

Chapitre 1.

Les acteurs sur le marché du travail : offre et demande de travail

Parler d'économie du travail suppose dans un premier temps de préciser quelque peu le vocabulaire employé.

Conformément à la définition moderne de l'économie de Lionel Robbins (1932, réédition en 2007), l'économiste considère qu'il existe des ressources rares qui ont des usages alternatifs. Dans le cas qui nous occupe, la ressource rare est du temps de travail (ou de la force de travail dans une formulation plus marxienne). Ce temps ou cette force de travail est une ressource pouvant être employée pour produire des richesses supplémentaires.

On suppose alors, comme pour les autres ressources, qu'il existe un marché permettant son échange. C'est le marché du travail. Sur ce marché coexistent différents acteurs. D'un côté, nous trouvons les offreurs de travail, c'est-à-dire ceux qui proposent à la vente la ressource rare qu'est leur temps ou leur force de travail. Dans une acception moderne, les offreurs de travail sont ainsi les salariés potentiels. D'un autre côté, nous trouvons les demandeurs de travail, c'est-à-dire ceux qui souhaitent acheter la ressource rare qu'est le temps ou la force de travail. Les demandeurs de travail sont ainsi les employeurs potentiels. Afin de réaliser un échange de temps ou de force de travail, les offreurs et les demandeurs sont ainsi amenés à négocier entre eux le prix de ce temps, ce qu'on appelle le salaire.

A lire ces définitions, on comprend alors pourquoi il n'existe pas aux yeux des économistes ce qu'on appelle dans le langage courant un « marché de l'emploi ». Un tel marché supposerait que l'emploi est une ressource rare qu'on achète à ceux qui en proposent. Autrement dit, une telle conception amènerait à considérer que ce sont les salariés qui doivent payer les employeurs pour bénéficier d'un emploi. Faire cela minore complètement ce qui est pourtant au cœur de la relation de travail : un individu s'engage à produire de la richesse pour un autre.

Cela étant, il est nécessaire de comprendre le fonctionnement du marché du travail. Pour ce faire, on peut d'abord comprendre les choix qui animent les

acteurs économiques sur le marché du travail. Nous traiterons d'abord le cas des offreurs de travail, puis celui des demandeurs.

I. L'offre de travail : quand vendre son temps de travail ?

Comme dans toute théorie économique contemporaine, comprendre l'offre de travail implique de comprendre les arbitrages que réalisent les individus qui vont vendre leur force de travail. On raisonne ici à partir d'un modèle, qui constitue une simplification de la réalité. Dans ce modèle d'offre de travail, on suppose avoir affaire à un individu rationnel et cherchant à maximiser son utilité, autrement dit sa satisfaction. Ce dernier a une ressource rare à sa disposition, du temps. On se demande l'usage qu'il va en faire sous forme de travail (pour consommer, mais au prix d'un effort) ou sous forme de temps de loisir. Il fera son choix en raisonnant à la marge : qu'est-ce que m'apporte et me coûte le fait de consacrer une heure de plus au temps de travail ?

1. Première représentation simple de l'offre de travail

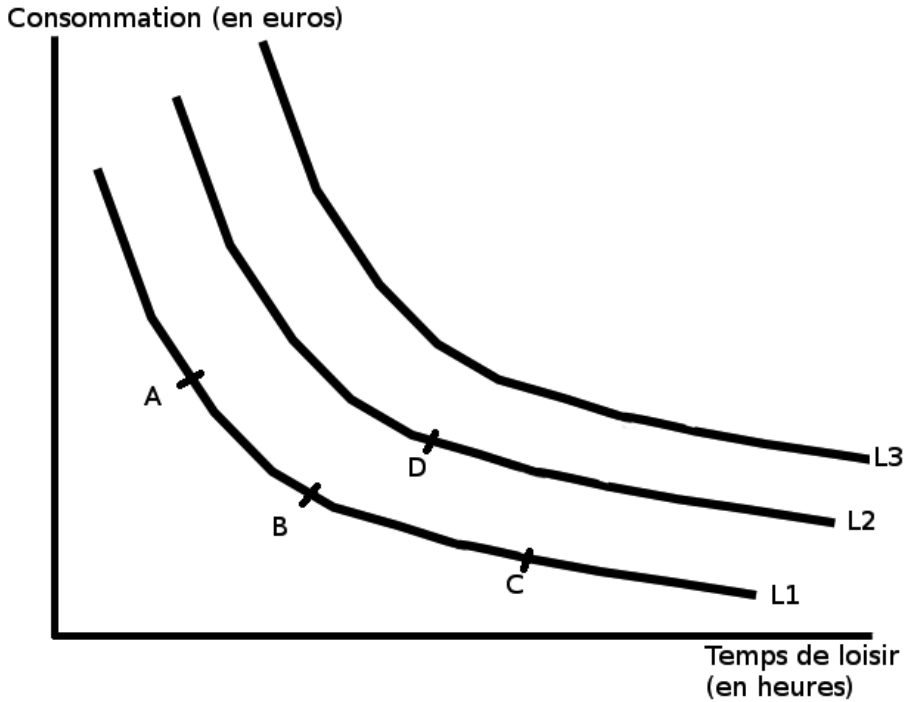
Pour comprendre l'offre de travail, nous allons donc nous placer dans un cadre de référence néoclassique simple et employer deux outils analytiques que sont les courbes d'indifférence et les contraintes budgétaires.

a. Préalable sur les outils de l'économiste néoclassique

Afin de représenter les choix d'un individu, un économiste néoclassique suppose d'une part que l'individu a des préférences subjectives exogènes (il ne s'agit pas de comprendre d'où elles viennent) et d'autre part qu'il fait face à des contraintes objectives qui limitent ses choix.

Pour représenter l'ensemble de préférences subjectives exogènes qui guide l'individu dans son choix, on utilise des courbes d'indifférence. Par construction, on considère qu'une courbe d'indifférence illustre les combinaisons de biens qui donnent à l'individu le même degré de satisfaction. On peut prendre un exemple où les courbes d'indifférence montrent différentes combinaisons de consommation et de temps de loisir permettant le même niveau de satisfaction.

Graphique 1. Différentes courbes d'indifférence



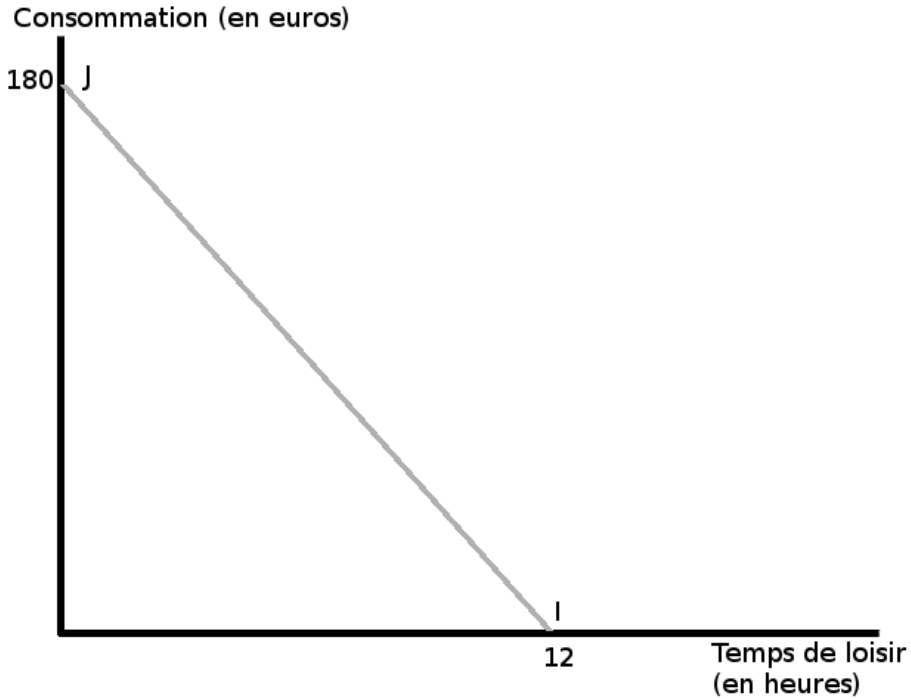
Ici, l'individu est indifférent entre les combinaisons A, B et C car elles se retrouvent toutes sur la même courbe L1. De façon évidente, si le consommateur réduit sa consommation, en passant du point A au point B, le temps qu'il consacre au loisir doit augmenter pour que l'individu conserve le même degré de satisfaction. Si la consommation est réduite de nouveau, en passant du point B au point C, le temps qu'il consacre au loisir doit une fois de plus augmenter pour maintenir le même niveau de satisfaction. Pour cet individu, le seul moyen d'être *plus* satisfait consiste à passer à une combinaison de biens située sur une courbe d'indifférence supérieure, comme le point D situé sur L2. Dans ce cas, on voit que la consommation est plus faible qu'en A, mais avec un surplus de temps de loisir bien plus important qu'en B et donc permettant de rendre l'individu plus satisfait.

Idéalement, l'individu choisirait une combinaison de biens située sur la courbe d'indifférence la plus haute. Mais il est contraint dans ses choix. Comment le montrer ?

La représentation des contraintes objectives qui pèsent sur l'individu passe par une contrainte budgétaire. Très exactement, la contrainte budgétaire désigne

l'ensemble des paniers de biens, étant donné le niveau des prix des biens, qu'un individu peut obtenir en utilisant toute la ressource rare dont il dispose. Autrement dit, c'est l'équivalent d'une frontière des possibilités d'achat pour un individu.

Graphique 2. Un exemple de contrainte budgétaire



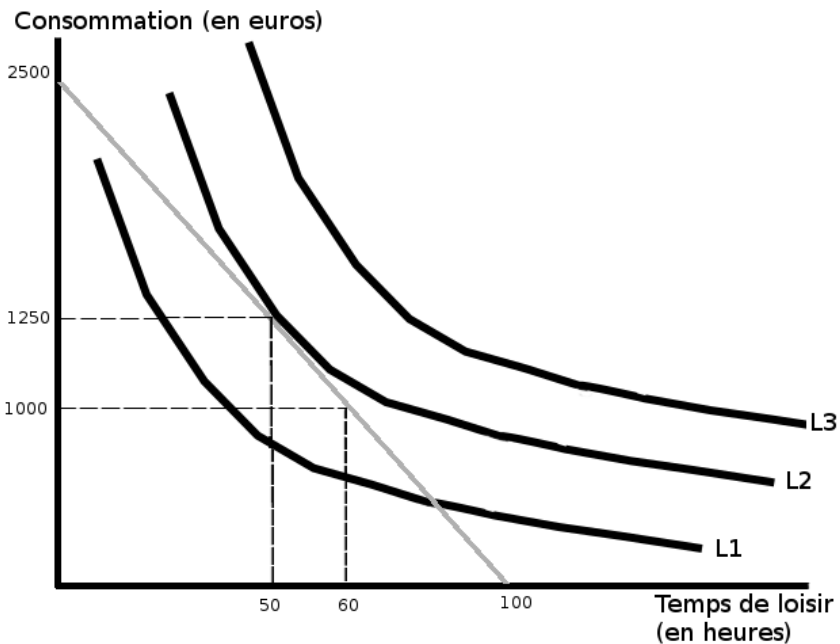
Dans le cas de l'offreur de travail, la contrainte budgétaire se construit en fonction du temps. Ce dernier dispose en effet d'un temps qu'il peut soit consacrer au loisir, soit au travail afin d'obtenir un salaire qui lui permet de consommer. Si on suppose que l'individu dispose de 12 heures de temps éveillé par jour, et qu'une heure de travail est rémunérée 15 euros, il peut : soit consacrer toute sa journée au loisir et obtenir ainsi 12 heures de loisir et 0 euro de consommation (point I) ; soit consacrer toute sa journée au travail et obtenir ainsi 0 heure de loisir et 180 euros (point J) ; soit réaliser une des combinaisons des deux biens possibles sur le reste de la contrainte budgétaire (segment IJ). Remarquons tout de suite que l'individu rationnel raisonne à partir d'un salaire réel, c'est-à-dire qu'il compare le salaire horaire nominal au niveau des prix.

b. Le modèle simplifié déterminant l'offre de travail

Considérons maintenant le cas de Hugo, un infirmier. Il s'agira de représenter idéalement l'arbitrage qui se présente lorsqu'il cherche à employer son temps de la meilleure des façons.

En excluant les heures de sommeil, Hugo dispose de 100 heures par semaine. Une partie de son temps est consacrée à du temps de loisir, qu'on suppose gratuit, comme passer du temps à jouer avec ses enfants ou lire des revues. L'autre partie de son temps est consacrée à son travail d'infirmier. Pour chaque heure de travail de plus, il gagne à la marge 25 euros qu'il peut par la suite dépenser pour des biens de consommation. En conséquence, son salaire horaire (25 euros) reflète l'arbitrage auquel Hugo fait face entre le loisir et la consommation. Chaque fois que Hugo renonce à une heure de loisir, il peut alors travailler une heure supplémentaire et obtenir 25 euros de plus, qui correspondent à un certain nombre de consommations réelles dont il a conscience.

Graphique 3. Le comportement optimal de Hugo l'infirmier



Le graphique 3 illustre le comportement optimal de Hugo. D'un côté, on voit sa contrainte budgétaire. S'il décide idéalement de consacrer ses 100 heures à des activités de loisir, il ne peut rien consommer. En décidant idéalement de consacrer ses 100 heures au travail, il reçoit un revenu de 2500 euros sans avoir de temps pour le loisir. En ayant une semaine de travail de 40 heures, il dispose

alors de 60 heures de loisir et d'un revenu hebdomadaire de 1000 euros. D'un autre côté, les courbes d'indifférence illustrent les préférences subjectives de Hugo en ce qui concerne la consommation et le loisir. Ces dernières traduisent notamment la désutilité marginale qu'éprouve Hugo à travailler, puisque le travail est source d'efforts qui peuvent réduire la satisfaction. Par exemple, lorsque Hugo est sur L1, les premières heures de travail n'ont pas besoin de donner un grand supplément de revenu pour le maintenir au même niveau de satisfaction, au contraire des heures ajoutées après la 60^e (pente plus forte).

Comme on suppose que Hugo est rationnel et cherche à maximiser son utilité, il va sans dire qu'il essaie d'obtenir le maximum de loisir et le maximum de consommation tout en utilisant l'intégralité de sa ressource disponible en temps. Autrement dit, les points situés sur les courbes d'indifférence élevées sont préférés aux points situés sur les courbes d'indifférence basses. Le comportement optimal est celui qui permet d'atteindre la courbe d'indifférence la plus haute tout en ne dépassant pas la contrainte objective imposée par les 100 heures de temps disponible. Au salaire de 25 euros l'heure, Hugo choisit ici une combinaison comportant 1250 euros de consommation (contre 50 heures de travail) et 50 heures de loisir. Il s'agit de son optimum puisque cette combinaison se retrouve sur la courbe d'indifférence la plus haute (L2) qui respecte sa contrainte budgétaire.

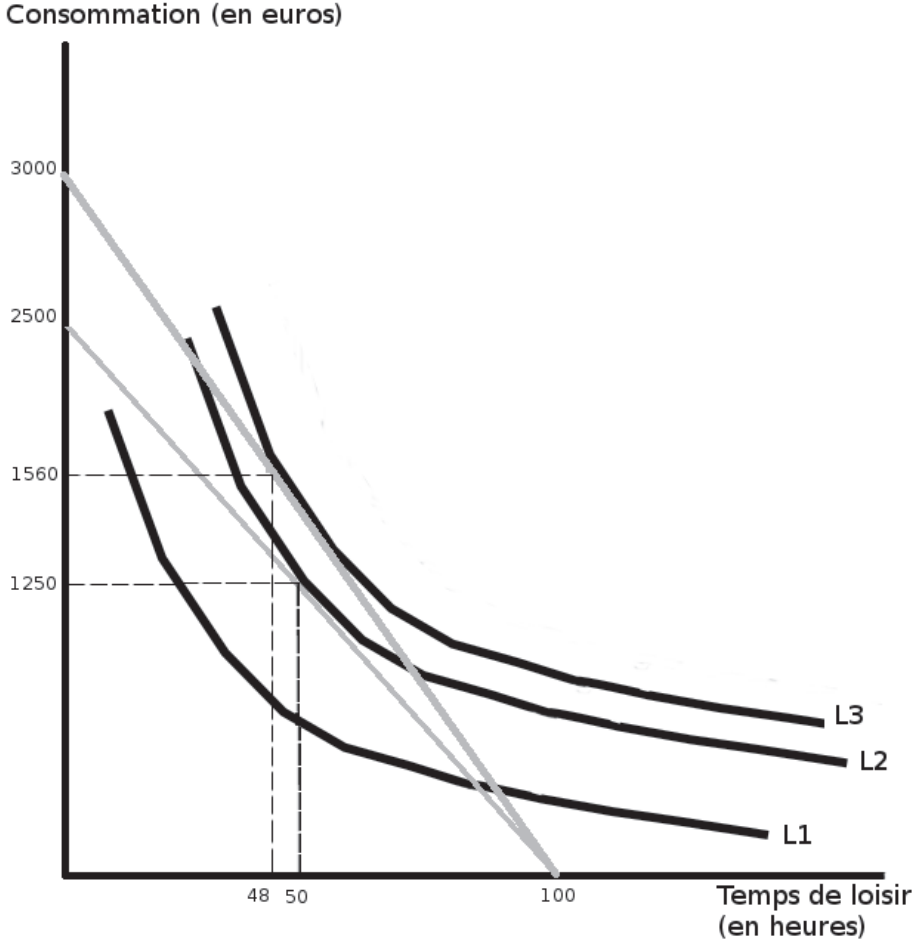
c. Le tracé de l'offre de travail

A partir de cette prémisse, il est alors possible de présenter l'offre de travail de Hugo pour tous les salaires possibles, et ce toutes choses étant égales par ailleurs, c'est-à-dire en supposant dans notre modèle que *seul* le salaire change (et non les prix ou les préférences de Hugo).

Comme il s'agit de présenter un modèle simplifié de la réalité, on peut maintenant essayer de comprendre comment réagit Hugo si son salaire change mais en faisant comme si toutes ses autres caractéristiques ne changeaient pas. On va donc supposer que Hugo ne change pas de préférence subjective (il valorise comme par le passé le temps qu'il consacre au loisir, la consommation qu'il réalise et la peine associée à son effort lorsqu'il travaille), ce qui se traduit par le fait que ses courbes d'indifférence ne changent pas. On suppose également qu'il dispose toujours de 100h de temps éveillé dans sa semaine, mais on va désormais observer ce qu'il se produit si son salaire horaire passe de 25 euros à 30 euros. Cela se traduit par une modification partielle de sa contrainte budgétaire. S'il consacre tout son temps au loisir, il peut encore obtenir idéalement 100 heures de loisir dans la semaine. Mais s'il consacre tout son

temps au travail, il peut idéalement obtenir 3000 euros. On observe ce fait et ses conséquences toutes choses étant égales par ailleurs dans le graphique 4.

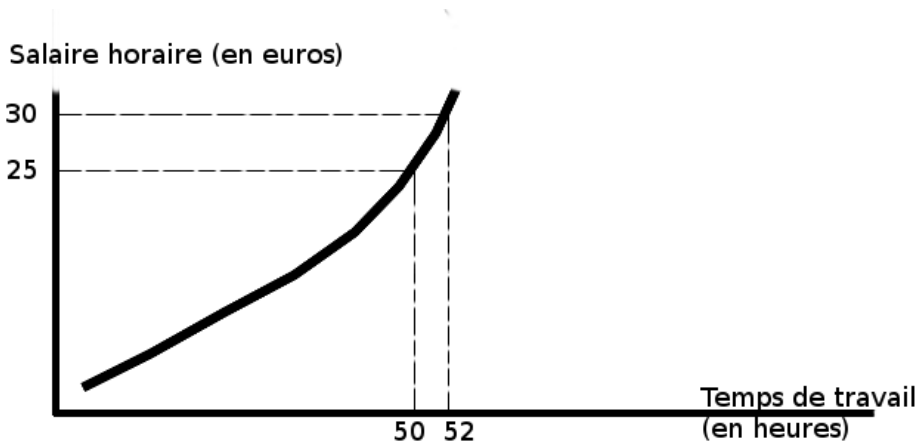
Graphique 4. La mutation du comportement d'Hugo à la suite d'une modification du salaire



Dans ce cas standard, on constate que l'augmentation du salaire se traduit pour Hugo par une augmentation du temps de travail qu'il propose à la vente toutes choses étant égales par ailleurs. En effet, la hausse de 5 euros du salaire horaire le conduit à choisir une nouvelle combinaison optimum de temps de loisir et de consommation, tout en étant plus satisfait ($L3 > L2$). Dans son cas, il choisit d'augmenter son temps de travail de 2 heures (et de réduire son temps de loisir de 2 heures) pour travailler idéalement 52 heures et gagner ainsi 1560 euros qu'il pourra consacrer à des dépenses de consommation.

Avec ce raisonnement à l'esprit, on peut alors déterminer, toutes choses étant égales par ailleurs (donc à temps, prix et préférences donnés), toutes les quantités de travail proposées à la vente par Hugo pour tous les salaires nominaux possibles. On peut ainsi tracer l'offre de travail de cet individu, comme le fait le graphique 5, qui met en relation le temps de travail proposé à la vente et le salaire correspondant.

Graphique 5. L'offre de travail partielle d'Hugo



On suppose alors classiquement que l'offre de travail d'un individu est croissante par rapport au salaire horaire qui lui est proposé.

d. Le problème fondamental de l'effet-revenu et de l'effet-substitution

Il faut maintenant remarquer que rien n'assure cette corrélation positive entre salaire horaire et temps de travail. Toutes choses étant égales par ailleurs, pour un économiste néoclassique, tout changement des prix (ici du travail) entraîne en réalité deux effets contradictoires qui rendent indéterminé *a priori* le comportement final de l'individu. On fait ici référence aux effets-revenu et aux effets-substitution.

Lorsque le salaire horaire change, deux logiques s'enclenchent dans le même temps. Tout d'abord, il existe un effet-substitution : à la suite d'une hausse du salaire horaire, le loisir devient relativement plus coûteux par rapport à la consommation, ce qui encourage Hugo à remplacer le loisir par la consommation. Autrement dit, l'effet de substitution incite Hugo à travailler davantage si le salaire horaire augmente. C'est pour cela que l'offre de travail est généralement à pente positive. Considérons maintenant l'effet-revenu. La hausse du salaire permet à Hugo de faire le raisonnement suivant : « avec le