

# PAUVRETÉ, RATIONNEMENT, CONSOMMATION ET OFFRE DE TRAVAIL DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

**Pascale PHÉLINAS**

L'offre de travail est un domaine que les économistes ont exploré dès le XVII<sup>e</sup> siècle. L'idée selon laquelle la quantité de travail fournie varie en sens inverse du salaire reçu a longtemps dominé les écrits des mercantilistes et des physiocrates et de certains classiques. C'est Adam Smith qui énonce le premier le principe selon lequel la courbe d'offre de travail, contrairement aux croyances précédentes, a une pente positive. Il sera suivi par l'école marginaliste. Il faut attendre Robbins (1930) pour que la controverse sur le signe de l'élasticité de l'offre de travail se dissipe. En décomposant l'effet d'une hausse du taux de salaire<sup>1</sup> en un effet de substitution et en un effet de revenu de sens contraire, Robbins donne d'une certaine manière raison à tout le monde : la courbe d'élasticité est tantôt positive tantôt négative, tout dépend de l'importance relative de chaque effet.

Le raisonnement de l'analyse néoclassique des déterminants de l'offre de travail postule que tout individu dérive sa satisfaction (son utilité) de la consommation de biens correspondant au salaire gagné en travaillant et du loisir qui découle des heures non utilisées de travail. Dans ce cadre assez simple, le travail ne procure aucune satisfaction directe, c'est essentiellement le revenu qu'il permet d'acquérir<sup>2</sup>, et donc la satisfaction associée à la consommation rendue ainsi possible, qui justifie l'offre de travail. L'individu supposé rationnel dans un marché parfaitement concurrentiel choisira les

---

1. On appelle taux de salaire la rémunération horaire du travail.

2. On pourrait introduire dans le raisonnement, sans l'altérer, un bénéfice intrinsèque au fait de travailler, qui permettrait de prendre en compte l'utilité non-économique du travail (sociale, symbolique, etc) ainsi que l'hétérogénéité des préférences individuelles.

temps de travail et de loisir qui lui procurent la satisfaction maximale. Les théoriciens du travail montrent qu'un individu préférera le loisir tant que la satisfaction associée à un temps de loisir supplémentaire reste supérieure à celle induite par un supplément de consommation. Ce raisonnement permet de déterminer le temps de travail d'un individu en fonction d'un taux de salaire particulier.

Pour définir une « loi » de l'offre individuelle de travail, et en construire la courbe, il faut aller plus loin et étudier comment se modifient les satisfactions associées à la consommation et au loisir lorsque le taux de salaire varie. Le modèle microéconomique classique indique qu'une variation du taux de salaire provoque un effet de revenu et un effet de substitution. L'effet de substitution rend compte de l'incidence directe de l'augmentation du taux de salaire sur la revalorisation de chaque heure dont dispose le travailleur. L'heure de travail étant mieux rémunérée, consommer du loisir coûte plus cher. L'individu devrait offrir davantage de travail. L'effet de revenu indique qu'il est possible d'obtenir le même niveau de consommation en travaillant moins d'heures. L'individu accroît son utilité en travaillant moins. Ainsi, une hausse du taux de salaire peut aussi bien se traduire en gain de revenu qu'en gain de temps, tout dépend de l'intérêt attaché par le travailleur au loisir et à la consommation.

L'effet de revenu s'exerçant en sens contraire de l'effet de substitution, il faut donc discuter de leur importance relative afin de déterminer le sens de variation de l'offre de travail lorsque les taux de salaire changent. Si l'effet de substitution domine, une variation positive du taux de salaire se traduit par une augmentation de l'offre de travail et la fonction d'offre est croissante. Si c'est l'effet de revenu qui l'emporte, alors une variation positive du taux de salaire incite le travailleur à diminuer son temps de travail et la courbe d'offre est infléchie vers l'arrière. Le modèle théorique ne permet pas de savoir lequel des deux effets l'emporte et la littérature a longtemps peiné à énumérer les raisons qui expliquent le retournement de la courbe d'offre ainsi qu'à déterminer le point de retournement.

L'objectif de ce texte est d'analyser les explications fournies par les théoriciens du travail et leur pertinence ainsi que de montrer la variété de formes possibles de cette courbe lorsque varient l'environnement économique dans lequel évoluent les travailleurs, le rationnement des biens de consommation et des emplois offerts, le niveau de vie du ménage dans lequel vit le travailleur, les obstacles à la mobilité. L'analyse éclaire d'un jour nouveau les comportements des travailleurs, parfois considérés, à tort, comme absurdes ou irrationnels, et suggère d'importantes implications de la politique de l'emploi et des revenus.

## **Le rationnement des biens de consommation**

Si un changement d'attitude des travailleurs est théoriquement possible à tous les niveaux de taux de salaire, les prédictions du modèle canonique suggèrent que l'élasticité de l'offre de travail serait positive (une hausse de salaire produit une hausse des heures de travail) à des faibles niveaux de rétribution car l'effet de substitution domine. En revanche, à des niveaux de rémunération élevés, l'élasticité de l'offre de travail deviendrait négative (une hausse de salaire produit une diminution des heures de travail) en raison de la dominance de l'effet de revenu. Or, dès le début des années soixante, on trouve les traces d'un constat surprenant dans la littérature sur les pays en développement : de longues heures de travail associées à de très faibles niveaux de rémunération suggérant, contrairement aux prédictions théoriques, une élasticité négative de l'offre de travail sur son premier segment (Berg, 1961 ; Hanoch, 1965 ; Friedman, 1966 ; Miracle & Fetter, 1970).

### *L'exception culturelle*

Cette forme atypique de l'offre de travail a d'abord été expliquée par l'absence de réponse des travailleurs des PVD aux incitations économiques imputable à une forte préférence « culturelle » pour le loisir et une échelle limitée de goûts. Cette opinion a été très répandue dans le monde en développement, et en particulier en Afrique, par les employeurs étrangers mais aussi par la communauté scientifique. Les tenants de cette hypothèse soulignaient la complexité et la diversité des systèmes de valeur des différentes sociétés. Dans les sociétés dites « traditionnelles », les hypothèses sur lesquelles se fonde le raisonnement économique sont violées, les notions d'utilité individuelle et de maximisation n'ont pas leur place et le comportement économique est modelé par les normes de la communauté. En conséquence, la compréhension des réactions des « indigènes » aux variations de prix et de salaire est inaccessible aux économistes armés de leurs outils analytiques standard. On peut toutefois rétorquer que si les individus étaient vraiment hermétiques aux signaux économiques, on devrait observer une offre de travail totalement inélastique, c'est-à-dire invariante au taux de salaire, et non négative. En outre, le raisonnement culturaliste, qui a longtemps dominé l'analyse du comportement économique dans ces sociétés, a contribué à justifier le maintien de rémunérations particulièrement faibles.

### *L'existence d'un revenu cible*

Un autre argument, avancé par Elliot Berg (1961), développe l'idée selon laquelle ce ne sont pas les comportements idiosyncrasiques des individus qui

sont en cause mais l'environnement économique dans lequel ils prennent leurs décisions. Dans une société « isolée », le taux de salaire à partir duquel l'effet revenu devient dominant est très bas en raison du manque de familiarité des travailleurs avec les marchandises. Les restrictions de consommation incitent les individus à travailler juste assez pour gagner un revenu cible qui leur permette d'acheter les biens disponibles en quantité très limitée. Le niveau de ce revenu cible dépend principalement de la lourdeur de la fiscalité, des besoins de première nécessité et de l'appétence pour les produits de consommation propre à chacun. Une fois atteint cet objectif de revenu, l'individu refuse de « sacrifier » du temps de loisir quelle que soit la hausse du taux de salaire. Par conséquent on ne peut s'attendre à ce que ces agents, placés dans ces conditions, travaillent régulièrement et/ou accroissent leur offre de travail dès que les rémunérations augmentent. En revanche, si les goûts, la connaissance, et l'éventail des biens accessibles se développent, que l'État s'étend et avec lui le montant de l'impôt, le point à partir duquel l'effet revenu domine s'élèvera.

On peut facilement réfuter cet argument de revenu ou consommation cible. Plusieurs études montrent que durant la période coloniale une grande variété de biens de consommation en provenance d'Europe était disponible, y compris dans les zones rurales, du fait de l'activisme des commerçants africains et européens, et que les ruraux étaient habitués à consommer ces biens (Miracle et Fetter, 1970). Il faut donc avancer d'autres raisons à la réticence des Africains à offrir leur travail. De nombreux travaux d'histoire indiquent qu'en ce temps-là, les candidats à l'embauche devaient obligatoirement migrer en ville car les opportunités d'emploi rémunéré étaient inexistantes en milieu rural. Or, le coût associé à cette migration était loin d'être négligeable, et très probablement supérieur au salaire proposé pour plusieurs raisons. Le premier risque important auquel étaient confrontés les travailleurs était la maladie et le décès dus aux épidémies de toutes sortes. Beaucoup préféraient écourter leur séjour en dépit d'incitations salariales. D'autres aspects de la vie en ville avaient également un côté démotivant. La maltraitance des travailleurs n'était pas rare, les familles ne pouvaient accompagner le migrant, la nourriture de base, différente de celle disponible en milieu rural, était peu appréciée par les nouveaux arrivants, etc. Enfin, les transports collectifs n'existaient pas et la plupart des travailleurs devaient marcher parfois plusieurs jours pour rejoindre leurs lieux de travail.

Dans ces conditions, tout *homo economicus* raisonnable s'abstient de travailler ou plus exactement travaille le temps minimum pour s'acquitter de l'impôt. Le comportement des travailleurs n'avait donc rien d'hétérodoxe, contrairement à ce qui a longtemps été affirmé. On sait aujourd'hui que la pénibilité du travail et les coûts associés à l'entrée sur le marché du travail

(cf. *infra*) peuvent provoquer une attitude inhabituelle de la part des travailleurs : au-delà d'un certain seuil, la pénibilité du travail excède la satisfaction qu'elle génère en termes de consommation, et l'élasticité de l'offre de travail devient négative. La contraction de l'offre de travail en réponse à une augmentation du salaire doit être interprétée, dans ce cas, comme une échappatoire à de très dures conditions de travail et non comme le résultat d'une indifférence aux signaux économiques.

### L'effet de la pauvreté

Dès le début des années soixante-dix, les économistes admettent que le niveau de richesse d'un individu joue un rôle fondamental, et jusqu'alors largement négligé, dans la forme de la courbe d'offre de travail (Barzel & McDonald, 1973) et que les théoriciens du travail se sont peu penchés, à tort, sur le comportement des travailleurs qui vivent près ou en dessous du seuil de pauvreté. L'idée selon laquelle de très faibles niveaux de vie génèrent un fonctionnement particulier du marché du travail n'est pas vraiment nouvelle. Elle est au cœur de la longue controverse sur l'existence, ou pas, d'un surplus de travail dans les PVD. L'existence d'un tel surplus implique que les salaires ne peuvent s'élever au-dessus du salaire dit de subsistance<sup>3</sup> et enferment les travailleurs dans d' inexorables trappes à pauvreté. De fait, dans beaucoup de parties du monde, les « marchés » allouent le travail dans des situations où le revenu gagné (et entièrement dépensé) ne suffit pas à assurer l'apport de calories jugé indispensable à la vie de l'organisme humain et l'absorption de nourriture reste très en deçà des niveaux recommandés.

Une analyse graphique<sup>4</sup> permet d'illustrer le raisonnement qui doit être tenu dès lors que l'on intègre à l'analyse la richesse (ou son absence) hors travail des individus. L'axe horizontal mesure la quantité de travail et l'axe vertical le taux de salaire. Si l'on dénote A l'ensemble des actifs qui procurent un revenu (hors travail) et S le niveau minimal de consommation indispensable à la survie, on peut tracer deux courbes d'offre de travail, l'une pour les « riches » et l'autre pour les « pauvres » caractérisées par des formes et des points d'entrée différents sur le marché du travail, selon que A est supérieur ou inférieur à S. En effet, la décision de participation au marché du travail se fonde sur une comparaison entre le taux de salaire offert sur le marché et le salaire de réservation en dessous duquel aucune offre de

---

3. Ce salaire est dicté pour partie par des déterminants physiques objectifs, définis par un ensemble de biens fondamentaux qui correspondent à des normes énergétiques jugées indispensables à la reproduction de la force de travail et pour partie par des conventions sociales qui fixent le salaire minimum acceptable..

4. Voir graphique en annexe

travail n'est fournie parce que la valeur implicite que l'individu attribue à son temps excède le salaire qui lui est offert. Le salaire de réserve dépend des préférences des travailleurs quant au niveau de consommation désiré, de leurs caractéristiques personnelles (âge, sexe, éducation), de leur histoire salariale, mais aussi et peut-être surtout de leurs capacités d'attente (revenus de substitution, revenus du patrimoine, aides familiales).

Considérons le cas d'un individu extrêmement riche grâce à des revenus autres que ceux provenant du travail. On peut comprendre intuitivement que cet individu n'offre aucun travail aux taux de salaire les plus faibles et qu'une quantité infinitésimale sera offerte au point d'entrée sur le marché du travail, représenté sur le graphique 1 par le couple  $w_{L1}$ . En effet, ceux qui disposent de revenus du patrimoine ont de bonnes capacités d'attente et de fortes exigences ; ils entrent sur le marché du travail à des taux de salaire élevés. Du point d'entrée, la courbe ne peut qu'avoir une pente positive. Remarquons toutefois que peu d'individus dans les PVD et même dans les pays industrialisés démarrent leur carrière avec un niveau de richesse hors travail suffisant pour (sur) vivre.

Considérons maintenant le cas plus général des personnes dépourvues de revenus autres que ceux obtenus en travaillant. En dessous d'un certain taux de salaire, un individu ne gagnera pas assez pour survivre même s'il travaille le nombre d'heures maximales physiquement possibles car il ne peut pas couvrir les dépenses de base nécessaires à sa participation à la vie active, voire se trouver incapable de soutenir l'effort physique requis par une journée de travail<sup>5</sup>. La courbe d'offre de travail n'est pas définie en dessous de ce point car les individus « choisissent » de ne pas travailler. Ils se retrouvent enfermés dans une forme de chômage forcé et souvent contraints à la mendicité. Cette exclusion du marché du travail entraîne généralement une détérioration de leur statut nutritionnel qui porte atteinte à leur productivité, et réduit leurs chances futures de trouver un emploi. Le cercle de la misère se referme et se renforce jusqu'à ce que ces chômeurs involontaires soient définitivement inaptes au travail et que leur capital humain et physique soit irrémédiablement altéré.

On peut mettre ainsi en évidence la formation du salaire de réservation des pauvres, égal au salaire de subsistance, noté  $w_s$ <sup>6</sup>. Ce salaire a une composante idiosyncratique. Chaque individu a ses contraintes de

5. Le modèle suppose en effet qu'il existe un niveau de consommation minimale qui permette la survie ainsi qu'un niveau minimal de loisir sous forme de repos.

6. En théorie, les salaires ne peuvent chuter en dessous du salaire de subsistance puisque personne ne peut survivre en dessous de cette rémunération minimale. En réalité, les taux de salaire peuvent tomber très bas, en particulier en zone rurale où les individus disposent de ressources non monétaires sous forme d'autoproduction, de cueillette, d'utilisation des pâturages communs

subsistance qui sont fonction des différences de taille et de composition du ménage auquel il appartient, des ressources totales du ménage et de ses obligations financières. En conséquence, chaque individu a un salaire de subsistance et un point d'entrée sur le marché du travail qui lui sont propres.

Au point d'entrée sur le marché du travail, représenté par le couple  $w_s L_s$ , la survie est possible à condition que le montant physique maximum de travail soit offert. Les besoins de subsistance contraignent la détermination du temps de travail et l'on observe fréquemment des ventes de travail de « détresse » aux très bas taux de salaire (Dessing, 2002). En conséquence, contrairement aux prédictions du modèle canonique qui suppose que les pauvres devraient travailler le moins, c'est la situation inverse qui est observée. Pour les individus qui n'ont pas d'autre choix que de travailler à ce taux de salaire, une hausse supplémentaire de ce dernier sera sans effet sur leur offre de travail car l'augmenter est impossible. La courbe d'offre a donc une pente négative dès le départ.

Cette situation engendre la formation et la perpétuation de trappes à pauvreté. En effet, la faiblesse des rémunérations n'est pas tant le fait d'une politique délibérée des employeurs que de l'excès permanent d'offre de travail, qui peut être exacerbée, à tout moment, par une diminution, même modeste, des rémunérations. Une mauvaise récolte, une chute des prix des produits agricoles ou n'importe quel autre choc exogène sur les revenus des familles peut enclencher ce cercle vicieux.

Dès que les besoins de base sont couverts et que le taux de salaire augmente, l'offre de travail diminue de A en B. Sur cette portion de la courbe, l'effet dit de revenu domine, le loisir est considéré comme un bien de luxe (sa consommation augmente en même temps que le revenu) et la pente est négative. Une fois que le taux de salaire dépasse largement le taux de subsistance (point B), on retrouve la forme classique de la courbe d'offre de travail, de pente positive, où l'effet de substitution l'emporte. Au point B, la courbe d'offre des pauvres rejoint celle des riches.

L'intégration du niveau de vie des ménages à l'analyse éclaire d'un jour nouveau le comportement d'offre de travail des plus démunis et suggère que les pauvres sont rationnels, qu'ils ont la même structure de préférences que les riches, qu'ils répondent aux incitations économiques, mais qu'ils font face à une contrainte de subsistance. Cette contrainte compromet l'avenir des travailleurs obligés de rentrer sur le marché du travail au salaire « plancher » et entrave leur capacité à briser le cercle de la pauvreté. Ils manquent d'argent par définition mais aussi et peut-être surtout de temps pour se former et améliorer leur productivité.

## **Le rationnement des emplois**

Dans le modèle du travailleur-consommateur représentatif présenté ci-dessus, les agents économiques choisissent de manière optimale et sans contrainte de rationnement le niveau de leur offre de travail en fonction du taux de salaire. L'essentiel de la littérature consacrée à l'estimation empirique de l'offre de travail considère que le temps de travail observé est égal au temps de travail désiré. Or il existe deux groupes pour lesquels cette hypothèse n'est pas valide : les chômeurs et les travailleurs sous-employés. Le déni d'une contrainte potentiellement forte sur le temps de travail souhaité a longtemps été justifié de deux façons : d'une part, le sous-emploi était considéré comme le résultat des préférences (en particulier pour le loisir) des agents économiques, et d'autre part les travailleurs sans emploi représentaient une fraction trop faible de la population active pour être d'une quelconque importance. Ces justifications ont bien entendu volé en éclats au fur et à mesure que le chômage et les emplois à temps partiel « subis » se développaient dans la plupart des économies industrialisées et que l'on « découvrait » l'ampleur du sous-emploi dans les pays en développement.

Dans le climat économique actuel, l'existence d'un rationnement des emplois ne peut plus être ignorée. En effet, suite à la plus grave crise survenue depuis 1929 et aux quatre années de turbulences économiques qui l'ont accompagnée, les perspectives de création d'emplois se sont assombries dans tous les pays. Le chômage mondial s'élève actuellement à 200 millions de personnes, soit une augmentation de 27 millions depuis 2007, et l'OIT estime qu'il faudra plus de 400 millions de nouveaux emplois au cours de la prochaine décennie pour éviter que le chômage n'augmente encore (ILO, 2012). Or, de nombreuses économies ne créent tout simplement pas un nombre d'emplois suffisant pour absorber l'augmentation de la population en âge de travailler. Les effets catastrophiques de la crise ont pesé plus lourdement sur les travailleurs « fragiles » (femmes, jeunes), dont le taux d'activité s'est trouvé fortement affecté. On note une forte hausse du découragement parmi ces travailleurs qui ne sont pas comptés parmi les chômeurs car ils ne recherchent pas activement un emploi. S'ils étaient tous disponibles pour travailler et cherchaient du travail, le nombre de chômeurs passerait à plus de 225 millions de personnes.

Par ailleurs, la plupart des pays en développement ne possèdent pas de programmes d'aide aux chômeurs, et de nombreux travailleurs qui se retrouvent sans emploi ne peuvent se permettre de demeurer dans cette situation. Ils se livrent généralement à une activité quelconque pour survivre, même s'ils ne sont pas occupés à plein-temps, ou si leurs qualifications ne sont pas utilisées à bon escient. Ces pays comptent également une forte proportion de personnes occupant des emplois indépendants qui, dans les



périodes où le travail vient à manquer, ont tendance à se livrer à d'autres activités indépendantes mais moins rémunératrices plutôt que se retrouver au chômage. Même ceux qui ont un emploi salarié dans le secteur dit formel sont de plus en plus susceptibles de se trouver dans l'emploi à temps partiel et souvent dans le cadre de contrats temporaires. En conséquence, de nombreuses personnes travaillent moins, gagnent moins, et utilisent moins leurs compétences qu'elles ne le pourraient ou le souhaiteraient.

Si la tendance actuelle se maintient, et que les indicateurs macroéconomiques continuent à se détériorer, l'économie mondiale court le risque d'une récession. Il y a donc peu d'espoir de voir une amélioration substantielle de l'emploi à court et moyen terme, et les économistes devront durablement intégrer la contrainte de rationnement dans les modèles d'offre de travail. En effet, les travailleurs seront de moins en moins libres d'augmenter leur temps de travail soit dans l'emploi courant soit dans un emploi complémentaire.

Une seconde source de rationnement des travailleurs vient de l'existence de coûts fixes (en temps et en argent) à l'entrée sur le marché du travail. Ces coûts sont propres à chaque individu et leurs variations ont des effets importants sur l'offre de travail. Leur estimation, directe ou indirecte, révèle qu'ils peuvent représenter jusqu'à près de 30 % des rémunérations annuelles (Cogan, 1981). Parmi ces coûts, ceux associés au lieu de résidence (centre-ville ou périphérie, zone rurale connectée ou isolée), et/ou à l'éloignement des zones de concentration des emplois sont les plus souvent répertoriés.

L'impact des coûts d'accès au marché sur l'offre de travail est resté peu exploré par la littérature, le plus souvent en raison de l'absence d'informations précises sur leur niveau. Les quelques travaux développés dans cette lignée soulèvent pourtant plusieurs manifestations possibles de l'influence de ces coûts sur le statut des individus vis-à-vis du marché du travail. D'abord, l'éloignement des zones d'emploi affecte l'efficacité de la recherche car elle restreint les opportunités d'embauche. La prospection peut également se trouver altérée du fait de la faiblesse de l'information disponible (directement ou par les réseaux sociaux) sur les emplois vacants. L'ensemble de ces difficultés réduit clairement la probabilité d'accès à l'emploi des individus vivant dans des zones distantes des marchés. Cet effet peut toutefois être modulé selon les moyens de transport à disposition et l'état de l'infrastructure routière.

Ensuite, le coût du déplacement domicile-travail a pour effet d'augmenter le salaire de réserve des individus éloignés des emplois ainsi que le nombre minimum d'heures qu'ils sont prêts à accepter, et que l'on pourrait appeler les heures de réservation. Lorsque les coûts d'accès au marché s'accroissent, le revenu tiré du travail diminue. Cette « perte » doit alors être compensée par un meilleur salaire et/ou par l'assurance d'un temps minimal de travail.

L'absence ou la rareté des opportunités d'emploi, l'éventail limité des choix, les nombreux obstacles à la mobilité des travailleurs, en particulier dans les zones rurales, sont autant de facteurs qui contribuent indubitablement à censurer l'offre individuelle de travail. Or, si les individus ne peuvent travailler autant qu'ils le désirent, l'analyse standard est inappropriée. Ignorer la contrainte de rationnement expose à des interprétations inexactes de l'élasticité de l'offre de travail vis-à-vis du taux de salaire en vigueur. Si le temps de travail observé est inférieur au temps de travail désiré, les effets de revenu et de substitution sont peu pertinents pour comprendre le comportement d'offre de travail. Face à une amélioration des rémunérations, l'arbitrage ne peut se faire en faveur d'une hausse du temps de travail qui est, par définition, contraint, ni en faveur du loisir puisque l'individu est sous-employé contre son gré. L'offre de travail reste donc constante. La consommation dépend du revenu total et non des taux de salaire.

On peut éventuellement observer une pente négative de l'offre de travail si un travailleur sous-employé tente d'échapper au rationnement en effectuant des heures additionnelles dans un second emploi à un taux de salaire plus faible que celui obtenu dans le premier. Le risque, dans ce cas, est que les rémunérations perçues ne permettent pas d'obtenir un revenu assurant un niveau de vie décent. On retombe alors dans la spirale de pauvreté décrite précédemment.

## **Conclusion**

Le modèle canonique qui permet habituellement d'analyser l'offre de travail est incomplet et impuissant à rendre compte du comportement des individus exerçant leur activité à de très bas niveaux de rémunération. En effet, ceux qui vivent en dessous du seuil de pauvreté sont contraints à travailler de longues heures pour compenser leur misère, et tous les membres de la famille capables de travailler sont mobilisés afin que soient couverts les besoins de base. Les enfants sont ainsi souvent mis au travail au lieu de disposer de leur temps pour acquérir des compétences scolaires et/ou professionnelles. Arrivés à l'âge adulte, ils risquent de se retrouver captifs du segment le moins rentable du marché du travail.

La mise en évidence d'une élasticité négative de l'offre de travail chez les travailleurs infortunés suggère que briser le cercle de la pauvreté peut passer de manière efficace par la mise en place et le respect d'une législation sur le salaire minimum, ainsi que par l'augmentation de ce dernier. En effet, on ne peut raisonnablement espérer que les employeurs réagissent à l'excès d'offre

de travail en augmentant les rémunérations<sup>7</sup>. Dans les pays en développement, les individus travaillent souvent dans de petites entreprises exemptes de la législation sur le salaire minimum et peu enclines à le respecter, sans réel contrat de travail ou avec des « contrats » courts et précaires. Par ailleurs, lorsqu'une législation sur le salaire minimum existe, le niveau de ce dernier est parfois tombé tellement bas qu'il se retrouve en dessous des normes de subsistance. Son existence ne présente alors aucun intérêt.

Les éléments développés dans cet article suggèrent de réexaminer l'impact du salaire minimum sur la distribution des revenus et la pauvreté. La plupart des auteurs qui se sont penchés sur les politiques imposant un salaire minimum ont supposé que l'emploi est fondamentalement déterminé par la demande. Sous cette hypothèse, l'impact du salaire minimum sur l'emploi a presque toujours été évalué négativement. Toutefois, l'étude de Card et Krueger (1995), qui s'est livrée à une recension critique des travaux sur cette question, n'a décelé aucun effet négatif du salaire minimum sur l'emploi. De nombreuses autres études empiriques ont montré que l'accroissement du salaire minimum s'est accompagné d'une augmentation de l'emploi dans les entreprises les plus affectées par la législation (Card et Krueger, 2000 ; Spriggs et Klein, 1994 ; Skourias, 1994). Même dans le secteur agricole, on a pu mettre en évidence qu'une amélioration des salaires entraîne l'expansion de l'agriculture en raison de ses effets sur la productivité du travail (Azam, 1997).

Toutefois, les développements récents sur le rationnement suggèrent que briser le cercle de la pauvreté peut passer de manière efficace par la mise en place et le respect d'une législation sur le salaire minimum si, et seulement si, l'emploi n'est pas rationné (ou pas trop). Des rémunérations plus élevées permettront la diminution du travail des enfants et des travailleurs secondaires, et par conséquent une réduction de l'offre excessive de travail. Les effets de long terme de meilleures rémunérations pourraient également se traduire par un accroissement de la demande de travail imputable à l'expansion de la demande de biens de consommation. Le problème central, dans les PVD, n'est pas tellement l'absence de demande que celui de la faiblesse du pouvoir d'achat. Même en présence d'un secteur formel relativement étroit, une augmentation du salaire minimum aurait des effets positifs sur l'emploi et les revenus du secteur informel *via* l'augmentation de

---

7. Cette réaction n'est toutefois pas impensable, comme l'atteste la volumineuse littérature sur le salaire d'efficience démontrant qu'une amélioration du salaire peut avoir des répercussions positives sur la productivité des travailleurs. Les employeurs savent bien que si leurs employés sont mal nourris, ils seront moins productifs. Toutefois, s'attacher un nombre restreint de travailleurs, tout en maintenant leurs rémunérations et leur consommation à des niveaux très faibles, est un comportement couramment observé, notamment en Inde.

la demande pour les biens de consommation et services qu'il produit. En revanche, si l'emploi est vraiment rationné, les politiques salariales risquent d'être inefficaces car les travailleurs prospecteront et accepteront des emplois complémentaires mal payés. Dans ce cas, il semble préférable de promouvoir directement la création d'emplois.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AZAM J.P., 1997: "Efficiency wage and the family: an explanation for the impact of the agricultural minimum wage in Morocco, *Kyklos*, 50 (3) : 369-382.
- BARZEL Y. and McDONALD R.J., 1973: "Assets, Subsistence and the Supply Curve of Labor", *The American Economic Review*, 63 (4) : 621 – 633.
- BERG E.J., 1961: "Backward – sloping labor supply functions in dual economies : the Africa case, *Quarterly Journal of Economics*, 75 (3) : 468-492.
- CARD D. and KRUEGER A. B, 1995: *Myth and measurement : The New Economic of the Minimum Wage*, Princeton University Press, Princeton.
- CARD D. and KRUEGER A. B, 2000: "Minimum Wages and Employment : A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania", *The American Economic Review*, 90 (5) : 1397-1420.
- COGAN J.F., 1981: "Fixed Costs and Labor Supply", *Econometrica*, 49 (4) : 945-963.
- DESSING M., 2002: "Labor Supply, the family and poverty : the S-shaped labor supply curve", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 49 : 433-458.
- FRIEDMAN M., 2007: *Price Theory*, New Brunswick, Transaction Publishers.
- HAM John C., 1982: "Estimation of a Labour Supply Model with Censoring Due to Unemployment and Under employment", *The Review of Economic Studies*, 49 (3) : 335-354.
- HANOCH G., 1965: "The 'Backward-bending' Supply of Labor", *The Journal of Political Economy*, 73 (6) : 636-642.
- HECKMAN, James J., 1979: "Sample Selection Bias as a Specification Error," *Econometrica*, 47 (1) : 153-61.
- HECKMAN James J., 1993: "What Has Been Learned About Labor Supply in the Past Twenty years", *The American Economic Review*, 83 (2): 116-121.

MIRACLE M.P. and FETTER B., 1970: "Backward-Sloping Labor-Supply Functions and African Economic Behavior", *Economic Development and Cultural Change*, 18 (2) : 240-251.

OIT, 2012 : « Tendances mondiales de l'emploi 2012 : prévenir une aggravation de la crise de l'emploi », Bureau International du Travail, Genève, 129 p.

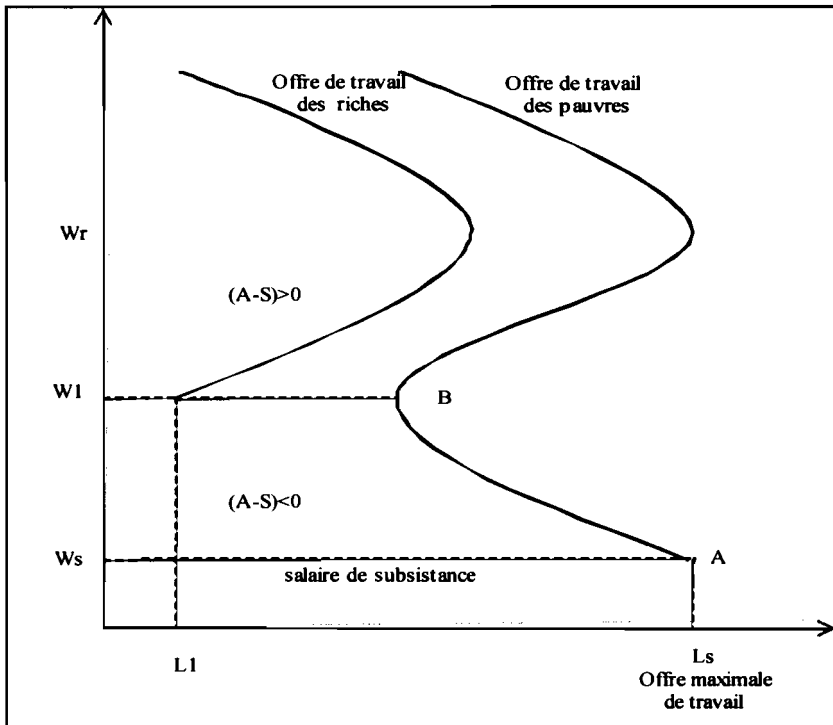
OSBERG Lars and PHIPPS Shelley, 1993: "Labour Supply with Quantity Constraints : Estimates from a Large Sample of Canadian Workers", *Oxford Economic Papers*, New Series, 45 (2) : 269-291.

ROBBIN L., 1930: "Note on the elasticity of demand for income in terms of effort", *Economica*, 10 : 123-129.

SKOURIAS N., 1995 : « Salaire minimum et emploi des jeunes : l'expérience française », in BENYAHOUN G. et BEZEN S. (ed.) : *Salaire minimum et bas salaires*, Paris, L'Harmattan.

## ANNEXES

Graphique 1 : les courbes d'offre de travail des « riches » et des « pauvres »



Phélinas Pascale (2012)

Pauvreté, rationnement, consommation et offre de travail dans les pays en développement

In : Guérin Isabelle (ed.), Selim Monique (ed.). *A quoi et comment dépenser son argent ? : hommes et femmes face aux mutations globales de la consommation*

Paris : L'Harmattan, p. 193-205. (Questions Contemporaines. Série Globalisation et Sciences Sociales)

ISBN 978-2-336-00646-8