

L'ARBITRAGE ENTRE SALAIRE ET TEMPS LIBRE

UNE APPLICATION DE L'ANALYSE D'INDIFFÉRENCE

par

Jean-François BERNARD-BECHARIES *

Deux enquêtes (I.N.S.E.E., 1967, C.R.E.D.O.C., 1970) ont récemment étudié les préférences entre plus de temps libre et plus de salaire⁽¹⁾. L'intérêt des informations recueillies est certain, mais on a parfois, de façon bien compréhensible, porté leur interprétation au-delà de ce que les enquêtes le permettent. Leur « mode d'emploi » est en effet conditionné par le sens de la question posée aux enquêtés. Or, ce sens est relativement limité. Il paraît difficile, sinon impossible, d'extrapoler les réponses aux attitudes profondes face au temps et à l'argent. Il est, « a fortiori », très risqué de se fier à une comparaison entre les enquêtes pour conclure à une évolution de ces attitudes.

Le but du présent article est de montrer la distinction qu'il convient de faire entre deux « arbitrages temps-argent ». L'un concerne la répercussion d'un accroissement de la rémunération horaire sur la durée du travail et le montant du salaire : c'est celui qui est saisi par les enquêtes. L'autre est un arbitrage plus fondamental car il sous-tend et détermine le premier : c'est l'acte d'évaluation du temps en termes d'argent (ou de l'argent en termes de temps). La relation entre ces deux arbitrages rend leur distinction difficile. Toutefois, il est possible d'établir clairement à la fois ce lien et cette distinction en recourant à l'analyse du choix en théorie économique. C'est ce que nous ferons ici, en utilisant l'analyse la plus simple et la plus « parlante », à savoir l'analyse d'indifférence.

* La rédaction de cet article doit beaucoup aux conseils de L. LÉVY-GARBOUA que je tiens à remercier.

(1) H. FAURE et J. C. BACKE, « Enquête sur les loisirs et mode de vie du personnel de la Régie Nationale des Usines Renault », *Consommation*, 1971, n° 2.

« L'attitude des personnes actives à l'égard de la réduction de la durée du travail ». Mémoire pour le D.E.S. de Sciences Économiques, A. TURC (ronéoté).

SOMMAIRE

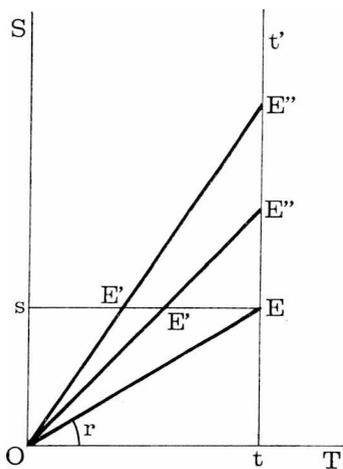
1. Rémunération horaire et préférence pour le temps libre ..	71
2. Courbes d'indifférence et arbitrage fondamental	73
2.1. Notion de courbe d'indifférence	73
2.2. L'arbitrage fondamental	77
3. Relation entre l'arbitrage fondamental et le choix entre « plus de temps libre... » et « plus de salaire... »	80
3.1. La notion du point d'équilibre	80
3.2. Relations entre le point d'équilibre et les courbes d'indiffé- rence	81
4. Comparaison entre les résultats des enquêtes C.R.E.D.O.C. et I.N.S.E.E.	82
4.1. La zone « réelle » des graphiques d'indifférence.....	82
4.2. Quelques points explicatifs	84
4.3. Le problème de la répartition des points d'équilibre	85

1. RÉMUNÉRATION HORAIRE ET PRÉFÉRENCE POUR LE TEMPS LIBRE

1.1. Dans l'enquête du C.R.E.D.O.C., la question posée aux enquêtés était ainsi formulée : « si vous aviez le choix entre les deux mesures suivantes, laquelle préféreriez-vous : réduction du temps de travail sans modification de salaire, ou augmentation du salaire sans réduction du temps de travail ? » Une troisième solution était proposée, « maintien de la situation actuelle », sur laquelle nous ferons plus loin des réserves. Dans l'enquête I.N.S.E.E. la question était formulée en termes à peu près identiques, mais elle ne semble avoir comporté que les deux premières options.

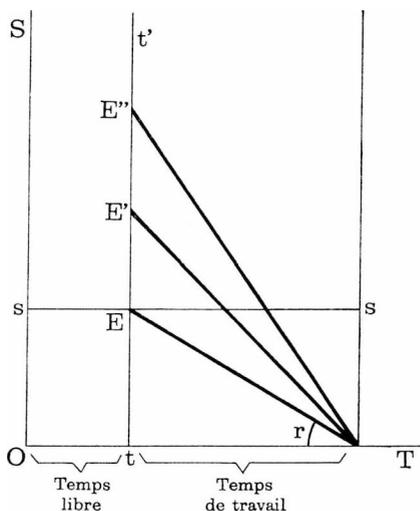
Il ne faut pas perdre de vue que, de toute façon, l'enquêté était appelé à envisager une hausse de la rémunération horaire : augmenter le salaire à travail égal ou diminuer le temps de travail à salaire égal revient au même, à savoir accroître la rémunération de l'unité de travail. La « préférence pour le temps libre » saisie par l'enquête C.R.E.D.O.C., comme par celle de l'I.N.S.E.E. est donc surtout l'expression d'un choix portant sur l'utilisation des gains de productivité, ou encore sur l'affectation d'un accroissement de la part revenant aux travailleurs dans le partage du résultat de la production entre le travail et le capital.

GRAPHIQUE 1 a



sE' : réponse "plus de temps libre à salaire égal" (E' préféré à E'')
 E' : réponse "plus de salaire à durée de travail égale" (E' préféré à E)

GRAPHIQUE 1 b



1.2. Sur le graphique 1 a, nous portons en ordonnée (OS) le montant du salaire perçu et en abscisse (OT) la durée du travail effectué par un enquêté au cours d'une période de rémunération. La situation actuelle de l'enquêté est caractérisée par un point E figurant la durée du travail Ot qu'il effectue et le montant Os du salaire qu'il perçoit. Sa rémunération horaire est égale au rapport Os/Ot , correspondant à la pente r de la droite

OE. On le fait choisir entre plus de temps libre à salaire égal et plus de salaire à temps de travail égal. S'il répond « plus de temps libre », il exprime une préférence pour tous les points situés à gauche de E et notamment, puisque la question précise « à salaire égal », une préférence pour les points du segment sE . S'il répond « plus de salaire », il exprime une préférence pour tous les points situés au-dessus de E et notamment, la question précisant « à temps de travail égal », une préférence pour les points de la demi-droite Et' . Dans le premier cas, E glisse le long de sE ; dans le second, E glisse le long de Et' ; dans les deux cas, la rémunération horaire augmente, ou en d'autres termes, la droite OE s'incline plus fortement sur l'axe horizontal. Mais où se situent les points les plus vivement désirés ? Évidemment, le plus à gauche possible sur sE ou le plus haut possible sur Et' : de toute façon, l'enquêté préférera la plus forte rémunération horaire possible, du moins autant qu'on ne lui posera pas de questions plus compliquées (voir plus loin). La « préférence » exprimée par les enquêtés ne change donc rien à la revendication salariale de base. Tout ce que nous savons (mais c'est très important), c'est comment les enquêtés souhaitent que soit utilisée, dans l'état actuel des choses, la hausse éventuelle de leur rémunération horaire. Politiquement, les résultats de l'enquête ne changent donc rien au problème de l'arbitrage qui détermine la condition des salariés, à savoir la répartition des fruits du travail entre les travailleurs et le capital.

Dans ces conditions, l'alternative « maintien de la situation actuelle » n'est pas claire. Elle paraîtrait signifier que les enquêtés voudraient se situer dans le prolongement de OE , c'est-à-dire qu'ils préféreraient garder leur rémunération horaire actuelle, ce qui est peu vraisemblable. Les réponses des enquêtés qui ont choisi cette option doivent, selon nous, être assimilées à des « non réponses ». Elles n'ont heureusement pas été très nombreuses.

1.3. Les réponses des enquêtés ont donc le sens d'un arbitrage entre les activités que le temps dégagé permet d'exercer, et les biens que le revenu supplémentaire permet de se procurer. C'est un arbitrage entre le « faire » et l'« avoir ». Mais il faut tenir compte de ce que le temps libéré n'est pas consacré pour sa plus grande part à des activités contemplatives. Il est largement consacré à une activité productive, rémunérée ou non. Par exemple, le bricolage augmente l'« avoir » et améliore sa qualité. On a d'ailleurs remarqué que le temps classé comme « repos » peut en fait correspondre « à une fatigue physiologique particulièrement accentuée » (1). La préférence pour le temps libre est donc finalement l'expression d'un choix entre deux types d'activité ayant des conséquences économiques et des significations sociales différentes pour un même individu (2).

(1) Y. LEMEL, « Éléments sur les budgets-temps des citadins », *Économie et Statistique*, avril 1972.

(2) Sur la liaison entre budget-temps et choix d'activité, cf. notre précédent article dans cette revue, 1971, n° 1.

2. COURBES D'INDIFFÉRENCE ET ARBITRAGE FONDAMENTAL

2.1. NOTION DE COURBE D'INDIFFÉRENCE

2.1.1. Les réponses à la question posée aux enquêtés ayant le sens que nous avons indiqué en 1.1, tout se passe comme si chaque enquêté avait imaginé une ou plusieurs hausses de rémunération horaire et raisonné en ayant ces cas concrets dans l'esprit. C'est-à-dire qu'il aurait imaginé une ou plusieurs nouvelles droites issues de O (nous les appellerons « droites de rémunération »). Chacune d'elles coupe sE en un point E' (solution « plus de temps libre à salaire égal ») et E'' en un point E'' (solution « plus de salaire à temps de travail égal »). Si l'enquêté répond « plus de temps libre... »⁽¹⁾, E' est « préféré » à E'' ; si la réponse est « plus de salaire... », E'' est préféré à E' .

L'arbitrage entre E' et E'' constitue, aux yeux de l'économiste, un cas particulier de l'hypothèse générale selon laquelle les individus sont toujours capables d'établir une relation de préférence entre deux objets ; quand la préférence est nulle, les deux objets sont « indifférents ». Sur la base de cette hypothèse, les économistes élaborent une importante théorie qui est la théorie économique des choix. On l'applique ordinairement au choix de consommation mais elle peut être utilisée toutes les fois que l'on a à analyser un arbitrage entre deux biens qui sont les substituts l'un de l'autre et qui sont disponibles en quantité limitée (« rareté »). On peut donc l'appliquer à l'arbitrage temps-argent⁽²⁾, en particulier dans le cas du salaire et du temps libre puisque le temps et l'argent sont disponibles en quantité limitée, et que d'autre part le salaire et le temps libre sont bien des substituts l'un de l'autre, au moins d'un point de vue théorique.

Nous utiliserons ici la forme la plus simple et la plus « parlante » de la théorie du choix, à savoir l'analyse d'indifférence. Nous nous efforcerons de rendre celle-ci accessible au non initié, d'où un certain didactisme que le lecteur averti voudra bien excuser⁽³⁾.

2.1.2. Avant tout examen, une note sur les graphiques est nécessaire. Dans le graphique 1 *a* nous avons présenté le salaire comme une fonction croissante du temps de travail, porté en abscisse. Mais dans les graphiques d'indifférence, il est usuel (et logique) de porter en coordonnées les substituts. Or c'est le temps de loisir et non le temps de travail qui est le substitut du salaire. Nous porterons donc, pour respecter l'orthodoxie, le temps de loisir en abscisse du graphique d'indifférence. Il en résulte une inversion par rapport au graphique 1 *a* (cf. graphique 1 *b*). Le salaire est présenté comme une fonction décroissante du temps de loisirs. En portant sur l'axe des x une longueur représentant la durée totale du temps disponible, on a, à gauche, le temps libre, à droite le temps de travail. Les droites de rémunération partent de T .

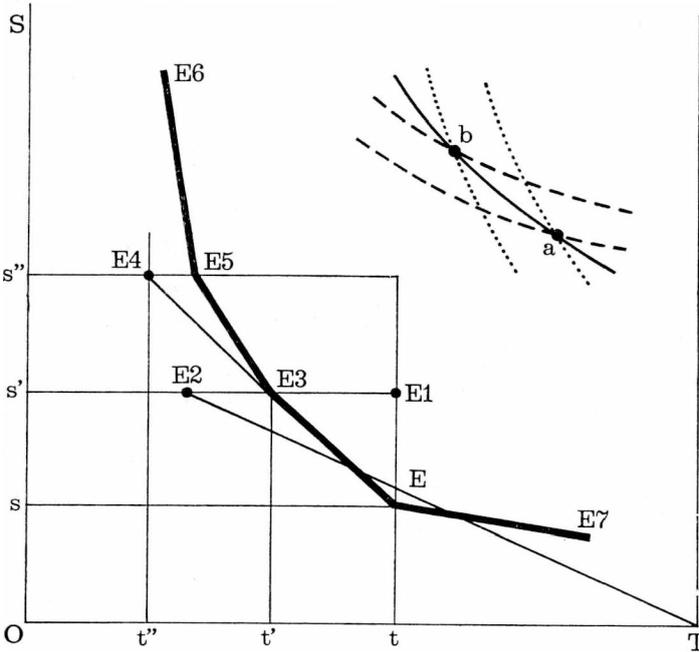
(1) Nous résumerons par « plus de temps libre... » et « plus de salaire... » les formules complètes « plus de temps libre à salaire égal » et « plus de salaire à temps de travail égal ». Les points de suspension rappelleront chaque fois au lecteur l'importance de la deuxième partie de chaque expression.

(2) Cf. pourtant nos réserves à cet égard, dans l'article précité, p. 84.

(3) Le lecteur connaissant l'analyse d'indifférence pourra notamment ne pas lire les paragraphes 2.1.2 à 2.1.5 compris.

2.1.3. Considérons (graphique 2) un individu, par exemple un enquêté, caractérisé par un salaire Os , un temps de travail tT , et une rémunération horaire Os/tT . Proposons-lui une augmentation de salaire. Si c'est à temps de travail égal (par exemple, si nous lui offrons le point $E1$ situé au-dessus de E), il sera certainement satisfait. Mais si nous exigeons de lui qu'il travaille davantage en contrepartie, il le sera moins, et il le sera d'autant moins que nous exigeons de lui un temps de travail plus grand.

GRAPHIQUE 2



Si nous exigeons de lui un temps de travail tel que le taux horaire de sa rémunération reste le même, il pourra avoir l'impression que sa situation n'a, en réalité, pas changé. Il pourra même trouver qu'elle s'est détériorée si la pénibilité du travail supplémentaire est plus grande. Ainsi, si nous lui offrons le point $E2$, situé dans le prolongement de E sur la droite de rémunération, et correspondant au même montant de salaire Os' que $E1$, il y a une forte chance que $E2$ représente une diminution de sa satisfaction, alors que $E1$ en représentait, au contraire, un accroissement. On a donc l'intuition qu'entre $E1$ et $E2$ se trouve un point $E3$ ne représentant ni accroissement ni diminution de la satisfaction de l'enquêté. En termes un peu plus précis, si $E1$ est « préféré » à la fois à $E2$ et à E , et si E est « préféré » à $E2$, on a l'intuition qu'il y a entre $E1$ et $E2$ un point $E3$ qui sera « indifférent » par rapport à E . On confirmera cette intuition en raisonnant sur un deuxième accroissement de salaire.

Supposons que $E3$ ait été accordé à l'enquêté. Un accroissement de salaire égal à l'accroissement précédent, en échange d'une quantité de travail supplémentaire égale à la quantité précédente (variations de coordonnées $s's''$ égales aux variations précédentes ss' et tt') reviendra, cette

fois, à dégrader la situation de l'enquêté. En effet, même si le nouveau supplément de salaire lui procure autant de satisfaction que le supplément précédent (ce que les économistes contesteront, du moins d'un point de vue théorique), il est certain que le nouvel accroissement de la durée de son travail lui est plus pénible que le précédent. Nous pouvons donc être assurés, cette fois, qu'il y a, à droite de E4, un point E5 tel que le salarié n'aura pas l'impression qu'au total sa situation s'est détériorée.

On pourra ainsi continuer à établir d'autres points E6, E7, etc... La disposition de ces points est caractéristique. En raisonnant sur des variations « infiniment petites », les points se toucheront et formeront une courbe que les économistes appellent « courbe d'indifférence ».

2.1.4. On définira donc une courbe d'indifférence comme la figuration d'un ensemble de points qui procurent à un individu la même « satisfaction ». Cela ne signifie pas que l'économiste prend parti sur les mécanismes psychologiques et les déterminants effectifs de la satisfaction. Considérons, par exemple, un individu dont la durée de travail et le salaire actuels sont représentés par un point *a* (graphique 2). Offrons-lui de gagner davantage en travaillant plus, c'est-à-dire de passer par exemple en *b*. Ses jugements pourront être divers. Il pourra avoir le sentiment d'être exploité en *b* comme en *a*, ou plus riche, etc... Tout ce que l'économiste suppose, c'est que l'individu est capable de dire qu'en *b* il est plus satisfait, ou moins, ou autant qu'en *a* (en d'autres termes, il peut établir une relation de préférence entre *a* et *b*). Dans le premier cas, la courbe d'indifférence sur laquelle se trouve *b* passe au-dessus de *a* et celle sur laquelle se trouve *a* passe au-dessous de *b* (traits en tirets). Dans le deuxième cas, c'est évidemment le contraire (traits en pointillé). Dans le troisième cas, *a* et *b* sont sur la même courbe d'indifférence (trait continu).

Ainsi, sans impliquer d'hypothèse quelconque sur les motivations qui déterminent les individus à préférer une situation à une autre, l'économiste conçoit que chacun peut, théoriquement, se caractériser par un ensemble de courbes d'indifférence. On appelle volontiers cet ensemble une « carte d'indifférence », sur laquelle nous reviendrons plus loin.

2.1.5. L'allure générale des courbes d'indifférence dans la plupart des arbitrages est celle évoquée par les points E du graphique 2. Cette forme résulte de la logique du choix dit rationnel (principe de la préférence), épaulée par les autres hypothèses déjà évoquées, à savoir :

- 1° à salaire égal, la majorité des individus préfèrent travailler moins,
- 2° à durée égale de travail, la majorité des individus préfèrent gagner plus,
- 3° la pénibilité de l'heure supplémentaire augmente avec la durée du travail.

A cette dernière hypothèse, il faut ajouter :

- 4° La satisfaction procurée par le salaire supplémentaire décroît lorsque le niveau du salaire augmente.

Les hypothèses 3 et 4 sont des expressions particulières de la « loi » bien connue de diminution marginale des « utilités » (i.e. des satisfactions) et de croissance marginale des « désutilités » (des « peines » disait-on autrefois. Le terme « insatisfaction » ne paraît pas être employé couramment).

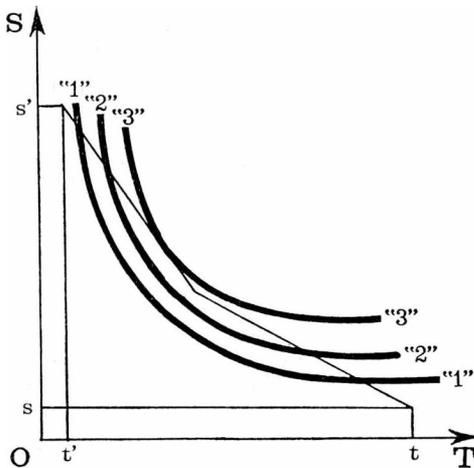
Mentionnons enfin deux caractères essentiels des courbes d'indifférence : elles sont continues, elles ne se rencontrent pas. Ces deux caractères doivent évidemment être démontrés, mais nous n'aborderons pas ici cette question, beaucoup plus complexe qu'il y paraît à première vue si l'on veut être rigoureux.

2.1.6. On remarquera que la forme de la courbe d'indifférence serait également celle d'une courbe qui représenterait la pratique de la rémunération en matière d'heures supplémentaires. La pratique de rémunérer les heures supplémentaires à un taux supérieur à celui des heures normales est en effet fondée sur le même fait que celui qui nous a guidés dans la construction du graphique 2 ; à savoir la pénibilité croissante du travail, lorsque la durée de celui-ci augmente.

On ne confondra toutefois pas une courbe d'indifférence et une courbe de salaire effectif en fonction du temps : il suffit pour qu'elles soient distinctes que le taux de rémunération de l'heure supplémentaire ne soit pas égal à celui qui compenserait pour l'individu la pénibilité de cette heure (1).

On peut préciser la relation entre une courbe de rémunération et les courbes d'indifférence. Supposons (graphique 3) qu'un individu augmente

GRAPHIQUE 3



progressivement la durée de son travail de t à t' , faisant ainsi passer son salaire de s à s' , avec rémunération horaire accrue au-delà d'une certaine durée. Sa satisfaction peut augmenter, diminuer ou rester la même. Faisons l'hypothèse que, dans un premier temps, elle augmente, du fait que l'individu accorde beaucoup d'importance au revenu supplémentaire qu'il encaisse. Les points de la courbe de rémunération sont donc rangés par ordre croissant de satisfaction, c'est-à-dire situés sur des courbes de plus en plus « élevées » (arbitrairement échelonnées sur notre graphique de « 1 » à « 3 »). Dans un second temps, l'accroissement de satisfaction procuré par le

revenu sera compensé par le fait que le travail commence à devenir pénible. Il n'est pas très orthodoxe de considérer une courbe d'indifférence rectiligne sur une certaine longueur, mais ce n'est pas illogique et nous admettons que la courbe de rémunération se confond, sur une certaine longueur, avec la courbe d'indifférence de niveau « 3 », les deux étant, en fait, rectilignes. Enfin, la pénibilité du travail deviendra telle que le salaire supplémentaire ne pourra plus la compenser. Les points suivants de la droite de rémunération seront rangés par ordre décroissant, correspondant, pour certains d'entre eux, aux courbes de niveau « 2 » et « 1 ».

(1) Quant à la question de savoir si l'employeur accorde spontanément cet accroissement de rémunération, sans lequel les travailleurs, tout simplement ne viendraient pas au travail (thèse « libérale »), ou si l'employeur essaye d'imposer aux travailleurs de continuer à travailler au même tarif pour augmenter sa plus-value (thèse marxiste), il s'agit évidemment d'un tout autre problème.

2.1.7. On entend souvent dire, même chez les professionnels de l'analyse sociale, que ces courbes d'indifférence ne « représentent » rien. Il est, certes, extrêmement difficile de construire des courbes d'indifférence à partir d'observations empiriques, encore que des essais aient été faits dans ce sens. Mais l'intérêt de ces courbes est moins dans leur aptitude à procurer des informations concrètes que dans leur valeur comme outil de raisonnement ; cette valeur, elles la tirent de leurs propriétés intrinsèques plus que de leur « ressemblance au réel ». Le problème n'est donc pas celui de leur valeur descriptive ou de la possibilité de les construire empiriquement, mais celui de leur validité théorique. Il suffit qu'elles soient théoriquement possibles à établir pour qu'elles méritent examen. Or leur existence théorique n'est pas niable ; dans le cas présent, on est obligé de l'admettre à partir du moment où l'on admet qu'à salaire égal, tout salarié préférera travailler moins, et qu'à temps égal, il préférera toujours gagner davantage.

Le fait de dessiner des courbes n'est donc que l'illustration commode, la figuration concrète, d'une notion plus fondamentale dans laquelle c'est tout l'espace *OS-OT* qui est ordonné. Dans cet espace, étant donné deux points *a* et *b*, on a toujours « *a* préféré à *b* » ou « *b* préféré à *a* » ou « *a* et *b* indifférents ». Une courbe d'indifférence n'est donc jamais que la figuration géométrique d'une classe parmi d'autres de points indifférents entre eux. (C'est-à-dire que l'espace *OS-OT* n'est pas entièrement ordonné puisqu'il comporte des classes d'indifférence.)

2.2. L'ARBITRAGE FONDAMENTAL

2.2.1. Les courbes d'indifférence expriment ce que nous avons appelé l'arbitrage « fondamental ». Elles montrent en effet, pour chaque combinaison salaire-durée de travail, quelle quantité de salaire l'individu est disposé à sacrifier pour une quantité donnée de temps libre supplémentaire, ou réciproquement, quelle quantité de temps libre il est disposé à sacrifier pour acquérir une quantité donnée de salaire supplémentaire. Ce rapport entre un montant supplémentaire de salaire et une quantité supplémentaire de temps libre s'appelle, en langage économique, un « taux marginal de substitution ». On comprend bien que, par sa nature même, c'est-à-dire par le fait qu'il mesure la quantité d'un bien que l'on est disposé à « échanger » contre un autre, il constitue un acte d'évaluation, et c'est en cela qu'il est plus fondamental que l'arbitrage entre « plus de temps libre... » et « plus de salaire... ».

La carte d'indifférence d'un individu représente donc un ensemble de valeurs locales du taux de substitution. En d'autres termes, elle figure l'ensemble de toutes les valeurs « argent » qu'un individu attribuerait au temps (ou des valeurs « temps » qu'il attribuerait à l'argent) à tous les niveaux possibles de salaire et de durée du travail, ou plus exactement, pour toutes les combinaisons « montant de salaire-durée de travail » possibles.

2.2.2. Nous avons vu plus haut quelle est l'allure générale d'une courbe d'indifférence. Pour estimer la forme spécifique des courbes d'indifférence de l'arbitrage fondamental temps de loisir-salaire, il faut procéder, faute d'informations (1), à des hypothèses plus risquées que les précédentes, à savoir :

1° Lorsque la rémunération horaire et la durée du travail sont toutes deux peu élevées, le revenu est faible et pour l'individu, poussé par la

(1) Les enquêtes comme celle du C.R.E.D.O.C. ne fournissent-elles justement pas ces informations ? Nous ne le pensons pas et dirons pourquoi en fin d'article.

nécessité, l'inconvénient de variations relativement élevées de sa durée de travail (faible) n'arrivera pas à compenser l'« utilité » de variations relativement faibles de son salaire : le taux de substitution entre temps de loisir et salaire est très favorable à ce dernier et la courbe d'indifférence est très aplatie.

Il n'y a pas d'impossibilité à ce qu'elle devienne horizontale, signifiant alors que l'individu, pour une raison quelconque, est indifférent à travailler davantage sans rémunération supplémentaire. C'est, si on y réfléchit, pour tout niveau de revenu, le cas des personnes obéissant à une vocation ou à un impératif moral quelconque. Ce pourrait être aussi le cas d'une personne qui se sentirait tellement exploitée que, de toute façon, elle n'attacherait plus d'importance à l'être davantage ! Une courbe d'indifférence descendante correspondrait à un individu indifférent au fait de travailler plus pour gagner moins, ce qui peut à nouveau être le cas de quelqu'un obéissant à un impératif supérieur.

2° Au contraire, lorsque la durée du travail et la rémunération sont élevées, il faudra de fortes variations de salaire pour compenser de faibles allongements du travail : la courbe d'indifférence devient alors très inclinée. Elle ne peut être verticale parce que cela signifierait que, parvenu à une durée élevée de travail, il devient indifférent au salarier de gagner « infiniment » plus sans travailler davantage (1). Mais on peut admettre qu'elle est proche de la verticalité. La limite à laquelle la courbe est « verticale » est particulièrement significative de l'importance que l'individu attache à l'argent, puisque c'est la limite extrême à laquelle il est disposé à exercer ses forces pour gagner davantage. Elle exprime donc bien le choix « fondamental » ; outre les possibilités psychologiques de l'individu, elle dépend de la valeur qu'il attribue à sa santé. C'est donc affaire d'espèce. Pourtant, en toute rigueur théorique, il semble qu'il n'y ait qu'une limite au-delà de laquelle aucun accroissement de salaire ne peut décider un individu à travailler, c'est la limite « logique » de... 24 heures sur 24 !

3° Pour une même durée de travail, l'individu est disposé à sacrifier une quantité de temps libre qui décroît avec son salaire, ceci par simple application de la « loi » de décroissance marginale de l'utilité du salaire.

4° Pour un même salaire, l'individu est disposé à sacrifier une quantité de temps libre qui décroît avec la durée de son travail, par application de la « loi » de désutilité croissante du travail.

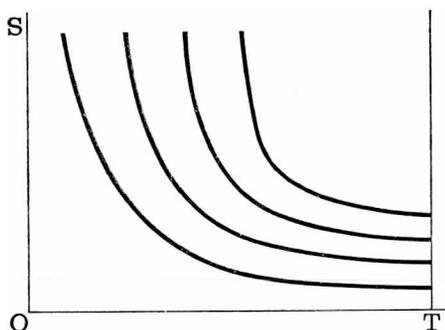
Ceci étant, on aurait, pour un individu « type », la carte d'indifférence indiquée par le graphique 3. On remarquera que les courbes sont en éventail. Il y a là, en fait, une source de complications supplémentaires sur lesquelles il nous paraît inutile d'insister, la forme des courbes d'indifférence n'étant pas essentielle à notre exposé.

2.2.3. Il résulte donc des propriétés des courbes d'indifférence qu'une personne qui « préfère le temps » n'a pas la même carte d'indifférence qu'une autre qui « préfère l'argent ». Sur les graphiques 4, nous avons figuré les courbes d'indifférence de deux individus (évidemment imaginés, car, répétons-le, l'observation empirique est ici particulièrement difficile). L'individu représenté par le graphique 4a « préfère l'argent » : ses courbes sont plus aplaties que celles de l'individu représenté par le gra-

(1) On pourra évidemment imaginer le salarié, épuisé par tant de travail, couché sur son lit de mort, parfaitement « indifférent » aux choses de ce monde. Mais l'économie politique est une discipline sérieuse et ce genre d'argument n'est pas reçu !

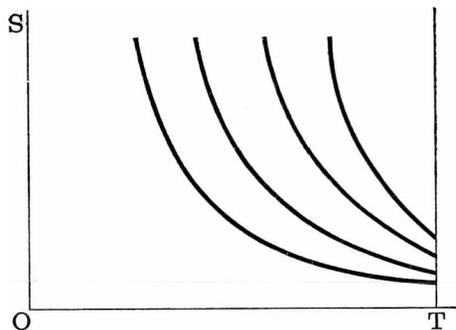
phique 4 b, c'est-à-dire que, pour la même quantité d'argent, il acceptera un plus grand sacrifice de temps. Cela ne signifie pas qu'il en soit ainsi pour n'importe quel niveau de salaire et de revenu ; mais il en est toujours ainsi pour un niveau de salaire et une durée de travail communs aux deux individus. On voit enfin que les courbes de l'individu qui « préfère le temps » deviennent « verticales » plus tôt que celles de l'autre individu : le temps étant plus précieux pour lui, en effet, il n'admettra pas aussi volontiers que l'autre d'effectuer de très longues durées de travail.

GRAPHIQUE 4 a



Préférence générale pour le salaire

GRAPHIQUE 4 b



Préférence générale pour le temps libre

On notera maintenant que l'arbitrage fondamental correspond à un choix entre des taux horaires de rémunération, et non, comme l'arbitrage saisi par les enquêtes, entre différentes façons d'affecter les effets d'un accroissement donné de rémunération horaire. Cette idée paraît contradictoire avec celle que nous avons soutenue plus haut, que la revendication de base est, et reste, une hausse de rémunération horaire. Mais la contradiction n'est qu'apparente. Nous avons d'une part la notion de choix entre deux rémunérations horaires. Cette notion est aisément compréhensible si on raisonne sur un cas extrême, comme, par exemple, le choix entre travailler 45 heures à 8 F et 70 heures à 9 F : la plupart des individus préféreront sans doute la première solution malgré le supplément sensible de revenu que représente la seconde. Mais, d'autre part, dans une situation donnée, par exemple pour l'enquêté du C.R.E.D.O.C. qui, en 1970, gagnait 2 000 F par mois et travaillait 42 heures par semaine, une hausse de rémunération horaire permet toujours d'améliorer cette situation. En d'autres termes, si on se situe en un point précis E de la carte d'indifférence, ce point représente un arbitrage entre plusieurs rémunérations horaires, mais une hausse de rémunération horaire assure toujours le passage de la courbe d'indifférence sur laquelle se trouve E à une courbe supérieure. Il n'y a donc aucune contradiction entre le fait de préférer une rémunération horaire inférieure à une autre, mais assortie d'une plus grande durée de temps libre, et le fait de toujours préférer une rémunération horaire supérieure à celle dont on bénéficie au moment considéré.

3. RELATION ENTRE L'ARBITRAGE FONDAMENTAL ET LE CHOIX ENTRE « PLUS DE TEMPS LIBRE... » ET « PLUS DE SALAIRE... »

3.1. LA NOTION DE POINT D'ÉQUILIBRE

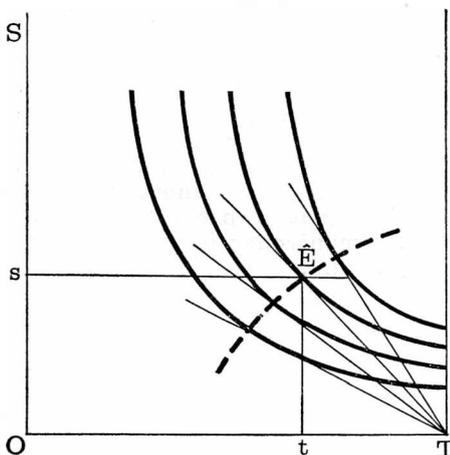
3.1.1. L'analyse d'indifférence nous permettra maintenant de relier clairement l'arbitrage fondamental et l'arbitrage entre « plus de temps à salaire égal » et « plus de salaire à durée égale de travail ».

Nous commencerons par éliminer deux interprétations incorrectes de ce lien.

On pourrait tout d'abord voir dans l'arbitrage saisi par les enquêtes une expression « approximative » de l'arbitrage fondamental. Cette interprétation n'est pas admissible. Pour qu'un arbitrage soit l'expression approchée d'un autre, il faudrait que l'on puisse définir la nature de la marge d'approximation, de l'« erreur », qui les sépare. Or, en réalité, cela n'est pas possible, puisque les deux arbitrages sont de nature différente. Il n'y a donc pas d'« écart » entre eux et parler d'approximation ici serait se référer à une notion d'approximation... très approximative !

On pourrait alors penser que l'arbitrage entre plus de salaire et plus de loisir est une expression « marginale » de l'arbitrage fondamental, puisqu'il porte sur des suppléments de salaire et de revenu. Cette interprétation n'aurait aucune consistance. C'est l'arbitrage fondamental qui est marginal. La « préférence pour le temps libre » saisie par les enquêtes, si elle était marginale par rapport à celui-ci, porterait sur des suppléments de suppléments, ce qui n'est pas le cas. En outre et surtout, l'arbitrage entre « plus de salaire » et « plus de temps libre » se fait « à temps de travail égal » ou « à salaire égal », c'est-à-dire qu'il porte sur des points situés au-dessus ou à droite du point actuel. L'arbitrage fondamental, lui, est un choix entre deux suppléments envisagés de façon simultanée, donc il concerne un point qui n'est pas aligné avec le point E.

GRAPHIQUE 5



3.1.2. La réalité est qu'il y a entre les deux arbitrages un lien beaucoup plus précis, qui nous permettra plus loin de formuler clairement le problème de l'interprétation des enquêtes. Ce lien, la théorie économique l'établit sous le nom de « point d'équilibre ».

Il est clair que lorsque l'employeur augmente la rémunération horaire, ce n'est pas seulement E' ou E'' qui deviennent possibles mais tous les points de $E'E''$, c'est-à-dire toute une série de combinaisons d'accroissements simultanés de salaire et du temps libre. Laquelle de ces combinaisons l'enquêté préférera-t-il ? En

d'autres termes, quel est le point de $E'E''$ qui lui procurerait la plus grande satisfaction ? La réponse est contenue dans la question : en effet, ce point est logiquement celui qui est situé sur la courbe d'indifférence la plus élevée parmi toutes celles qui ont un contact avec $E'E''$. C'est donc le point où $E'E''$ est tangent à une courbe d'indifférence (point \hat{E} sur le graphique 5).

Ce point est appelé « point d'équilibre ». Il définit une combinaison « optimale » de durée de loisir O_t et de durée de travail tT sur l'axe des abscisses. Comme il y a une série de taux de rémunération horaire possibles, il y a une série de points d'équilibres possibles. On appelle « sentier d'équilibre » l'ensemble de ces points.

3.2. RELATIONS ENTRE LE POINT D'ÉQUILIBRE ET LES COURBES D'INDIFFÉRENCE

3.2.1. La notion de point d'équilibre permet de nuancer fortement le sens de l'arbitrage « plus de temps... » — « plus de salaire... ». L'enquête, en effet, n'exprime pas une préférence brutale pour le point E' ou E'' mais donne une indication sur la position de son point d'équilibre \hat{E} . S'il répond « plus de salaire », \hat{E} se trouve du côté de E'' par rapport au milieu de $E'E''$. S'il répond « plus de temps libre », \hat{E} se trouve du côté de E' .

Or, qu'est-ce qui détermine la position du point d'équilibre plutôt vers E' ou plutôt vers E'' ? C'est de toute évidence, *la forme des courbes d'indifférence*. Cette proposition théorique traduit fidèlement l'idée que la réponse des enquêtés dépend de la façon dont ceux-ci valorisent le temps et l'argent l'un par rapport à l'autre : *à la notion « point d'équilibre » correspond très exactement la réponse de l'enquête à la question posée; à la notion « valorisation du temps et de l'argent » correspond très exactement la forme des courbes d'indifférence*.

On comprend alors aisément qu'au fur et à mesure que la rémunération horaire augmente, le déplacement du point d'équilibre (« sentier d'équilibre ») dépend de la forme des courbes d'indifférence. Par ailleurs, étant donné deux individus différents, pour un même niveau de rémunération horaire et de durée du travail, la position du point d'équilibre de chacun dépend également de la forme de ses courbes d'indifférence.

3.2.2. Dans ces conditions, la position du point d'équilibre nous informe-t-elle sur les courbes d'indifférence ? La réponse est négative : le point d'équilibre est la dérivée première de la courbe d'indifférence, et on ne peut connaître la valeur d'une fonction de la valeur de la dérivée.

Mais le déplacement du point d'équilibre pourrait-il nous informer ? En d'autres termes, la comparaison entre les résultats de deux enquêtes comme celle du C.R.E.D.O.C. et celle de l'I.N.S.E.E. nous informe-t-elle sur les arbitrages fondamentaux ?

Il ne le semble pas puisqu'il faudrait passer d'une information très imprécise sur les points d'équilibre à une hypothèse sur la forme des courbes d'indifférence, et que, de plus, on compare des courbes d'indifférence « devinées » à partir d'une comparaison entre points d'équilibre mal connus. Un certain nombre de considérations d'ordre « concret » sont donc nécessaires, que nous examinerons maintenant.

4. COMPARAISON ENTRE LES RÉSULTATS DES ENQUÊTES C.R.E.D.O.C. ET I.N.S.E.E.

4.1. LA ZONE « RÉELLE » DES GRAPHIQUES D'INDIFFÉRENCE

4.1.1. Dire que les pourcentages observés dans l'enquête C.R.E.D.O.C dénotent une différence des attitudes profondes à l'argent et au temps, ce serait dire que les enquêtés du C.R.E.D.O.C. se trouvaient, au moment de l'enquête dans une zone de leurs cartes d'indifférence où les taux de substitution salaire-temps de loisir sont favorables au loisir, tandis que les enquêtés de l'I.N.S.E.E. se trouvaient dans une zone où les taux de substitution étaient favorables au salaire. Or, ceci implique une hypothèse complémentaire concernant les graphiques d'indifférence : à savoir que la forme des courbes est telle que les taux de substitution peuvent subir d'importantes modifications dans la zone du graphique correspondant aux situations réelles.

En effet, il ne faut pas perdre de vue qu'un graphique d'indifférence est théorique, non seulement au sens où il exprime une théorie, mais aussi au sens où il englobe la totalité des choix. Or, si ceci présente quelque utilité pour le raisonnement, il en résulte par contre qu'une petite partie seulement du graphique correspond aux situations réelles. Il n'est pas raisonnable de penser qu'au moment d'envisager une hausse de rémunération horaire pour répondre à l'enquête (selon notre hypothèse, § 2.1.1), un enquêté OS qui gagne environ 1 250 F par mois et travaille 42 heures, va imaginer le cas où il gagnerait 6 000 F et ne travaillerait que 30 heures.

La zone utile du graphique d'indifférence ne comprend donc que la situation actuelle de l'enquêté et les situations raisonnablement envisageables par lui. Sa longueur sur l'axe des abscisses est au maximum d'une heure environ en moins et de quelques heures en plus de la durée de travail effective de l'enquêté considéré, alors que l'axe des abscisses, théorique, va de zéro heure à la totalité du temps disponible. La hauteur de la zone réelle a pour limite inférieure le produit « rémunération actuelle \times durée minimum vraisemblable du travail » et pour limite supérieure le produit « rémunération horaire maximum raisonnablement envisageable \times durée maximum du travail envisageable », alors que l'axe des ordonnées va de zéro à l'infini. La zone réelle est donc très réduite.

Pourtant, pour qu'il y ait une évolution profonde des attitudes observables, il faudrait que ce soit dans cette zone que se produisent les modifications de forme des courbes d'indifférence ou que se situent les forts retournements de ces courbes (« coudes ») qui expliqueraient le déplacement des points d'équilibre.

La comparaison des enquêtes entre elles exige que l'on examine les hypothèses qui pourraient rendre vraisemblables ces retournements ou ces modifications. En termes plus concrets, il faut donc se demander si le niveau actuel du pouvoir d'achat, ou encore son augmentation au cours des dernières années, rend plausible l'hypothèse d'un changement des attitudes profondes.

4.1.2. Ce raisonnement paraît peu admissible, en effet :

1° Il paraît exclu que les courbes d'indifférence présentent des coudes dans la zone réelle. Admettre l'existence de ces coudes serait poser prati-

quement l'hypothèse qu'il existe des seuils de revenu au voisinage desquels les attitudes changeraient. Cette hypothèse est « a priori » admissible, mais il faut en ajouter une autre qui serait que ces seuils se situeraient juste entre les niveaux de salaires moyens observés dans les enquêtes que l'on compare. Pour considérer cette hypothèse comme vérifiée, il aurait fallu qu'elle ait été introduite dans l'enquête, c'est-à-dire que celle-ci cherche systématiquement à établir le niveau d'un seuil. Ce n'est pas le cas. On ne peut donc se prononcer sur l'existence d'un seuil qui se trouverait dans la zone réelle.

Par contre, si on considère les montants actuels des salaires, il paraît difficile de poser en hypothèse que des revenus de l'ordre de 1 200 à 2 000 F pour les catégories inférieures soient si élevés qu'ils pourraient constituer un seuil au-delà duquel la valeur-temps que les titulaires accordent à l'argent augmenterait brusquement, tandis que symétriquement, diminuerait soudainement la valeur-argent accordée au temps. Seules des études spécifiques permettraient de confirmer ou d'infirmer l'hypothèse de seuils de comportement, dans le domaine de l'arbitrage temps de loisir-salaire.

2° La zone réelle pourrait s'être déplacée pour venir se loger là où les taux de substitution sont sensiblement plus favorables au temps. Il y aurait deux possibilités : un léger déplacement de la zone réelle serait suffisant s'il y avait un coude dans les courbes juste à gauche de sa position initiale ; ou bien elle devrait effectuer un important déplacement vers le haut (forte hausse des rémunérations horaires) pour atteindre la région où les taux de substitution présentent une différence sensible par rapport à leur valeur initiale. Ce qui a été dit précédemment des coudes conduit à considérer comme improbable la première éventualité. Mais la seconde l'est tout autant, car ce déplacement de la zone réelle le long de portions assez longues des courbes signifie concrètement de très fortes variations des pouvoirs d'achat et de la durée du travail, variations beaucoup plus sensibles que celles observables dans la réalité, même sur quelques années.

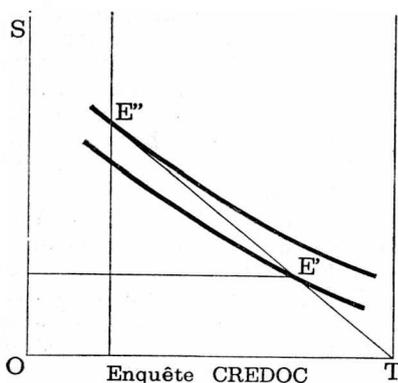
3° Enfin, les courbes d'indifférence pourraient s'être elles-mêmes profondément modifiées, de sorte que les taux de substitution deviennent favorables au temps, sans déplacement sensible de la zone réelle. C'est, au fond, l'idée selon laquelle l'enquête C.R.E.D.O.C. dénoterait une évolution, ou mieux, une mutation des attitudes. Mais il faut ramener la signification et la portée des courbes d'indifférence à leurs justes limites : elles sont un moyen commode de figuration d'une hypothèse et un instrument de raisonnement abstrait. L'économiste ne prend pas parti (on le lui reproche) sur ce qu'il appelle les déterminants exogènes des préférences, c'est-à-dire le système de valeurs sociales, les attitudes, etc... qui déterminent la forme des courbes. Mais justement, il est en mesure d'avertir l'utilisateur de l'importance des hypothèses rendues nécessaires pour expliquer ce qu'il a, lui, observé. En l'occurrence, l'économiste observe une différence dans la position des points d'équilibre de deux échantillons plus ou moins comparables. Si l'utilisateur conclue de cette différence à une évolution des attitudes, l'économiste répond : « vous êtes en train de dire que les courbes d'indifférence se sont profondément modifiées au sein de la zone réelle du graphique d'indifférence ; mais votre hypothèse concerne, en réalité, toute une gamme de déterminants sociaux que je n'ai pas mission d'étudier, mais dont nous savons tous qu'ils changent très lentement. La différence entre les enquêtes C.R.E.D.O.C. et I.N.S.E.E. signifie que les points d'équilibre des enquêtes n'étaient pas situés de la même façon ; plus on va au-delà de cette interprétation, plus les hypothèses formulées sont aventureuses.

4.1.3. Enfin, quelle que soit la raison pour laquelle les courbes d'indifférence se seraient modifiées de la sorte, il semble qu'il en résulterait un fait observable : dorénavant, les taux actuels de majoration des heures supplémentaires du travail ne devraient plus suffire à décider les travailleurs à accepter les heures supplémentaires. La pratique dans ce domaine consiste, en réalité, à essayer d'adapter la forme de la courbe de rémunération à celle des courbes d'indifférence. Il est bien évident qu'à partir du moment où celles-ci deviennent plus ascendantes qu'elles ne l'étaient jusque-là, les taux de majoration des heures supplémentaires devraient être augmentés pour éviter un trop grand écart entre les courbes d'indifférence et les courbes de rémunération. Faute de cette majoration, les travailleurs commenceraient à se désintéresser des heures supplémentaires, ce qui ne paraît pas être le cas.

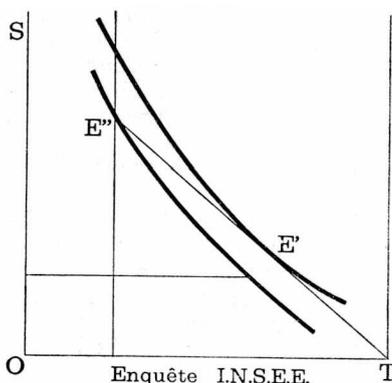
4.1.4. D'ailleurs, quelle est, au fond, la conclusion exacte que le déplacement des points d'équilibre suggère quant aux courbes d'indifférence ? Simplement, d'après ce qui a été indiqué plus haut (§ 2.1.4.), que pour les enquêtés de l'I.N.S.E.E., les courbes d'indifférence passant par E' passent au-dessous de E'' tandis que pour ceux du C.R.E.D.O.C., elles passent au-dessus (graphique 6).

Cela dénote, certes, une certaine différence de comportement, mais il serait assurément risqué de chercher à aller au-delà de ce simple « signe ».

GRAPHIQUE 6 a



GRAPHIQUE 6 b



4.2. QUELQUES POINTS EXPLICATIFS

4.2.1. La différence de composition des échantillons et de méthodologie d'enquête a vraisemblablement une influence très importante sur les courbes d'indifférence. La théorie du choix qui vient d'être utilisée repose sur une hypothèse souvent mal comprise : la stabilité des courbes d'indifférence ; c'est-à-dire que les courbes d'indifférence ne doivent pas changer dans le temps où le « décideur » (l'enquêté dans notre cas) effectue son choix (répond au questionnaire). Mais toute latitude leur est laissée de changer entre les décisions successives. Ces changements ne sont pas du ressort de l'analyse économique mais du ressort de la sociologie et de la psychologie. Nous avons vu plus haut qu'il est risqué de les interpréter à partir de résultats « endogènes » (position des points d'équilibre). Leur modification peut aussi bien tenir à de profondes mutations psycho-sociales

qu'à des facteurs tenant simplement aux conditions de l'observation. Or, ici :

1° L'enquête du C.R.E.D.O.C. portait sur une entreprise et les enquêtés peuvent donc avoir été plus sensibles aux revendications syndicales, qui vont en ce moment dans le sens d'une réduction du travail. Ce facteur est un des « déterminants exogènes » qui peuvent modifier sensiblement la forme des courbes d'indifférence au moment de l'enquête.

Une forme plus raffinée de la théorie du choix, à savoir la théorie de l'utilité, tiendrait compte de ce fait en introduisant l'utilité « des autres » dans la fonction d'utilité de l'enquêté.

2° Le fait que l'enquête est effectuée sur le lieu du travail soustrait l'enquêté à l'influence de l'épouse : elle tient les cordons de la bourse et elle est souvent inactive : elle peut donc avoir une optique bien différente de celle de son mari.

Ces deux exemples ne prétendent pas être exhaustifs. Les spécialistes des problèmes de comparaison entre enquêtes auront bien d'autres remarques à faire. Ce que nous voulions souligner c'est que tous ces facteurs sont de nature à modifier momentanément les courbes d'indifférence sans que cela soit significatif de modifications profondes d'attitudes.

4.2.2. D'autres points ne tiennent pas à la méthodologie de l'enquête. Rappelons les deux principaux.

1° L'enquête C.R.E.D.O.C. est postérieure à l'enquête I.N.S.E.E. Entre les deux dates, les niveaux de vie ont augmenté. Donc certainement, les enquêtés du C.R.E.D.O.C. étaient dans une portion de leurs cartes d'indifférence où les courbes sont légèrement plus ascendantes, faisant glisser les points d'équilibre vers E' .

2° Les salaires de la R.N.U.R. sont supérieurs aux salaires moyens, et il y a là une deuxième raison s'ajoutant à la première qui « pousse » un peu les enquêtés vers la droite le long de leurs courbes d'indifférence, donc qui les amène à un point où ces courbes sont plus ascendantes.

4.3. LE PROBLÈME DE LA RÉPARTITION DES POINTS D'ÉQUILIBRE

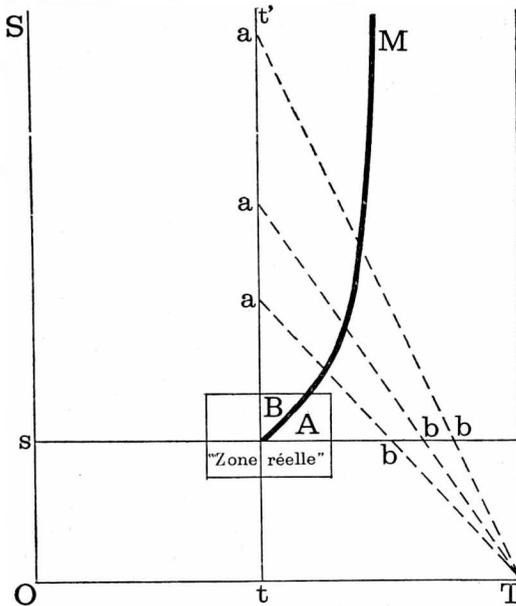
4.3.1. Nous attirerons l'attention, pour terminer, sur un point de portée plus générale.

Il ne faut pas perdre de vue qu'une carte d'indifférence caractérise un individu et un seul. Le décompte des réponses « plus de salaire... » et « plus de temps... » est un décompte d'autant de points d'équilibre qu'il y a d'enquêtés. D'où l'importance d'une autre donnée sur laquelle nous n'avons pas d'information. Si, pour chaque enquête, nous regroupons dans un seul espace OS, OT les cartes d'indifférence des enquêtés de cette enquête, nous ne savons pas comment se répartissent les points d'équilibre des enquêtés dans cet espace. Tout ce que nous savons, rappelons-le, est que les points d'équilibre « tendent » à se placer vers E' ou vers E'' . Mais il est raisonnable de penser qu'en fait, ils se répartissent autour d'un axe situé quelque part entre sE (lieu des points « plus de salaire... ») et Et' (lieu des points « plus de temps... »). Considérons donc un graphique sur lequel seraient portés les situations réelles et les choix de tous les enquêtés d'une enquête (graphique 7).

Nous aurons une zone réelle regroupant les situations effectives et les situations raisonnablement envisageables pour tous les enquêtés (limite inférieure: rémunération minimum envisageable pour le moins rémunéré de

tous les salariés ; limite supérieure : rémunération maximum envisageable pour le plus rémunéré ; limites de gauche et de droite : durée de travail maximum envisageable par celui qui effectue les plus longues durées de travail et limite minimum envisageable par celui dont les durées de travail sont les plus courtes).

GRAPHIQUE 7



A : CREDOC, 1970 : 65 % *
 I.N.S.E.E., 1967 : 33 % **
 B : CREDOC, 1970 : 35 % *
 I.N.S.E.E., 1967 : 67 % **

* Échantillon d'entreprise

** Échantillon national

Du centre de cette zone on trace le lieu géométrique *M* des milieux des segments *E'E'*. L'obligation pour les enquêtés de choisir entre les solutions extrêmes *E'* et *E''* a pour effet de scinder la répartition des points d'équilibre des enquêtés en deux masses représentées par les zones *A* et *B* sur le graphique, alors qu'en réalité les points se répartissent vraisemblablement autour d'un axe dont on a toute raison de supposer qu'il n'est pas très éloigné de *M*. Les enquêtes nous renseignent sur le pourcentage des réponses situées dans la zone *A* et dans la zone *B*, mais elles ne nous disent pas où se trouve l'axe central de la répartition effective. Lorsque l'on compare deux enquêtes c'est donc l'essentiel qui nous échappe, à savoir le déplacement de l'axe autour duquel se répartissent effectivement les réponses. Plus le déplacement de cet axe est grand, plus l'évolution des attitudes est grande. L'importante différence entre les pourcentages observés dans les enquêtes *C.R.E.D.O.C.* et *I.N.S.E.E.* suggère sans doute un déplacement de l'axe qui peut être sensible. Mais c'est une indication très vague. Il nous manque notamment une donnée essentielle qui est la dispersion des points d'équilibre. Il paraît probable qu'elle est beaucoup moins grande dans le cas des enquêtés du *C.R.E.D.O.C.*, attendu qu'il s'agit là d'une population beaucoup plus homogène que la population sondée par l'*I.N.S.E.E.* Dès lors, un déplacement relativement faible de l'axe « *C.R.E.D.O.C.* » pourrait suffire à faire basculer un important pourcentage des réponses dans la zone *A*, sans que, par ailleurs, il y ait une modification sensible des préférences de la population sondée par l'*I.N.S.E.E.*

4.3.2. Qu'il nous soit permis de faire une suggestion concernant les enquêtes sur les arbitrages entre « plus de temps libre... » et « plus de salaire... ». Ces enquêtes devraient, croyons-nous, essayer de repérer l'emplacement approximatif de l'axe central de la répartition des points d'équilibre, et non seulement de mesurer le poids de chaque zone *A* et *B*. Il faudrait pour cela formuler les questions de façon à offrir à l'enquêté

la possibilité de se situer par rapport à la position médiane et non par rapport aux positions extrêmes. Par exemple, on pourrait compléter la question habituelle par une question où la position médiane serait proposée à l'enquêté et il lui serait demandé de l'apprécier par le classique « un peu, beaucoup, etc... ». Ces réponses pourraient arbitrairement être considérées comme scindant les segments $E'E''$ en trois zones ou plus. On aurait ainsi au moins une indication sur la dispersion des préférences des enquêtés et sur la position approximative de l'axe central de ces répartitions.

* *
* *

On accuse souvent, non sans raison, la théorie du choix dit « rationnel » d'être excessivement abstraite, irréaliste, non pertinente... On aura également remarqué, dans notre exposé, qu'elle juxtapose curieusement une notion relativement acceptable de « rationalité » (cohérence des choix) et des hypothèses assez confuses de comportement (sur la nature même des préférences), élaborées au début du siècle par des économistes ignorant systématiquement tout de la psychologie scientifique naissante, et travaillant dans leur tour d'ivoire. D'où une sorte de rationalité objective-normative, une confusion entre le raisonnable et le rationnel, qui font que la théorie économique du choix, si mathématisée soit-elle, reste un splendide spécimen de « métaphysique implicite ».

Pourtant, il ne faut pas perdre de vue que tout ceci pose, en fait, des problèmes épistémologiques très complexes. Nous n'entrerons donc pas ici dans ce débat. Nous dirons qu'en tout état de cause, la connaissance scientifique est faite de « propositions » (par exemple, la proposition « le point d'équilibre s'établit au lieu de tangence entre la droite de rémunération et une courbe d'indifférence » ; la proposition « 56 % des enquêtés préfèrent plus de loisirs »). Éventuellement, ces propositions peuvent désigner le même phénomène, mais perçu de plusieurs façons différentes, dans le cadre de problématiques différentes. Elles s'insèrent donc dans des « discours » qui n'ont pas la même finalité.

Cette approche conduit à dépasser le problème du « réalisme ». On dit volontiers : « à quoi sert tout ceci ? ». Nous dirons : « à qui sert tout ceci ? » Actuellement, il semble que la théorie du choix « rationnel » comme « discours », comme « message » n'ait guère d'intérêt que pour ses auteurs. Pourtant, il faut savoir tirer parti de la vraie nature de cette théorie, qui est d'ordre *syntactique*, c'est-à-dire qu'elle contribue à « bien » former le discours analytique, et non *sémantique*, ce qui serait à dire qu'elle désigne un phénomène effectif.

C'est pourquoi nous avons essayé de l'appliquer, sous sa forme la plus rudimentaire possible, à l'arbitrage salaire-loisir, pensant qu'elle permet de l'éclairer et qu'elle peut éviter l'interprétation abusive ou erronée de certaines enquêtes.

Si on veut saisir les attitudes profondes, il faut se reporter aux facteurs psycho-sociaux qui déterminent les préférences. Les choix sont des signes. Nous avons vu, dans le cas de l'arbitrage entre loisir et temps de travail, tous les risques d'hypothèses implicites très fragiles, voire inacceptables, que comporte le passage du signe à la signification.

BIBLIOGRAPHIE

FUTURES. — Volume 3, n° 4, décembre 1971.

Trois articles très intéressants dans ce numéro :

SANDOW (Stuart). — L'enseignement de la Prospective.

Analysant les étapes fondamentales de toute démarche prospective, définissant de façon très précise les méthodes de travail utilisables, associant à chaque étape un ou plusieurs outils, l'auteur parvient à démonter les rouages de cette presque science appelée « Prospective », tout en évitant les pièges d'une simplification pédagogique abusive. La tâche n'était ni évidente ni facile, mais cette brillante démonstration ne doit pas nous faire oublier qu'il s'agit non pas d'un jeu pour intellectuels sophistiqués, mais de la découverte de notre futur.

PERETZ (David). — Trente-cinq ans de changements pour les Systèmes Financiers.

Aux caractéristiques passées des systèmes financiers — clients financièrement sous-développés, institutions très différenciées, travail manuel intense et répétitif, absence de planification à long terme, développement essentiellement national — l'auteur oppose celles du futur, de l'an 2000 : compétence des clients, déspecialisation des intermédiaires financiers, automatisation très poussée, planification à long terme, intérêt des employés, internationalisation des marchés et donc des institutions financières.

Quelles pourraient être les conséquences principales de cette évolution ?

La substitution d'un système de règlements totalement automatisé et centralisé au système actuel basé sur la monnaie fiduciaire et le chèque permettrait une connaissance parfaite de l'ensemble des transactions effectuées par l'ensemble des agents. Le futur système des paiements pourrait alors fournir une base sérieuse à toutes les études de transferts et de redistribution.

— Les différents marchés pourraient se réduire à un marché unique, entièrement automatisé, où chaque prêteur, chaque emprunteur spécifierait les caractéristiques (risque, liquidité, taux de rendement, durée...) des opérations financières qu'il souhaite réaliser.

— Enfin, les décisions de l'État concernant un secteur, un placement ou une catégorie d'agents déterminée, interviendraient, en dehors du système financier, une fois les équilibres réalisés.

BEER (Stafford). — La Machine appelée Liberté.

Dans un style plein d'humour, l'auteur dénonce l'incapacité des sociétés actuelles à résoudre les problèmes d'environnement, de pollution et de surpopulation.

Il dénonce surtout l'accoutumance de tous les agents économiques qui ressentent ces problèmes fondamentaux comme relevant de la « pata-physique » de Jarry que doivent résoudre des « pata-spécialistes ».

C'est là qu'intervient la liberté : peut-on raisonnablement penser que ces problèmes pourront être résolus sans que des mesures énergiques soient prises, sans que l'on porte atteinte à la liberté de certains pour ne pas détruire celle de tous les autres ?

Cette machine appelée Liberté qu'il faut redéfinir pour qu'elle continue d'exister, doit être confiée non pas à des hommes politiques, non pas aux citoyens, mais à des scientifiques, c'est-à-dire, pour l'auteur, à des cybernéticiens.

Même si l'on n'est pas un inconditionnel de cette science, même si l'on sent bien que la cybernétique ne peut être que ce qu'en font les hommes, le passage de « pata-solutions » incontrôlées à des solutions techniquement élaborées, donc contrôlables, ne peut être que bénéfique. La mise en place d'un « méta-système » contrôlé par des « cybernanthropes » semble préférable à l'usage de mesures arbitraires.

Christine DETOURBET

SAUVY (Alfred). — Histoire économique de la France entre les deux guerres, Paris, Fayard, 1972. Ch. IV : Le logement par **Anita HIRSCH**, pp. 76-110.

Anita Hirsch nous fait une description assez complète de l'histoire du logement entre les deux guerres, retracée à l'aide des textes juridiques et des statistiques existantes sur cette période. On trouve une chronologie des mesures prises pendant cette période : les mesures juridiques et leurs applications, et une analyse de leurs conséquences sur le marché du logement, sur les logements locatifs, et sur la construction.

On peut faire un bref rappel des principales étapes de cette histoire :

— Avant 1914 : les loyers étaient entièrement libres, leurs hausses importantes, et le marché du logement florissant. L'investissement immobilier était très rentable et l'on construisait plus de 45 000 logements par an, et même 110 000 d'après le recensement de 1962. Il n'y avait donc pas, à cette époque, de pénurie dans le domaine du logement ; néanmoins, les quartiers populaires étaient surpeuplés.

— La guerre de 1914 a renversé la situation, et elle ne sera pas redressée avant longtemps.

Les mesures prises au départ pour protéger les familles des combattants, et le marasme économique ont entraîné des modifications profondes dans le domaine du logement.

Citons les mesures essentielles :

— « Les délais moratoires » accordés le 14 août 1914 : les familles des combattants ne sont pas obligées de payer leur loyer, et les baux de location sont reconduits jusqu'à la fin des hostilités.

— Le 19 mars 1918, le champ d'application des « délais moratoires » est étendu à tous les baux antérieurs au 1^{er} août 1914. Jusqu'en 1926, toute une série de textes renforcent les droits du locataire au détriment de ceux du propriétaire.

Les locataires, protégés, conservent leur logement, ne payent plus de loyer, et certains occupent plusieurs logements : c'est ce qu'on appelle le « desserrement ».

On assiste alors à une véritable crise : il est quasiment impossible de trouver un logement vacant. Cette crise est attribuée à l'arrêt de la construction pendant la guerre, mais elle est due également au desserrement.

La crise de la construction en dépend aussi : la construction capitaliste n'est plus valable et les capitaux vont ailleurs.

C'est à cette époque qu'on voit se développer la construction en copropriété, et la construction de maisons individuelles, toutes les deux rendues nécessaires par l'importante demande.

L'aide de l'État est quasiment inexistante : jusqu'en 1928-1929 où un programme de logements sociaux (HBM : habitations à bon marché) est lancé. Le décalage entre logements anciens et constructions neuves ne fait que s'aggraver, le Parlement reculant toujours devant la décision de libérer les loyers.

Après 1935, la construction est relancée par des mesures fiscales et des prises en charge par l'État des taux d'intérêt : les « bonifications d'intérêt », mais la guerre de 1939 interrompt la progression de la construction.

En conclusion, pendant toute cette période, des mesures à caractère social ont fini par avoir des effets nettement antisociaux. On a assisté à une dégradation totale des logements, les propriétaires n'ayant pas fait de réparations. Anita Hirsch montre comment l'absence de chiffres et de statistiques sérieuses a manqué, d'une part aux législateurs pour les aider à prendre des décisions, d'autre part manque maintenant pour apprécier cette période.

Elle donne néanmoins des tableaux.

Pendant cette époque trouble, l'absence de décisions au moment opportun a entraîné une détérioration totale de la situation et a contribué à déterminer le comportement des Français face aux problèmes du logement.

Brigitte JOUSSELLIN

VILLENEUVE (André). — L'équipement des ménages en automobiles. Enquête transports 1967. « Les collections de l'I.N.S.E.E., série M », n° 15, 120 p., tableaux, graphiques, bibliographies.

Les résultats de l'étude qui nous est présentée ont été obtenus à partir des données de l'enquête sur la demande de transports des ménages, enquête réalisée par l'I.N.S.E.E. entre septembre 1966 et août 1967 et concernant la population des ménages ordinaires résidant en France métropolitaine (47,1 millions de personnes). L'échantillon aléatoire de ménages interrogés a été tiré au sort à partir d'une base de sondage constituée des feuilles de logement du recensement de 1962 complétées par une liste de logements neufs achevés depuis. Le taux de sondage est de 12/10 000. Les interviews ont été établis sur une année entière.

La première partie de l'étude, présentée dans le numéro 15 de la série M des collections de l'I.N.S.E.E., analyse les résultats concernant le taux de motorisation des ménages, la situation des personnes par rapport à l'automobile, le parc automobile et le passé automobile des ménages.

Au moment de l'enquête, le parc automobile était de 8 946 000 voitures, utilisées à titre personnel par les ménages ordinaires, soient 8 630 000 possédées par ceux-ci, le restant étant mis à leur disposition par des tiers. Il existe donc environ 58 voitures pour 100 ménages. Mais en tenant compte de la multimotorisation, le pourcentage de ménages disposant d'une voiture est de 51,3 %, alors qu'il n'était que de 30 % en 1960. Cependant, on a constaté ces dernières années un certain ralentissement du rythme de diffusion. L'époque de l'enquête 1966-1967 serait une époque charnière de cette diffusion, se situant entre une phase de progression très rapide et une phase de progression plus modérée. Il apparaît que le taux de démotorisation des ménages a augmenté de façon nette. En 1967, 7,2 % de l'ensemble des ménages, 12,3 % de l'ensemble des ménages qui sont ou ont été motorisés, sont démotorisés ; ce sont le plus souvent des ménages à faible niveau de vie, âgés ou résidant dans de grandes agglomérations. La démotorisation pourrait être accrue ces prochaines années par le phénomène de « découragement » de l'utilisation d'automobile, phénomène déjà perceptible dans les grandes agglomérations, en particulier dans la région parisienne.

Un autre facteur expliquant le ralentissement du rythme de diffusion de l'automobile est le fait que l'acquisition de voitures est le plus souvent due, maintenant, au renouvellement qu'à l'achat d'une première voiture. En effet, la proportion de ménages motorisés possédant son premier véhicule a diminué depuis une dizaine d'années.

Par contre, on peut constater un effet de génération dans l'équipement automobile des ménages : les jeunes se motorisent davantage et plus tôt. Ce même phénomène se retrouve d'ailleurs, si l'on considère la détention du permis de conduire par les personnes, avec un effet plus marqué pour les femmes.

Il est à noter que les hommes ont beaucoup plus souvent leur permis de conduire que les femmes (65 % des hommes, 21 % des femmes). De même ce sont les chefs de ménage de sexe masculin qui sont le plus souvent des « conducteurs habituels » (76,6 % de l'ensemble des « conducteurs habituels »), leurs épouses l'étant rarement.

Sont ensuite étudiées les principales caractéristiques du parc automobile : âge de la voiture, puissance fiscale, marque et type, durée de vie... Il apparaît que les différenciations sociales fondées sur le type des voitures possédées tendent légèrement à s'atténuer. Toutefois, elles s'atténuent moins vite que la différenciation résultant de la possession ou non possession d'une voiture.

Enfin, l'étude nous apprend aussi qu'en moyenne, les ménages motorisés possèdent une voiture depuis environ 11 ans, qu'ils sont actuellement propriétaires de leur troisième voiture, qu'ils ont conservé la précédente environ 4 ans et que celle-ci a été dans la plupart des cas, soit reprise lors de l'achat de la voiture actuelle, soit vendue à un particulier.

La première partie de l'enquête transports 1967 étudiant l'équipement des ménages en automobiles se termine par des tableaux détaillés de résultats.

Catherine LAGUÉS.

Dunod vous propose

DANS LA COLLECTION « MARKETING »

Distribution

Le grand commerce

par **Cl. BROSELIN**

116 pages 16 × 25. Broché 19 F

Marketing et économie

Emploi des indicateurs économiques

par **R.R.P. WHITELAW**

132 pages 16 × 25. Broché 24 F

...UN PETIT GUIDE A (S') OFFRIR

Faites le marketing de votre carrière

...ET RÉUSSISSEZ !

par **B. KRIEF, B. de LAVALETTE**

224 pages 12 × 19. Broché 16 F

En vente dans toutes les bonnes librairies et chez

DUNOD

ÉDITEUR 92, RUE BONAPARTE - PARIS-6^e - 326-99-15

Le directeur de la publication : P. BORDAS.

Dépôt légal : 4^e trimestre 1972. Numéro 7405. Imprimé en France.

Imprimerie Nouvelle, Orléans. — N° 6631.

CONSOMMATION (ANNALES DU C. R. E. D. O. C.)

1967

- N° 1. — Une étude économétrique de la demande de viande. — La consommation des Français en 1965. — Intégration des méthodes d'approche psycho-sociologiques à l'étude de l'épargne.
- N° 2. — Un indicateur de la morbidité appliqué aux données d'une enquête sur la consommation médicale. — La diffusion des services collectifs : phénomène économique ou social ? — Les travaux de préparation du V^e Plan et l'élaboration d'un modèle national de fonctionnement du marché du logement. — Les conditions de vie des familles.
- N° 3. — L'épargne des exploitants agricoles. — Structure et équilibre du marché du textile. — Les dépenses touristiques.
- N° 4. — L'appareil commercial et les circuits de distribution. — Le développement de la radiologie.

1968

- N° 1. — Étude critique de méthodes d'enquête. — Étude sur l'offre et la demande de créance.
- N° 2. — Théorie et politique de l'épargne. — Un modèle prévisionnel de la demande de logements. — L'évolution de la consommation de viande.
- N° 3. — La consommation et la demande de monnaie. — Valeur prédictive des intentions d'achats au niveau du ménage pris individuellement.
- N° 4. — Quelques éléments sur le comportement des propriétaires vis-à-vis du prix du logement acheté et de la mise de fonds versée. — Facteurs « irrationnels » de l'offre d'épargne (recherches allemandes).

1969

- N° 1. — L'offre de monnaie par les banques commerciales. — L'économie des services de soins médicaux en France. — L'évolution de la consommation de produits laitiers de 1950 à 1966.
- N° 2. — L'économie des services de soins médicaux en France. — La formation de l'épargne liquide (l'exemple du Crédit Mutuel). — Consommation individuelle et consommation collective. — Étude sur la demande en logement des ménages.
- N° 3. — Les prix de détail en France par rapport aux autres pays de la Communauté. — La consommation des ménages en France et en Hongrie. — Introduction à l'analyse des données.
- N° 4. — Durée d'observation et précision dans les enquêtes de consommation. — Un essai de classification de titres boursiers fondée sur l'analyse factorielle. — Introduction à l'analyse des données.

1970

- N° 1. — La fréquentation des équipements collectifs. — La supériorité de la gestion collective de l'épargne mobilière : analyse méthodologique et application aux SICAV. — Le comportement des exploitants agricoles en Eure-et-Loir et en Ille-et-Vilaine.
- N° 2-3. — L'Évolution de la consommation des ménages de 1959 à 1968.
- N° 4. — Les services médicaux en Suède et en France. — Proposition pour une méthodologie de l'étude de la redistribution. — La consommation des boissons dans quelques pays d'Europe.

1971

- N° 1. — Les familles devant l'éducation des enfants. — Nouvelle évaluation de la fortune des ménages (1959-1967). — Budget-temps et choix d'activité.
- N° 2. — Enquête sur les loisirs et mode de vie du personnel de la Régie Nationale des Usines Renault. — Étude des effets différentiels des impôts sur la consommation. — La morphologie sociale des communes urbaines.
- N° 3. — La consommation élargie. — Étude économique de l'activité des médecins. — Possibilités et difficultés de la régulation des problèmes d'environnement et de nuisance par entente spontanée entre les intéressés.
- N° 4. — Nature et prix des soins médicaux en ville. — Quelques résultats de l'étude des bilans de petites et moyennes entreprises.

1972

- N° 1. — Enquête sur les loisirs et mode de vie du personnel de la Régie Nationale des Usines Renault. — Les choix de consommation et les budgets des ménages. — Placement et Investissement. — Les budgets familiaux dans les régions de la C.E.E.
- N° 2. — Les sciences humaines devant la ville et le logement. — Qualité de la vie et choix collectifs. Consommation et statut social. — Tests d'hypothèses linéaires sur un modèle de régression.

SOMMAIRE DES PROCHAINS NUMÉROS

Consommation des ménages, séries chronologiques révisées. Processus de décision de l'épargnant. Éducation. Les dépenses de santé au Canada.

sommaire

ÉTUDES

JACQUES DUMONTIER

Le système d'indicateurs du VI^e Plan 3

BRIGITTE COUDER, SIMONE SANDIER
et FRANÇOIS TONNELIER

Recherche de projections cohérentes pour des
variables interdépendantes 31

JEAN-FRANÇOIS BERNARD-BECHARIES

L'arbitrage entre salaire et temps libre 69

BIBLIOGRAPHIE

**CENTRE DE RECHERCHES
ET DE DOCUMENTATION
SUR LA CONSOMMATION**

45, boulevard de la Gare, PARIS-13^e

Tél. POR. 97-59

1972 n° 3

Juillet Septembre