de la production

Consacré à la théorie de la firme et de l'organisation le texte d'Armen Alchian et Harold Demsetz (1972) est considéré, depuis déjà longtemps comme un classique, même si les théories qui ont suivi dans ce domaine n'ont pas retenu le petit modèle qui en forme la base. Ce texte constitue l'une des premières tentatives d'élaboration d'une théorie générale de la « firme » qui s'émancipe de l'approche néoclassique de l'entreprise comme « boîte noire » fondée sur une analyse ouvertement technologiste, en terme de fonction de production. Il relie les questions managériales aux préoccupations de la théorie dominante fondée sur la micro-économie ; cette contribution est souvent présentée comme énonçant des problématiques jugées nouvelles au début des années 1970 du point de vue du *mainstream*, telles que, par exemple, l'aléa de moralité en équipe, les questions de mesure de la productivité individuelle et du contrôle, à partir desquelles se développeront par la suite non seulement la théorie de la firme et des organisations, mais aussi la théorie des contrats, l'une et l'autre étant fortement reliées. Surtout, les mentions encore fréquentes de ce texte se concentrent essentiellement dans des débats portant sur ce qui fonderait la spécificité du contrat de travail au regard d'un contrat « ordinaire », sur ce que l'on appelle ailleurs le rapport salarial en somme (Tinel, 2004).

Dès la première page de leur article, Alchian et Demsetz écrivent de manière significative qu'il « est commun de voir la firme caractérisée par le pouvoir de décider par décret [*fiat*], par autorité ou par une action disciplinaire supérieure à celle disponible sur le marché conventionnel. C'est une illusion. (...) [*La firme*] n'a ni pouvoir de décret [*fiat*], ni autorité, ni action disciplinaire différente dans le moindre degré de la contractualisation marchande ordinaire entre deux personnes » (p. 777, notre traduction). La thèse centrale est donc énoncée : il s'agit de définir l'organisation de l'entreprise comme celle d'un marché. Le marché est ici implicitement considéré comme le lieu sans pouvoir par excellence, sans aucune démonstration car c'est une hypothèse. Les auteurs s'interrogent alors sur la spécificité du pouvoir de décision du manager au sein de la firme et argumentent en faveur d'une identité entre transactions marchandes et transactions, au sein de l'entreprise, entre employé et employeur : « *Quelle est donc la teneur du pouvoir présumé de diriger et d'affecter les travailleurs à des tâches variées ? Exactement la même que celle du petit pouvoir dont dispose un consommateur pour diriger et affecter son épicier à diverses tâches. (...) Parler de manager, diriger ou affecter les*

travailleurs à différentes tâches est une manière trompeuse de noter que l'employeur est continuellement conduit à renégocier les contrats en des termes qui doivent être acceptables pour les deux parties. Dire à un employé de taper cette lettre plutôt que de remplir ce document c'est comme si je demande à un épicier de me vendre telle marque de thon plutôt que telle marque de pain. Tout comme je n'ai pas de contrat pour continuer à faire mes courses chez l'épicier, ni l'employé ni l'employeur n'est lié par une quelconque obligation contractuelle de continuer leur relation. Les contrats de long terme entre l'employeur et l'employé ne sont pas l'essence de l'organisation que nous appelons une firme » (id.). Dès lors, ces auteurs cherchent à récuser toute contestation de la légitimité des rapports de commandement au sein de l'entreprise en réduisant l'entreprise (le lieu de la production) à un quasi-marché. Pour eux, le marché est supposé être un lieu sans pouvoir donc sans rapports de commandement pourvu que les principes du laisser-faire soient respectés.

Il est aussi inutile que fastidieux de restituer ici l'ensemble de « l'histoire » que ces auteurs racontent ; on peut en retenir le message essentiel, que l'on retrouve toujours quarante ans plus tard dans les hypothèses actuelles du courant dominant à propos du rapport salarial (Spencer, 2013) :

- la sphère de la production peut et doit s'analyser comme un ensemble d'échanges plus ou moins particuliers ;
- la production est donc ramenée à l'échange ;
- le rapport entre un patron et un travailleur salarié doit s'analyser comme celui d'un « principal » et d'un « agent » (situation de monopole bilatéral), où le second est supposé chercher à tromper le premier par tous les moyens pour en faire le moins possible tout en empochant son salaire ;
- l'asymétrie entre les deux personnages est en premier lieu une asymétrie d'information où le salarié est supposé en savoir plus que son employeur, car il lui dissimule ce qu'il fait vraiment (niveau d'effort), lequel est une victime (potentielle) du premier ;
- les divers dispositifs managériaux que l'employeur met en œuvre pour contrôler la main d'œuvre (mesures impliquant des sanctions négatives ou des sanctions positives, incitatives) sont toujours analysées comme un pis-aller coûteux que l'employeur se voit plus ou moins contraint d'utiliser compte tenu du fait qu'il est potentiellement victime de ses salariés. Ainsi, les salariés « exploitent » leur patron, car ils cherchent à se rendre indispensables et peuvent lui faire ainsi subir un « hold-up » en lui demandant une rémunération trop élevée au regard de leur productivité ou en changeant d'emploi après avoir été formés, etc ;
- le salarié (rarement au pluriel) est vu comme abusant, ou pouvant le faire, d'une position dominante par rapport à son employeur, ce qui donne naissance au commandement ;
- c'est par libre consentement que le salarié se soumet finalement au commandement de son employeur car, sachant calculer, il sait que tel est son intérêt bien compris, ce qui vaut à ce type d'approche le qualificatif de *néo-bobbésienne* (Bowles, 1985) ;

- la présence de l'employeur vient en quelque sorte apporter un facteur purement organisationnel qui est bénéfique à tout le monde ; si les maîtres n'étaient pas là il faudrait les inventer car l'efficacité productive de la société serait bien moindre, minée par les comportements égoïstes et opportunistes permis par les asymétries d'information de l'état de nature sans patron : la coopération est impossible sans un maître qui surveille et sanctionne ;
- la question de la coordination n'est pas traitée en tant que telle mais écrasée sous celle du commandement comme réponse optimale de second rang face à des comportements opportunistes ;
- les fondements structurels qui font que l'un est « employeur » et l'autre « employé » ne sont pas interrogés, s'ils viennent à l'être, c'est uniquement dans les termes qui précèdent ;
- les questions relatives à la structure et à la reproduction de classe sont bien entendu ignorées ainsi, la question de la dépendance économique de la partie faible l'est tout autant car ce monde théorique fait notamment l'hypothèse que le plein emploi des facteurs est toujours vérifié, tout en naturalisant plus ou moins explicitement les différences patrimoniales.

Considérer que rien n'a changé depuis la critique par Marx de « l'économie vulgaire » serait un peu rapide puisque l'héritière de cette dernière est plus sophistiquée et plus diversifiée. Néanmoins, la nouvelle orthodoxie, comme l'ancienne, ont en commun une persévérante inadéquation à leur objet (Fine, 2013) dès lors qu'elles prétendent incarner autre chose qu'une branche du discours managérial. L'élément le plus fondamental que l'approche dominante actuelle s'avère incapable de saisir à propos du travail c'est à la fois sa signification du point de vue même de celui qui travaille, autrement que sous la forme d'une mise en équivalence entre sa « désutilité » et un panier de biens de consommation qu'il est sensé permettre d'acquérir⁴, et sa centralité dans la production même du sujet et de son environnement social et matériel.

Nous nous intéressons à présent à la détermination du niveau de l'emploi et au fonctionnement du marché du travail.

2.2. à propos de l'emploi

L'article, bien connu par les économistes, de Carl Shapiro et Joseph Stiglitz [1984] est un modèle dit de « salaire d'efficacité », appelé aussi modèle « du tire-au-flanc », il en existe plusieurs versions : ce type d'analyse a fait fureur il y a trente ans. Il est fréquemment présenté comme l'un des modèles canoniques de l'approche néo-keynésienne mais en réalité il n'a rien de keynésien. Dans le monde keynésien en effet, le niveau de l'emploi ne dépend pas du salaire mais de l'activité ; pourtant, dans ce modèle, le niveau de l'emploi dépend du salaire...

4 Dans le cadre d'analyse orthodoxe, les biens ne sont pas spécifiquement conçus comme un produit du travail puisque le capital est également posé comme « productif ». Ainsi, le travail est-il relié aux biens non pas du point de vue de leur production mais uniquement du point de vue de « l'utilité » qu'ils sont sensés apporter par leur consommation en compensation de la « désutilité » du travail lui-même.

Du point de vue du procédé rhétorique, il présente des caractéristiques qui demeurent aujourd'hui inchangées, même si le domaine d'application s'est diversifié. L'idée de Shapiro et Stiglitz est la suivante : le sous-emploi de la main d'œuvre est structurellement produit par le comportement des employeurs en matière de fixation du salaire. En effet, compte tenu de la difficulté à contrôler correctement ce que font réellement les salariés – nous avons vu cela il y a un instant – les employeurs cherchent à inciter « leurs » salariés à se conduire conformément à leur intérêt en leur proposant un salaire plus élevé que celui proposé par le marché à l'équilibre (on évitera ici de se demander comment ils font pour savoir vraiment quel est le salaire d'équilibre). Ce salaire supérieur au salaire d'équilibre fait alors naître un rationnement où les offreurs (de travail) sont plus nombreux que les demandeurs (de travail) et c'est ainsi qu'apparaît un volant de chômage dès lors que les entreprises sont suffisamment nombreuses à adopter ces pratiques. Dans ce cas, il devient coûteux pour les salariés de perdre leur emploi car contrairement à une situation d'équilibre, il n'y a pas d'autre emploi immédiatement disponible et aussi bien payé que celui dont ils disposent déjà. Ce « mécanisme » est donc sensé inciter les salariés à se tenir tranquilles, à ne pas trop tricher et à travailler suffisamment. Nous retenons ici les messages essentiels suivants :

- le chômage apparaît parce que les salaires sont trop élevés ; c'est à peu près l'inverse de ce que l'on a pu constater empiriquement et très différent de ce que l'on a aussi appris dans d'autres approches ;
- l'attention est focalisée sur le coût du travail comme déterminant exclusif de la demande de travail ; il n'y a aucune réflexion sur la demande effective ou sur le caractère endogène à l'activité de la demande de travail, rien non plus sur le temps de travail etc. ;
- si les salaires sont trop élevés c'est, en dernière analyse, parce que les salariés seraient indisciplinés, opportunistes, dissimulateurs etc. ; bref, parce qu'il existe une « asymétrie » (imperfection) d'information qui joue en leur faveur et dont sont victimes les employeurs ;
- on présuppose sans le démontrer qu'en l'absence de telles asymétries et/ou telles imperfections, le plein emploi serait atteint (le droit et la politique économique ne permettent en rien de l'atteindre) ;
- ce chômage produit de manière endogène ne peut pas être réduit autrement qu'en réduisant les asymétries d'informations défavorables aux employeurs (pour le plus grand bien des salariés bien entendu) : mieux surveiller et contrôler les salariés pour ne pas les surpayer et réduire ainsi le chômage.

Ici encore, les asymétries et les imperfections sont mises en avant. Ici encore on retrouve implicitement l'argument de l'effet pervers mis en avant par Hirshman : en voulant bien faire, on fait mal, en voulant protéger ceux que l'on croit faibles (les salariés) on aggrave leur cas et on les rend plus accrochés à leurs privilèges et insuffisamment productifs (etc). À travers ce type d'analyse, c'est également le droit du travail qui est montré du droit comme la cause de supposées « rigidités » et du sous-emploi, dont les vraies victimes seraient les employeurs (je passe sur les modèles

insiders/outsideurs). Ainsi, le droit devrait lui-même soumettre ses principes à l'analyse économique du *mainstream* à qui doit revenir le dernier mot.

Bref, comme l'écrivait il y a quinze ans déjà Cordonnier (2000, p. 100) dans ce monde théorique : « ce sont les travers du salariat qui perpétuent ses malheurs. »

Il serait possible de prendre bien d'autres exemples. Ces travaux procèdent systématiquement à une inversion : inversion des causes, inversion des rôles. Il est frappant de voir le parallèle entre la sphère académique et la sphère réelle : à mesure que s'effritent depuis trente ans les droits, les conditions de travail et la capacité réelle des salariés à agir de manière autonome et conforme à leurs intérêts de classe, la sphère académique développe avec une sophistication croissante et diversifiée un point de vue qui peine de plus en plus à se présenter comme autre chose que celui des employeurs, ce dans l'intérêt des salariés bien entendu. En voici deux corollaires : dans la sphère académique, on observe chez les économistes une chasse systématique et un dénigrement à l'encontre de toute pensée critique tandis que, dans le monde du travail en général, on observe également une chasse à l'encontre de toute action collective, syndicale ou non. Au fond, la conflictualité intrinsèque du rapport salarial, tout comme sa dimension de classe, sont profondément niées et masquées, tout autant qu'elles l'étaient quand Marx et d'autres la mettaient à nu. Mais les choses ne se répètent pas à l'identique parce que les procédés, par lesquels cette conflictualité inhérente est masquée, sont différents.

3. Hétérodoxies

Du côté des économistes qui ne prennent pas le réel comme un simple prétexte ou un simple terrain d'application pour un corpus théorico-méthodologique immuable, les perspectives sont très variées. Il est difficile d'en produire ici une synthèse car ce qui les guide c'est d'abord des thématiques fondées sur la diversité du monde réel et non sur l'idée que l'on s'en fait *a priori*. En voici quelques caractéristiques, parmi sans doute bien d'autres : les marchés du travail ne fonctionnent pas comme le prétend le courant dominant, ce qui les caractérise en premier lieu c'est la diversité des modalités d'ajustement. Contrairement à ce qui est dit dans les médias, le droit du travail offre beaucoup de marges de manœuvres et de voies possibles aux entreprises si bien qu'il est difficile d'affirmer que le droit du travail est simplement synonyme de rigidité d'autant que, depuis les années 1980, beaucoup de changements ont eu lieu pour répondre aux demandes des employeurs : la « flexibilité » est déjà là. Cette recherche permanente de « flexibilité », à travers la « réforme structurelle » –et constante– que les classes dominantes appellent de leurs vœux, n'améliore pas les performances globales de l'économie. La main d'œuvre est loin d'apparaître comme surprotégée, bien souvent les protections offertes par le droit apportent des gains importants y compris aux entreprises, celles-ci sont elles-mêmes demandeuses de

régulation dans bien des cas. D'un point de vue historique, il y a une dégradation globale et durable de la situation des salariés du fait de l'importance de la persistance du chômage de masse. L'armée industrielle de réserve joue toujours son rôle, c'est la variable clé qui permet d'appréhender l'évolution des rapports de force entre le travail et le capital. On est bien toujours dans le mode de production capitaliste ! Pour les économistes hétérodoxes, y compris ceux qui s'intéressent peu à la macroéconomie et se focalisent plus volontiers sur les aspects institutionnels, le plein emploi est vu comme un vecteur premier de l'amélioration de la condition salariale, mais il est évident que ce n'est plus un objectif de politique économique (il ne l'a pas été longtemps) aussi beaucoup se tournent désormais notamment vers la « flexi-sécurité ». Quoi qu'il en soit, peu de voies d'amélioration sont possibles en dehors de la mobilisation des salariés eux-mêmes sur les grands thèmes qui les concernent : rémunérations, conditions de travail, temps de travail, organisation du travail, recherche de nouveaux rapports de production etc. Le domaine du possible et de l'impossible économiquement n'est pas donné *a priori* mais dépend surtout des freins politiques et institutionnels que l'on se pose et de l'état des rapports de force.

Illustration : la sous-traitance

Voici un exemple des apports possibles de l'hétérodoxie concernant le travail, lié à mes recherches sur les rapports de sous-traitance. Il est frappant de voir à quel point les sociologues et les économistes orthodoxes abordent cette question avec des points de vue diamétralement opposés. Les sociologues mettent en avant la segmentation, l'hyper-hiérarchisation des rapports sociaux et la très grande précarité des travailleurs en bout de chaîne de sous-traitance ainsi que leurs très mauvaises conditions de travail et de rémunérations. Du côté des économistes orthodoxes, en revanche, les entreprises « coopèrent » et mettent en place des formes hybrides d'organisation entre le marché et l'intégration verticale en vue de répondre à l'incertitude et de profiter de manière optimale des meilleures compétences de chacun. Dans le petit groupe de recherche que nous constituons avec mes collègues au Centre d'Économie de la Sorbonne à Paris 1, il nous a semblé que les approches sociologiques étaient plus proches de ce qui se passe réellement. Nous avons cherché à élaborer une approche économique qui lui soit complémentaire, c'est à dire qui soit ainsi à même de mettre en évidence les rapports de force qui existent au sein de la sous-traitance.

La sous-traitance est peut être une question relative à la stratégie industrielle des entreprises, comme le prétendent les économistes orthodoxes, mais elle est aussi, et peut être surtout, une modalité de gestion de la main d'œuvre. En nous basant sur la définition de l'AFNOR, qui caractérise les relations de sous-traitance comme des relations de commandement entre des donneurs d'ordres et des sous-traitants, et compte tenu des données dont nous disposons pour étudier ce phénomène

principalement à travers l'enquête REPONSE (Relations professionnelles et Négociations d'entreprise), que nous avons croisée avec d'autres bases de données, nous avons élaboré une grille d'analyse simple (un modèle) de la sous-traitance comme chaîne de relations hiérarchisées : avec au sommet des donneurs d'ordres purs et, à la base, les preneurs d'ordres purs, entre ces deux pôles se trouvent les nombreuses entreprises qui sont à la fois preneurs d'ordres et donneurs d'ordres.

Le premier résultat significatif auquel nous sommes parvenus est que les relations de sous-traitance se sont développées massivement au cours des années 1980 et 1990, si bien qu'elles impliquent aujourd'hui plus de 75 % des entreprises en France dans toutes les branches. Ce mouvement s'est accompagné d'une diminution de la taille des entreprises, il a donc été l'une des modalités du vaste mouvement de désintégration verticale qui s'est produit depuis trente ans, après qu'auparavant un vaste mouvement de concentration et d'intégration ait eu lieu durant plus d'un siècle.

La sous-traitance consiste formellement à remplacer du travail direct par une relation commerciale, ainsi les donneurs d'ordres peuvent employer des travailleurs sans que cela ne se voit et ainsi contourner les acquis de l'État social. Les dépendances dans le travail sont multiples dès lors que l'on suppose que les entreprises peuvent mobiliser du travail autrement qu'en ayant recours à une main-d'œuvre salariée directe. L'État joue un rôle dans cette dynamique en édictant les règles qui encadrent le travail et qui gouvernent le rapport de force capital/travail. Au début du XXe siècle, le droit du travail s'est construit à partir de l'état de subordination personnelle du salarié à son employeur, mais ce critère rend compte avec difficulté de la subordination qui relie donneurs d'ordres et travailleurs en sous-traitance. La sous-traitance vient ainsi renouveler la nature des subordinations subies par les salariés.

Au niveau empirique, on a mis en évidence deux canaux qui génèrent ce processus : la baisse de la taille des entreprises qui conduit à rendre ineffectives certaines des règles du droit du travail, l'éclatement du collectif de travail qui brouille l'identité du responsable de l'emploi. Les donneurs d'ordres délèguent des tâches à des sous-traitants pratiquant des salaires plus bas et des conditions de travail moins avantageuses, notamment en raison des seuils instaurés par le droit du travail au cours de la période de plein emploi. Ce processus suppose que soit disponible une armée industrielle de réserve. On assiste ainsi à un éclatement formel du collectif de travail en une série d'entreprises distinctes et hiérarchisées.

Du point de vue du donneur d'ordres, la sous-traitance vient en partie se substituer au contrat de travail salarié. Elle est motivée par un différentiel de prix entre donneur d'ordres et sous-traitant qui ne résulte pas ici d'un différentiel de coût de production ou d'un défaut de compétences en tant que tels, mais d'un contournement des conditions d'emploi qui prévalent dans l'entreprise donneuse d'ordre. De fait, il existe un recul de l'effectivité du droit du travail pour les salariés en sous-traitance. Le processus de production garde sa cohérence pour le donneur d'ordre, mais il est recomposé à travers

diverses entités si bien que l'unité de l'organisation productive demeure fermement contrôlée « en haut », au niveau du donneur d'ordre, mais les salariés, ou une partie d'entre eux, font face à un éclatement de leur collectif de travail, ce qui accroît leur subordination.

Nous avons notamment pu mettre en évidence un effet des rapports de sous-traitance sur les salaires, lesquels sont plus élevés chez les donneurs d'ordres et moins élevés chez les preneurs d'ordres, et sur les qualifications, puisque le travail qualifié de conception se trouve concentré chez les donneurs d'ordres tandis que le travail peu ou pas qualifié d'exécution se concentre chez les preneurs d'ordres. Une telle répartition des tâches exprime la division capitaliste du travail à travers le déploiement des chaînes de sous-traitance. Cette division du travail avait lieu à l'intérieur des entreprises, elle se manifeste aujourd'hui entre elles. Par la sous-traitance, les salariés se retrouvent divisés par une mise en compétition renouvelée : tous subissent les mêmes pressions, des procédés semblables de subordination.

Pour remettre les économistes, hétérodoxes ou non, à leur place, peut-être faut-il admettre que leur rôle consiste moins à dire ce qu'il faut faire ou vouloir qu'à tenter de caractériser le présent et d'apporter une information statistique si possible solide.

En conclusion

L'affaiblissement de la pensée économique critique à l'université est allée de pair avec celle du salariat. Parmi les hétérodoxes ce constat est maintenant très largement partagé. Ce faisant, il y a eu moins de voix pour porter, analyser, comprendre et aider à dégager des voies de reconquêtes pour les salariés. Pour ce qu'il en reste, l'économie hétérodoxe se montre capable d'apporter dans tous les domaines des faits stylisés, des expertises et des contre-arguments à bien des idées fausses et biaisées sur le monde du travail qui sont diffusées dans les médias et ailleurs.

Concernant l'enjeu politique fondamental, il s'agit de rendre visible, de rompre l'occultation de pans entiers de la vie sociale et économique. Du point de vue des sciences sociales sur le monde du travail, l'enjeu politique consiste à donner des clés de compréhension et de (re)mettre en avant les déterminants de la subordination puisque c'est ce qui est systématiquement nié dans les discours officiels : c'est l'une des conditions de l'émancipation de ceux qui doivent travailler pour vivre.

Références :

Armen Alchian et Harold Demsetz, "Production, Information Costs, and Economic Organization", *American Economic Review*, 62, December, pp.777-795, 1972.

Philippe Batifoulier, Bernard Chavance, Olivier Favereau, Sophie Jallais, Agnès Labrousse, Thomas Lamarche, André Orléan (coord.), Bruno Tinel, *À quoi servent les économistes s'ils disent tous la même chose ?*, Les Liens qui Libèrent, 2015.

http://assoeconomiepolitique.org/wp-content/uploads/manifeste_pour_une_economie_pluraliste-AFER.pdf

Emmanuelle Bénicourt & Bernard Guerrien, *La théorie économique néoclassique - Microéconomie, macroéconomie et théorie des jeux*, La Découverte (Collection « manuels repères »), 2008.

Samuel Bowles “The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models”, *American Economic Review*, 75 (1): 16-36, 1985.

David Colander, Michael Goldberg, Armin Haas, Katarina Juselius, Alan Kirman, Thomas Lux, Brigitte Sloth, “The Financial Crisis And The Systemic Failure Of The Economics”, *Critical Review*, Vol. 21 (2-3), 249-267, 2009.

Laurent Cordonnier, *Pas de pitié pour les gueux*, Raisons d'Agir, 2000.

Ben Fine “Economics: Unfit for Purpose”, *Review of Social Economy*, 71 (3): 373-389, 2013.

Ben Fine & Dimitris Milonakis, *From Economics Imperialism to Freakonomics*, Routledge : Londres, 2009.

Geoffrey C. Harcourt, *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*, Cambridge: Cambridge University Press, 1972.

Albert O. Hirschman *Deux siècles de rhétorique réactionnaire*, Fayard, 1991.

Alan Kirman, “What or whom does the representative individual represent?”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 6 (2), pp. 117-136, 1992.

Alan Kirman, « La théorie économique dans la crise », *Revue économique*, 63 (3), 421-436, 2012.

Paul Krugman, “How Did Economists Get It So Wrong?”, *The New York Times*, 2 sept., 2009.

Tony Lawson, “What is this ‘school’ called neoclassical economics?”, *Cambridge Journal of Economics*, 2013, 37, 947–983.

Frederic Lee, *A History of Heterodox Economics. Challenging the Mainstream in the Twentieth Century*, Routledge, 2009.

Frederic Lee, « Être ou ne pas être hétérodoxe : réponse argumentée aux détracteurs de l'hétérodoxie », *Revue Française de Socio-Économie*, 8, 123-144, 2011.

Jamie Morgan (ed.), *What is Neoclassical Economics?: Debating the Origins, Meaning and Significance*, Routledge: London, 2016.

Carl Shapiro & Joseph Stiglitz, « Equilibrium unemployment as a worker discipline device », *American Economic Review*, 74, 433-444, 1984.

David Spencer, “Barbarians at the Gate: A Critical Appraisal of the Influence of Economics on the Field and Practice of HRM”, *Human Resource Management Journal*, 23(4): 346–359, 2013.

Bruno Tinel, « Que reste-t-il de la contribution d’Alchian et Demsetz à la théorie de l’entreprise ? », *Cahiers d’Economie Politique*, 46: 67-89, 2004.

Thorstein Veblen “Why is Economics not an Evolutionary Science?”, *Quarterly Journal of Economics*, 12 (4), pp. 373-397, 1898.