

50374
1997
211

H

UNIVERSITÉ DES SCIENCES ET TECHNOLOGIES DE LILLE

Faculté des sciences économiques et sociales

**CONTRIBUTION À L'ANALYSE ÉCONOMIQUE
DE LA NON-DIVISION DU TRAVAIL DANS LES MÉNAGES**

Anne BUSTREEL

Thèse de doctorat nouveau régime

Sous la direction de M. François STANKIEWICZ, Professeur à l'université de Lille I

Membres du jury :

M. Jean-Michel PLASSARD, Professeur à l'université de Toulouse I, rapporteur

Mme Catherine SOFER, Professeur à l'université d'Orléans, rapporteur

Mme Annie COT, Professeur à l'université de Lille I

Mme Nicole GADREY, Maître de conférences à l'université de Lille I

M. Nicolas VANEECLOO, Professeur à l'université de Lille I

17/1/97



gen-2006831

REMERCIEMENTS

Je remercie tout d'abord Monsieur François Stankiewicz d'avoir assuré la direction de ce travail dans un souci constant de rigueur scientifique. Ses remarques critiques et ses conseils clairvoyants ont toujours su relancer ma réflexion.

Je tiens ensuite à exprimer ma gratitude pour l'évident soutien matériel et moral qu'ont représenté l'IFRESI et les personnes qui y travaillent.



CONTRIBUTION À L'ANALYSE ÉCONOMIQUE DE LA NON-DIVISION DU TRAVAIL DANS LES MÉNAGES

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Dans cette thèse, la division sexuelle du travail est considérée comme une relation de travail par laquelle un agent s'engage, moyennant une rétribution, à rendre des services domestiques à un autre agent, épargnant ainsi le temps de travail de ce dernier qui est alors consacré, avec une efficacité accrue, au travail rémunéré. Si le choix d'une organisation du travail est analysé comme un jeu non coopératif sur la base de cette relation d'échange de services domestiques contre des revenus salariaux, c'est alors le refus de diviser le travail qui apparaît comme le seul choix rationnel concevable. Une telle démarche est cependant surtout adaptée à la description du choix d'une organisation du travail dans les sociétés industrialisées contemporaines. Dans sa forme la plus générale, l'obstacle théorique sous-jacent à ce résultat est connu sous le nom de "trust game" ou de dilemme du prisonnier unilatéral. Certaines voies classiques de résolution de cette contradiction, puisqu'il ne s'agit pas de dire que la division du travail dans les ménages a totalement disparu, comme les transferts de paiements ou la mise en place d'une structure de contrôle interne ne conviennent pas, ou seulement partiellement, à l'analyse de la situation étudiée. On se tourne alors vers la construction économique de la confiance fondée ici sur la durabilité de la relation de couple et la possible répression des comportements opportunistes qu'elle permet. L'évolution récente de la division du travail dans les ménages, et plus particulièrement l'émergence de la non-division sexuelle du travail, est analysée dans ce cadre, qui met au jour certaines des variables pouvant conduire les membres d'un ménage à refuser le principe de la spécialisation.

Analyser la division sexuelle du travail est une entreprise dont l'ampleur peut effrayer tant il s'agit d'un phénomène à la fois universel, puisqu'il touche toutes les sociétés, et particulier, puisqu'il implique chaque être humain. Et l'ampleur même de la question expose

nécessairement les tentatives de réponse à de multiples reproches : schématisation, réductionnisme, légèreté, parti-pris,... L'incursion des économistes, et tout spécialement des économistes néoclassiques, dans ce domaine suscite parfois, outre ces reproches classiques, une perplexité teintée de scepticisme. Pourtant, ces réticences ne paraissent guère fondées. Premièrement, le rapprochement d'un questionnement sur les comportements de travail des hommes et des femmes avec l'analyse économique de la division du travail semble naturel. D'un côté, les différences d'offre de travail entre hommes et femmes posent problème aux économistes du travail. D'un autre côté, la division du travail a intéressé les économistes dès l'origine de leur discipline, les travaux d'A. Smith en témoignent. Même si le ménage ne s'est pas immédiatement trouvé au centre de ces réflexions, on ne peut nier que les économistes possèdent des outils conceptuels pour aborder des phénomènes de spécialisation des tâches. Deuxièmement, avant le travail de G. Becker, il manquait un point de vue économique sur une question traditionnellement investie par l'anthropologie et la sociologie. Un des points de vue économiques sur le travail est celui de choix individuels calculateurs, mettant en balance coûts et avantages. Celui-ci a la mérite d'attirer l'attention sur les aspects proprement économiques de la division du travail dans les ménages que les autres approches ont eu tendance à négliger. A. Sen le rappelle très justement :

“ Ce point de vue oblige à examiner les aspects productifs de ce qu'on traite souvent comme des phénomènes purement “ culturels ”. Il met aussi en évidence les contributions productives effectivement apportées par le travail consacré aux activités qui ne sont pas directement incluses dans la “ production ” au sens étroit. ” (A. Sen, 1994, p. 239)

En simplifiant, on peut dire que l'évolution théorique de la recherche économique sur la division sexuelle du travail s'est développée en deux étapes. De la fin des années soixante à la fin des années soixante-dix, c'est l'intégration analytique du travail domestique et ses relations avec la division du travail qui préoccupent les économistes. A ce stade, l'approche microéconomique se forge des outils pour donner un rôle économique au travail domestique, pour expliquer sa prise en charge par les femmes et à partir de ces réflexions, proposer une interprétation des différences de temps de travail entre hommes et femmes, mais aussi entre femmes. Du début des années quatre-vingt à aujourd'hui, l'intérêt des chercheurs s'est déplacé vers la question des statuts des membres d'un ménage, des relations de pouvoir existant entre eux et de leurs conséquences sur la division du travail.

Pour G. Becker (1981), la division du travail dans les ménages est interprétée comme une forme d'organisation optimale d'organisation du travail, une coopération productive entre les membres des ménages qui leur ouvre l'accès à un niveau supérieur de bien-être. Il montre que, sous certaines conditions, la somme des productions de deux individus qui vivent ensemble et divisent le travail est supérieure à la somme des productions de deux individus qui offrent individuellement leur travail. Ce supplément de production matérialise l'intérêt économique global qu'il y a à diviser le travail. Mais la rentabilité de ce mode d'organisation du travail est conditionnée par l'existence de différences d'efficacité productive. On comprend bien que si les membres d'un ménage ont des productivités domestiques et marchandes exactement identiques, la spécialisation dans le secteur domestique ou sur le marché du travail est indifférente. Mais si nous supposons, par exemple, que les hommes ont un avantage comparatif sur les femmes dans le secteur marchand, alors, dans une perspective productive, il vaut mieux qu'ils consacrent le plus de temps possible à ce type d'activité. Les femmes, en prenant en charge les activités domestiques que les hommes devraient assurer s'ils étaient seuls, permettent au ménage, en tant que groupe, de réaliser des gains de productivité, d'affecter les temps de travail plus efficacement. L'analyse beckerienne s'inspire en cela de la théorie ricardienne des échanges internationaux qui montre que chaque nation a intérêt à se spécialiser dans la production du bien pour lequel elle a la productivité la plus élevée. La spécialisation dans le secteur domestique ou sur le marché du travail se décide sur la base de comparaisons interpersonnelles d'efficacité productive. L'agent économique le plus efficace dans les activités domestiques travaille dans ce secteur. L'agent qui a le taux de salaire le plus élevé consacre tout son temps à travailler à l'extérieur, ce qui est évidemment impossible en l'absence de division du travail. Or les femmes détiendraient un avantage comparatif dans la production domestique, ce qui expliquerait l'orientation de la division du travail leur laissant les activités non marchandes. Dans son travail, G. Becker s'intéresse surtout aux avantages économiques de la formation d'un ménage, sa réflexion se centre alors sur le ménage en tant que collectif de travail et a tendance à négliger les individus le composant. C'est cette critique qui ouvre la voie à la seconde étape de la recherche.

Ce nouveau type d'approche insiste sur le fait que les intérêts économiques des conjoints ne sont pas nécessairement convergents. Plus exactement, ils ne sont que partiellement convergents et donc partiellement divergents : ils ont un intérêt commun sur le terrain de la production mais cet intérêt commun disparaît dès lors qu'il s'agit de répartir les gains de l'action commune. Leur coopération productive leur assure un supplément de

production, mais au moment du partage de ce supplément, il faut reconnaître que les relations deviennent a priori plus conflictuelles que coopératives : à gain total donné, tout accroissement de la part d'un agent se traduit par une réduction de la part de l'autre. On parle alors de la division du travail comme d'une coopération conflictuelle. Celle-ci a trouvé dans la solution coopérative de Nash un cadre formalisé permettant de mettre en scène ces relations mélangées et d'introduire des relations de pouvoir internes au ménage. Ces modèles représentent l'affectation du temps et des biens dans un ménage comme le résultat d'une négociation implicite entre les individus dont le résultat est lié aux pouvoirs individuels, qui dépendent des positions de rupture, du bien-être de l'individu lorsqu'il quitte l'organisation commune.

Les modèles d'économie des ménages et les faits qui y sont mobilisés s'accordent sur la permanence de la division du travail dans les ménages. Les formes concrètes de la spécialisation peuvent varier au cours du temps ou d'une zone à l'autre mais le principe de la spécialisation reste acquis. Dans les sociétés occidentales, les ménages se répartissent le travail domestique et le travail marchand en fonction de leur sexe. Les transformations des comportements d'activité féminine s'interprètent comme une variation du degré de spécialisation des femmes sur le marché du travail. On dira alors que si les ménages composés de deux actifs sont devenus le modèle dominant d'organisation des ménages¹, il ne peut s'agir que de ménages dans lesquels les deux actifs ne sont pas équivalents puisque la femme continue de prendre en charge le travail domestique, auquel elle subordonne son activité professionnelle. L'amenuisement d'une forme radicale de division du travail dans les ménages provient des transformations qu'a connu l'arbitrage des femmes entre travail marchand et travail domestique. Et effectivement, les faits présentés paraissent probants. B. Lemennicier et L. Lévy-Garboua (1981), s'intéressant à l'évolution de l'activité féminine de l'après-guerre à 1978, insistent sur l'impact de l'augmentation des salaires réels féminins due à la croissance économique mais aussi sur les progrès réalisés dans le secteur domestique. Cette hausse des salaires accroît la productivité marchande tandis que la baisse du prix relatif de certains équivalents marchands de la production domestique réduit la productivité domestique.

¹ En 1968, la part dans l'ensemble des ménages en couple de ceux composés d'un homme actif et d'une femme inactive s'élève à un peu plus de 50% alors que les ménages composés de deux actifs ne représentent que moins de 32% de cet ensemble. En 1989, la situation s'est inversée : la part des ménages à deux actifs est d'environ 49% alors que celle des ménages dans lesquels seule la femme ne travaille pas est de moins de 24%. Ces chiffres sont calculés sur la base des données issues du recensement de population pour 1968 et de l'enquête emploi de l'INSEE pour 1989.

Mais a-t-on jamais cherché à voir autre chose qu'une division sexuelle du travail dans la réalité de l'allocation du temps de travail des ménages? Il semblerait que cette réponse soit négative en ce qui concerne les économistes. L'éventualité de l'existence de ménages ne divisant le travail mais ayant choisi l'alternative de l'offrir individuellement n'est pas abordée dans les travaux empiriques, qui reposent toujours sur des données agrégées. De telles études sont rares et, qui plus est, ne sont pas le fait des économistes. De ce point de vue, la position tenue dans les modèles semble quelque peu radicale. Elle est pourtant à la fois surprenante et prévisible.

Elle est tout d'abord surprenante parce que des sociologues ont montré qu'il existe des ménages ne divisant pas le travail, G. Bird, G. Bird et M. Scruggs (1984), pour un exemple récent. Évidemment, cela ne prive pas subitement les modèles microéconomiques de toute pertinence : si ces ménages étaient majoritaires, il est probable que les données disponibles ne pourraient guère les dissimuler. L'inadéquation de ces modèles avec la réalité se présente donc comme relative mais une partie de la réalité lui échappe. Elle est également surprenante parce qu'elle ignore les revendications d'indépendance économique ou d'autonomie marchande qui se sont manifestées assez précocement chez les féministes mais ont pénétré en profondeur les sociétés occidentales dans leur ensemble au cours des années soixante-dix. Les vingt-cinq dernières années ont vu évoluer les opinions très nettement en faveur d'une non division du travail dans les ménages. En 1971, d'après l'enquête d'opinions réalisée par N. Tabard, si les hommes sont beaucoup plus opposés que les femmes au travail féminin, une majorité de femmes reste attachée au modèle traditionnel de division du travail dans lequel seul l'homme participe au marché du travail. Ce n'est plus le cas dix ans après (A. Gorz, 1988). On pourrait objecter que les économistes s'intéressent aux pratiques et non aux opinions et que le décalage entre les unes et les autres n'est pas de leur ressort. Il reste cependant paradoxal que ces revendications aient pu être à l'origine de changements juridiques et politiques et non de changements économiques, les notions d'indépendance économique n'ayant, jusqu'à récemment, aucun écho dans les analyses usuelles.

La position défendue, bien que surprenante, est cependant prévisible car les modèles microéconomiques ne se sont pas donnés les moyens théoriques de penser une remise en cause du principe de la spécialisation. Dans les modèles existants, la division sexuelle du travail reste

considérée comme le seul choix rationnel accessible aux membres d'un ménage et les transformations récentes de l'activité féminine sont interprétées comme une variation prévisible du degré de spécialisation, fonction des variables traditionnellement présentées comme cruciales par les analyses usuelles. Comme C. Brossollet (1992) l'a montré, dans les analyses usuelles, diviser le travail reste la seule possibilité rationnelle dès lors qu'existe un avantage comparatif exploitable. Dans ces modèles, si l'activité féminine s'accroît, c'est, par exemple, en raison d'une réduction du prix des équivalents marchands au travail domestique, ou en raison d'un accroissement du stock de capital humain détenu par les femmes. Ces transformations déplacent leur point d'entrée sur le marché du travail sans modifier fondamentalement l'allocation du temps dans le ménage. Autrement dit, le degré de spécialisation varie mais le principe de la spécialisation reste acquis. Les transformations des comportements observées s'interprètent comme la poursuite d'une évolution continue et non comme une rupture. Et cette rupture ne peut naître au sein des modèles usuels qui protègent leur résultat en n'accordant qu'une attention somme toute limitée aux intérêts individuels et à leur éventuelle divergence. Ces modèles ne contiennent pas d'opposition forte d'intérêts, puisqu'ils traitent de conflits de répartition des gains de la division du travail qui ne remontent jamais jusqu'à la décision même de diviser ou non le travail : la nécessité de trouver un arrangement relatif à la répartition des ressources n'exerce aucune influence sur la décision de diviser le travail. De plus, les fonctions objectifs des ménages s'y écrivent toujours comme une maximisation qui reste globale même si les intérêts individuels n'y sont pas complètement évincés.

D'où pourrait, vraisemblablement, venir une remise en cause de la division du travail si ce n'est de ces revendications d'indépendance économique, d'autonomie marchande dont on parle beaucoup mais qu'on voit peu à l'oeuvre? Et ces revendications, internes aux ménages, d'où pourraient-elles venir si ce n'est premièrement, d'une attention portée au bien-être individuel dans les choix faits par le ménage et deuxièmement, de divergences d'intérêt entre le bien-être des deux individus étant à la base de la formation d'un ménage? Plus brièvement, il semble naturel de tenter de relier remise en cause du principe de la spécialisation et divergence d'intérêts individuels. C'est dans cette perspective que ce travail se construira comme une critique de la division sexuelle du travail articulée sur un recentrage de l'analyse sur les fondements individuels de cette organisation du travail. La division du travail n'est inébranlable dans les modèles microéconomiques qu'en raison d'une analyse biaisée, et sans doute trop optimiste, de ce que les individus gagnent et perdent en divisant le travail. Pour consolider

cette intuition, nous nous demanderons si les intérêts individuels sont réellement pris en compte dans les analyses usuelles, si les divergences entre les intérêts économiques des membres d'un ménage, bien qu'abordées par les modèles existants, n'y sont pas sous-estimées en ce qui concerne les sociétés occidentales modernes. Nous nous concentrerons sur les situations des membres d'un ménage : sont-elles équivalentes? Ne dépendent-elles pas de la place attribuée à chacun par le processus de spécialisation?

Cette thèse s'efforcera de mener une réflexion théorique sur l'émergence de la division sexuelle du travail dans les modèles microéconomiques. Cette réflexion est conçue comme un prolongement de la tendance critique suivie par les travaux microéconomiques abordant cette question. Des éléments empiriques y apparaîtront qui participeront diversement à la réflexion. Ils pourront être utilisés pour induire, et éventuellement soutenir, de nouvelles hypothèses. Ils pourront également relier les implications théoriques, obtenues à partir des hypothèses, à des réalités plus tangibles. Il ne sera pas question de procéder à une vérification empirique au sens fort du terme mais plus simplement d'établir la vraisemblance de telle ou telle implication. Le cadre théorique dans lequel se développe cette réflexion est microéconomique dans le sens où il conserve l'individualisme méthodologique mais il ne se limite pas à la microéconomie standard puisqu'il fait appel aux interactions stratégiques particulièrement intéressantes pour analyser des relations bilatérales.

La première partie montrera que les économistes qui considèrent la division sexuelle du travail comme un principe d'organisation nécessaire ou quasi nécessaire ne permettent pas à d'éventuelles divergences d'intérêts entre les intérêts des membres d'un ménage d'influer sur le choix d'une organisation interne du travail. Cette partie souhaite prolonger la réflexion entamée par les économistes travaillant sur les modèles stratégiques en la menant jusqu'à son terme. Ceux-ci ont mis en scène les rapports de force entre les sexes exprimant cette coopération conflictuelle que devient la division sexuelle du travail : dans ce nouveau type d'approche, les intérêts des conjoints ne sont plus que partiellement convergents. Ils ont un intérêt commun à produire ensemble plutôt que séparément. C'est l'apport essentiel des modèles élaborés à partir du travail initial de G. Becker qui sera rappelé dans un premier temps (chapitre 1). Mais cet intérêt commun disparaît dès lors qu'il s'agit de répartir les gains de la coopération dans la production. Et cette répartition est indubitablement conflictuelle : à cette étape, tout accroissement de la part d'un agent se traduit nécessairement par une réduction de la part de

l'autre agent économique. Voilà à présent introduit l'apport essentiel du second mouvement de modélisation : il montre que G. Becker a sous-estimé ou même négligé le rôle de conflits distributifs entre les agents composant le ménage. C'est sans nul doute une progression significative vers le retour des individus et de leurs intérêts au centre de l'analyse. Le second chapitre, à partir d'une critique de l'utilisation d'un jeu coopératif, se demandera s'il n'est pas possible d'aller plus loin dans cette voie de restauration des individus dans les droits que leur confère le postulat d'individualisme méthodologique en orientant l'analyse vers le cadre des jeux non coopératifs.

La seconde partie se demandera sur quelles bases une non-division du travail dans les ménages est concevable.

Elle s'interrogera tout d'abord (chapitre 3) sur la possibilité de fonder empiriquement une non-division du travail en réexaminant et en complétant les travaux empiriques sur la division du travail dans les ménages.

Elle formalisera ensuite (chapitre 4) le choix d'une organisation interne du travail en essayant de redonner un rôle majeur aux divergences d'intérêt au sein du ménage. Celui-ci s'exprimera, en premier lieu, dans la décision de représenter ce choix organisationnel comme un jeu non coopératif et, en second lieu, en considérant la division du travail comme une relation de travail particulière dans laquelle une femme, en se spécialisant dans le secteur domestique, fournit des services domestiques à un homme qui lui permettent de se spécialiser sur le marché du travail, spécialisation dont il retire un supplément de revenus salariaux. Au terme de cette analyse, la rationalité d'une division sexuelle du travail, en particulier pour l'agent destiné au secteur domestique, semble loin d'être acquise. Les membres d'un ménage se retrouvent confrontés à ce qu'on peut appeler un problème structurel de coopération.

Ce résultat ne peut manquer de surprendre face à l'évidence millénaire de la division sexuelle du travail. C'est pourquoi on s'efforcera finalement (chapitre 5) de délimiter avec davantage de précision la validité du cadre d'hypothèses dont dépend directement le résultat. En particulier, on se demandera si ce problème structurel de coopération n'est pas une caractéristique des ménages vivant dans les sociétés occidentales contemporaines découlant de certaines évolutions économiques et institutionnelles.

Dans cette partie, la caractérisation empirique et théorique de l'émergence de la division du travail dans les ménages perd le caractère de tranquille que lui donnaient les analyses usuelles.

La troisième partie a pour objet de résoudre le problème théorique posé par la partie précédente. Elle envisagera successivement quelques unes des solutions envisagées par la littérature économique et qui comportent a priori des traits saillants particulièrement pertinents au regard de la situation étudiée. Il est clair, à cette étape de la réflexion, qu'une caractérisation différente du problème théorique ne manquera pas de donner naissance à des conditions d'émergence de la division du travail non seulement différentes mais surtout beaucoup moins restrictives que les conditions habituelles. Nous nous demanderons dans cette dernière partie si certains principes de résolution peuvent être combinés ou si un seul d'entre eux suffira à donner de nouveaux aperçus quant à l'émergence de la division du travail dans les ménages.

Cette troisième partie abordera ensuite (chapitre 6) les solutions classiques aux problèmes de coopération. Les transferts de paiements entre agents économiques paraissent a priori capables de modifier la configuration des paiements au point de dissoudre le problème initial. Elle s'efforcera de confronter les transferts de paiements requis pour la dissolution du problème aux transferts réellement effectués dans les ménages. L'économie des coûts de transaction sera ensuite questionnée en raison du rôle clé qu'y joue le concept d'opportunisme, évidemment proche de ce problème structurel de coopération. Nous nous demanderons quelle solution "institutionnelle" devrait recevoir un tel problème s'il était défini dans les termes de la typologie établie par Williamson à partir de certaines caractéristiques des transactions.

Et enfin, c'est l'inscription de la relation de partenaire dans le temps et l'effet qu'elle exerce sur les incitations à coopérer qui retiendra notre attention et donnera lieu à de plus amples développements en raison de ses sérieuses prétentions vis-à-vis de la résolution du problème posé. D'une façon générale, cette voie de résolution a fait l'objet de développements théoriques tout à fait significatifs dans les années récentes et s'affirme de ce fait comme prometteuse (chapitre 7).

Première partie

LA DIVISION SEXUELLE DU TRAVAIL DANS LES APPROCHES USUELLES : UN PRINCIPE D'ORGANISATION NÉCESSAIRE

INTRODUCTION

Cette première partie montre comment procèdent les économistes qui considèrent la division du travail dans les ménages comme un principe d'organisation nécessaire. Elle a un double objectif : elle veut rappeler les éléments principaux du débat sur le choix d'une organisation du travail dans les ménages tout en indiquant une voie possible de prolongement ou de renouvellement.

Le chapitre 1 présente les origines du questionnement microéconomique de l'organisation du travail dans les ménages. De la fin des années soixante à la fin des années soixante-dix, c'est l'intégration analytique du travail domestique et ses relations avec la division du travail qui préoccupent les microéconomistes, et essentiellement G. Becker qui apporte des réponses à des questions du type : quel rôle économique joue le travail domestique. Pourquoi est-il pris en charge par les femmes? Cette approche est dite globale parce qu'elle fait reposer la décision de diviser le travail sur la maximisation de l'utilité globale du ménage.

Le chapitre 2 présente l'approche stratégique de la division du travail, qui constitue un premier renouvellement critique de l'approche globale puisqu'elle introduit des éléments de rationalité individuelle, par l'utilisation de la théorie des jeux coopératifs, dans la décision collective de diviser le travail. Dans ce second stade de la modélisation, l'intérêt des chercheurs s'est déplacé vers les individus mais dans le cadre d'un choix théorique de formalisation qui, sans enlever toute réalité à l'attention portée aux agents et non plus seulement au groupe, en limite pourtant la portée.

Chapitre 1

LA DIVISION DU TRAVAIL DANS L'APPROCHE GLOBALE : UN PRINCIPE D'ORGANISATION NÉCESSAIRE

INTRODUCTION

G. Becker (1974, 1981, 1985) a fait œuvre de pionnier dans l'analyse microéconomique de la division sexuelle du travail et il revient naturellement à son nom et à son travail d'ouvrir une nouvelle interrogation sur l'organisation du travail dans les ménages. Il a entrepris l'analyse de la division du travail en lui apportant ses premiers fondements théoriques : la division du travail, organisation collective du travail, est collectivement optimale parce qu'elle permet à un homme et une femme de produire davantage en se regroupant qu'en restant seuls. L'apport de G. Becker, sans se résumer à cela, se concentre dans cette démonstration de la rationalité globale d'une division interne du travail. Ce chapitre de présentation de l'approche globale de la division du travail a un double objectif :

- il cherche, en premier lieu, et surtout, à faire observer combien l'espace de développement d'une non-division du travail semble restreint au sein d'une approche globale.

- il veut, en second lieu, indiquer le premier élément d'un mouvement critique du modèle de base de G. Becker qui se donne pour mission de recentrer l'analyse sur la (les?) rationalité(s) individuelle(s) d'une division du travail en insistant sur les limites des mécanismes réconciliant rationalité globale et rationalité individuelle chez G. Becker, mécanismes qui président à la répartition interindividuelle du supplément productif créé par l'organisation collective du travail.

Un rappel des principes de l'analyse de G. Becker fera l'objet de la première section (I). La deuxième section détaillera d'une part, le modèle de base et d'autre part, les prolongements critiques réalisés par C. Brossollet (1992) en restant dans le cadre d'une approche globale. C'est là qu'apparaîtront les difficultés d'existence d'une non-division du travail. Enfin, la troisième section reviendra sur la convergence entre intérêt global et intérêts individuels d'une division du travail chez G. Becker.

I. PRINCIPES THÉORIQUES DE L'APPROCHE GLOBALE DE LA DIVISION DU TRAVAIL

I. 1. LA DIVISION SEXUELLE DU TRAVAIL, UN ÉLÉMENT D'UNE THÉORIE ÉCONOMIQUE DU MÉNAGE

A. Sandmo (1993) considère l'analyse économique des décisions des ménages, et plus généralement, de la famille, comme l'un des éléments les plus originaux de l'oeuvre de G. Becker, et ceci en dépit de l'hostilité que ses travaux ont pu susciter¹. Dans son traité sur la famille (G. Becker, 1981), il construit une théorie économique complète du ménage qui tente d'éclairer, outre les mécanismes d'allocation du temps dans les ménages entre activité professionnelle et travail domestique, un certain nombre de phénomènes se produisant hors du secteur marchand. Il cherche notamment à expliquer le mariage et le divorce dans de nombreuses sociétés, qu'elles soient monogames ou polygames. Il s'intéresse également à la demande d'enfants, la mobilité intergénérationnelle et propose une interprétation des comportements altruistes et égoïstes.

À l'intérieur de ce corpus théorique, l'analyse de la division sexuelle du travail ne figure qu'au rang d'une des raisons économiques expliquant la formation des ménages. G. Becker mène, en effet, une réflexion globale sur les fondements économiques des ménages.

¹ V. Fuchs (1994) l'a rappelé récemment: "*Becker's willingness, indeed eagerness, to open up new areas has come at a price: skepticism, outrage, scorn has often greeted his efforts to apply economics to allegedly "noneconomic" subjects.[...] Hostility to his claim that economics could help the understanding of fertility, marriage and divorce, and crime was even more pronounced.*" (p.187)

Il cherche avant tout à leur donner des raisons économiques d'exister. Pour ce faire, il emprunte un postulat majeur de l'analyse économique standard, l'extrait de son domaine d'application habituel, le marché, et le déplace audacieusement vers le domaine non marchand par excellence, qui touche la vie privée : le couple, le ménage, le mariage. Les décisions prises par les ménages sont dès lors analysées en fonction du principe d'interprétation suivant :

"Participants prefer to marry if, and only if, their utility from marriage exceeds their utility from remaining single" (G. Becker, 1981, p.40).

Le mariage est reconnu comme une décision individuelle, libre, parfaitement informée, comme un choix optimal consistant finalement à penser que si les gens se marient et restent mariés, c'est parce qu'ils s'en portent mieux : les individus ont des raisons économiques de vivre ensemble, ce ne sont pas leurs seules raisons mais elles existent bel et bien². Qui plus est, à partir du moment où des individus ont décidé de vivre ensemble, il n'est absurde de supposer qu'ils vont essayer d'optimiser leur niveau de vie.

Il s'agit alors d'expliquer pourquoi le mariage, ou la formation d'un ménage, peuvent assurer une utilité plus grande à un individu que le célibat. La réponse qu'apporte G. Becker est d'ordre productif, même si ce terme a un sens plus général que son sens usuel dans le cadre théorique qu'il utilise puisqu'il se réfère à des biens "fondamentaux"³. Les individus ont intérêt à se marier lorsque le mariage leur permet non seulement de produire davantage de biens fondamentaux mais aussi des biens fondamentaux par nature inaccessibles, ou très difficilement, à un individu isolé.

- La vie commune permet de produire des biens qui ne peuvent être produits autrement comme l'intimité, le compagnonnage, ou les enfants. Pour rendre compte de gains de ce type évidemment insaisissables dans une fonction d'utilité classique, G. Becker y intègre de nouveaux arguments comme l'amour, les sentiments, les services sexuels. B. Lemennicier prend, à ce propos, l'exemple des "services affectifs" ou des enfants qu'on se procure difficilement sur le marché et dont la qualité semble bien meilleure lorsqu'ils sont "produits"

² Les historiens ont montré que les mariages ont longtemps constitué de véritables alliances économiques. La littérature française ne manque pas de parler de ces mariages d'intérêt dans lesquels les conjoints n'étaient pas toujours contraints et qu'ils choisissaient pour des raisons de fortune, de statut social, d'accès à un niveau de vie supérieur, etc. Ces motivations ne sont pas absentes aujourd'hui, elles sont plus difficiles à dire dans un contexte de mariage romantique mais la notion de "beau mariage" ainsi que le souligne F. de Singly (1990) n'est pas tombée en désuétude.

³ Les traductions sont variables. Le terme originellement employé par G. Becker est "commodities".

par un ménage :

"les relations affectives ont cette particularité d'exiger, pour donner quelque utilité, une longue période d'investissement et une exclusivité sur une personne parfaitement identifiée. [...] De la même façon, avoir des enfants en les adoptant ou en utilisant des mères porteuses présente des inconvénients non négligeables. On désire avant tout ses propres enfants et non ceux des autres." (B. Lemennicier, 1989, p.21)

- La vie commune permet de produire des biens "fondamentaux" en quantité plus grande pour une quantité donnée d'inputs, c'est à dire de temps et de biens marchands. Autrement dit, elle permet aux membres d'un ménage d'utiliser plus efficacement leurs ressources, qui consistent essentiellement en temps de travail. En vivant ensemble, des individus partagent certains biens et réduisent ainsi le coût par tête des biens possédant des caractéristiques de biens publics comme les meubles, les appareils électroménagers, une maison, l'espace vital. Cependant, ce type d'économies d'échelle comme le précise B. Lemennicier n'est pas une explication particulièrement convaincante du mariage. D'autres personnes qu'un couple au sens traditionnel du terme peuvent en bénéficier, et la taille des ménages est limitée. L'essentiel de l'efficacité productive d'un ménage ne se trouve pas là mais dans la division du travail. G. Becker montre que, sous certaines conditions, la somme des productions de deux individus qui vivent ensemble est supérieure à la somme des productions de deux individus qui vivent séparément. Ce supplément de production matérialise l'intérêt économique qu'il y a à diviser le travail. Cette démonstration, sur laquelle nous allons à présent nous attarder, repose sur la combinaison de la théorie de l'allocation du temps (G. Becker, 1965) et la théorie des avantages comparatifs.

I. 2. UNE THÉORIE DE L'ALLOCATION DU TEMPS

La démarche analytique de G. Becker est claire : il s'agit pour lui d'analyser les ménages comme une forme particulière d'entreprise qui se distingue par le caractère non marchand des échanges qui s'y effectuent. Partant, se posent aux ménages comme à toute autre entreprise des choix d'affectation des ressources qui détermineront le volume de sa production, domestique, et les quantités de facteurs utilisées, les temps de travail marchand et domestique de ses membres. Muni de cette analogie construite grâce à la nouvelle théorie

du consommateur, à l'élaboration de laquelle il a grandement contribué, Becker met sur pied une nouvelle interprétation des comportements économiques dans les ménages. Il fait apparaître, plus clairement qu'il ne l'avait été fait auparavant, l'interdépendance décisionnelle des individus dans la détermination de leur offre de travail. Cette extension de la nouvelle théorie du consommateur aux ménages en tant que groupe est présente dès son article de 1965 dans lequel il écrit :

"It should be pointed out [...] that in recent years, economists increasingly recognise that a household is a "small factory" : it combines capital goods, raw materials and labour to clean, feed, procreate and produce otherwise useful commodities."
(Becker, 1976, p.92).

L'approche microéconomique a longtemps négligé le travail domestique en tant qu'objet théorique, ce qui ne facilitait probablement pas sa compréhension de la division sexuelle du travail. Dans la théorie standard du consommateur, l'activité interne des ménages, la consommation, s'oppose à ses activités externes, le travail. L'intégration analytique du travail domestique est donc la première pierre d'une approche microéconomique de la division du travail dans les ménages. Chez G. Becker (1965), l'initiateur de cette approche, le travail domestique prend une signification économique dans le cadre d'une nouvelle conception des ménages comme unité de production.

L'individu de la théorie microéconomique traditionnelle était considéré avant tout comme un consommateur. Et il consommait, même lorsqu'il offrait son travail. L'analyse néoclassique de l'offre de travail se présentait comme une variante du calcul de l'optimum du consommateur dans laquelle la fonction d'utilité était simplement modifiée pour comprendre un nouveau bien : le loisir. Chaque consommateur procédait à un arbitrage entre la consommation de biens et services, permise par le travail rémunéré, et la consommation de loisirs. Les activités de transformation de biens et services marchands qui se réalisent dans la sphère domestique étaient exclues de ce cadre. Plus encore, elles étaient radicalement ignorées puisque le temps passé hors du marché du travail était assimilé à du loisir.

Il faut attendre J. Mincer (1962) pour que la notion de travail non marchand pénètre dans le champ de la théorie néoclassique. Cet économiste, confronté aux contradictions interprétatives auxquelles menait l'application aux femmes⁴ de la théorie de l'offre de travail,

⁴ L'analyse standard de l'offre de travail implique un effet de substitution positif et un effet revenu négatif sur les heures de travail offertes par un travailleur, le signe de la variation totale étant indéterminé.

éprouve le besoin de deux modifications conceptuelles. D'abord, l'objet de l'analyse se déplace du seul individu au ménage, et réalise une première forme de prise en compte économique du couple : J. Mincer introduit dans la décision de travail des femmes les revenus de la famille et leur composition. Or ce passage était indispensable pour les économistes : comment penser à analyser la division sexuelle du travail si le ménage, en tant que groupe composé de deux travailleurs, n'avait pas d'existence théorique? Ensuite, l'arbitrage ne se fait plus entre seulement deux types d'activité, le loisir et le travail marchand. L'activité féminine se décide en fonction d'un choix entre trois usages alternatifs du temps : le loisir, le travail marchand et le travail non marchand ou domestique :

"The logical complement to leisure time is work broadly construed, whether it includes remunerative production or work that is currently "not paid for". The latter includes various forms of investment in oneself, and the production of goods and services for the home and the family. Educational activity is an essential and, indeed, the most important element in the productive life of boys and girls. Work at home is still an activity to which women, on the average, devote the larger part of their married life." (J. Mincer, 1962, p.65)

Il peut paraître, aujourd'hui, étonnant d'avoir dû attendre aussi longtemps pour caractériser économiquement certaines des activités non marchandes des femmes comme du travail productif. Mais dans de nombreux domaines des sciences sociales, l'invisibilité productive du travail domestique a longtemps été une règle⁵ de fait.

Mais il revient à G. Becker (1965) d'avoir généralisé et modélisé, à la suite de l'idée de J. Mincer, une théorie de l'individu comme producteur et du ménage comme unité de production. L'innovation majeure de la nouvelle théorie du consommateur a consisté à donner un nouveau contenu à la notion de consommation. Dans la théorie traditionnelle des choix, la consommation se limite à des opérations d'approvisionnement et de destruction de biens et services achetés sur le marché grâce à un revenu monétaire. Dans la nouvelle

Empiriquement cependant, en moyenne, l'effet revenu semble plus fort que l'effet de substitution de sorte qu'une augmentation du taux de salaire réduit normalement le nombre d'heures de travail offertes. Mais comme le constate J. Mincer (1962), si cela peut se vérifier pour l'offre de travail des hommes qui a diminué alors que leurs salaires réels augmentaient, ce n'est pas le cas pour l'offre de travail des femmes, laquelle, depuis plusieurs décennies, augmente alors que leurs salaires réels augmentent également.

⁵ Il n'y a pas si longtemps, une historienne américaine (R. Schwartz-Cowan, 1983) soulignait encore le peu de crédit que les milieux universitaires lui accordaient lorsqu'elle commençât ses études sur l'évolution historique du travail domestique aux Etats-Unis.

théorie, la consommation englobe de nombreuses activités de transformation de biens et de services marchands réalisées avec le temps des individus afin de produire des *biens fondamentaux* qui procurent directement une utilité par la fonction qu'ils remplissent. Par exemple, du temps, de l'énergie et de la nourriture sont combinés pour produire un repas dont la famille tire une satisfaction. Un aspirateur, des produits de nettoyage et du temps sont combinés pour obtenir une maison en ordre. L'achat d'un billet et du temps sont nécessaires pour passer une soirée au théâtre dont chacun retirera une utilité. Ainsi, G. Becker considère que les individus disposent de modes alternatifs de production pour obtenir les biens fondamentaux qu'ils désirent : ils disposent d'un ensemble continu de techniques de production caractérisées par des combinaisons productives différant dans les quantités d'inputs (le temps domestique et les biens marchands) requises. Dans cette perspective, le consommateur est considéré comme un producteur qui aura pour objectif de choisir la combinaison productive optimale la moins coûteuse. On rejoint ici, muni de la notion de fonction de production domestique, le calcul traditionnel de l'équilibre du producteur, qui cette fois, va permettre de déterminer l'offre de travail.

L'analyse de la division sexuelle du travail, approche synthétique de l'offre collective de travail dans les ménages, procède d'un déplacement de la théorie des avantages comparatifs du commerce international au ménage, chaque membre du ménage étant considéré comme une nation dotée de compétences plus développées dans certains domaines que dans d'autres. L'intuition en est due à G. Becker, même si celle-ci est reprise plus explicitement encore par B. Lemennicier (1980)⁶. La division sexuelle du travail, entre des individus vivant ensemble, est motivée par des considérations productives comme tient à le préciser A. Cigno (1991) :

“ Would a merger of two households be efficient - i.e. would m and f produce more goods jointly than separately? That is not the same as asking whether both m and f would be better-off living together - the question to which depends also on how the joint product would be shared between them - but it is clearly the first question to be asked if a merger is to be contemplated ” (p.12)

L'objectif théorique est clairement affiché ici : est visée l'optimalité productive et globale

⁶ "En effet, l'hypothèse d'une différence de coûts d'opportunité entre les conjoints développée par les économistes est une application fidèle de la théorie classique des échanges internationaux entre deux pays élaborée par Ricardo." (B. Lemennicier, 1980, p. 31)

des ménages divisant le travail. Cette supériorité de l'allocation du temps de deux personnes repose sur la possibilité d'exploiter les avantages comparatifs individuels. La spécialisation dans l'un ou l'autre secteur se décide sur la base de comparaisons interpersonnelles d'efficacité productive. Ainsi, l'individu le plus efficace sur le marché du travail s'y consacrera prioritairement tandis que le plus efficace dans les activités domestiques dirigera son travail dans ce secteur. Le taux de salaire le plus élevé est entièrement consacré au travail marchand alors que cela n'aurait pu être le cas dans le cadre d'une offre individuelle de travail car aucun bien domestique n'aurait été produit. C'est donc bien la libération du temps des hommes pour le travail marchand et la libération du temps des femmes pour le travail domestique qui font augmenter l'output. Dans la mesure où le salaire des femmes est inférieur à celui des hommes, et où leur productivité domestique est supérieure, il est intéressant qu'elles remplacent les hommes dans les activités domestiques que, seuls, ils seraient contraints d'exécuter.

G. Becker introduit plusieurs modifications du cadre théorique jusqu'alors utilisé.

- La fonction d'utilité est reformulée. Ses arguments ne sont plus, comme antérieurement, les biens marchands mais les biens fondamentaux. Ceux-ci s'apparentent autant à des activités qu'à des biens. Une maison en ordre, une nuit de sommeil, une soirée au théâtre, pour reprendre les exemples précédents, sont des biens fondamentaux. La nouvelle fonction d'utilité s'écrit alors: $U = U(Z_1, \dots, Z_m) \equiv U(f_1, \dots, f_m) \equiv U(x_1, \dots, x_m; T_1, \dots, T_m)$, où les Z_i désignent les biens fondamentaux, $i=(1, \dots, m)$, et les x_i désignent la quantité de biens marchands utilisée pour le bien fondamental i , les T_i sont le temps consacré aux biens fondamentaux.
- Les contraintes de budget sont reformulées pour donner la contrainte de plein-revenu et une nouvelle contrainte, technologique, est introduite.

- Les biens fondamentaux sont obtenus en combinant du temps (T_i) et des biens marchands (x_i). Cette fonction s'écrit:

$Z_i = f_i(x_i, T_i)$ que Becker réécrit sous la forme

$$\begin{cases} T_i = t_i Z_i \\ x_i = b_i Z_i \end{cases}$$

où t_i et b_i sont les coefficients de production, t_i désigne les inputs de temps par unité de bien fondamental et b_i , les inputs de biens marchands par unité de bien fondamental.

- La seconde contrainte concerne les biens marchands

$$\sum_{i=1}^m p_i x_i = I = T_w w + V$$

p_i est un vecteur de prix. T_w indique les heures consacrées au travail par le consommateur et w correspond au taux de salaire de T .

- Le temps de travail est devenu la principale ressource dont disposent les individus. Ils doivent partager celui-ci entre le temps de consommation et le temps de travail marchand. Leur temps de travail est utilisé alternativement, pour acheter des biens marchands en travaillant sur le marché du travail, ou en travaillant chez soi, dans le secteur domestique : $T_c = T - T_w$, T_c est le temps utilisé à la production des biens fondamentaux.

Ces trois contraintes sont réduites en une seule, dite contrainte de plein-revenu, obtenue en remplaçant, dans la première, l'expression de T_w dans la seconde et ensuite en remplaçant x_i et T_i par leur expression dans la fonction de production. On obtient

$$\sum_{i=1}^m (p_i b_i + t_i w) Z_i = T w + V = S$$

le terme $\pi_i = p_i b_i + t_i w$, est ce que Becker appelle le prix complet du bien fondamental i . Ce prix comporte deux éléments : un coût direct, $p_i b_i$, qui est le coût des biens marchands nécessaires à la production d'une unité de bien et le coût indirect, $t_i w$, qui est le coût du temps requis pour obtenir une unité de bien fondamental. Cette équation exprime des prix implicites pour deux raisons. D'abord ces biens ne sont pas destinés à être échangés sur le marché mais à demeurer au sein du groupe familial. Ensuite, la valeur du temps de travail qui leur est consacré est un coût d'opportunité. Il s'agit du revenu que l'individu aurait pu obtenir en travaillant sur le marché au lieu de rester chez lui pour y produire des biens fondamentaux. S est appelé plein-revenu. Il peut être intégralement dépensé en biens marchands ou dépensé sous forme de temps de consommation, par renonciation à un revenu. Cette contrainte exprime les possibilités de substitution entre le temps et les biens marchands dans la production des biens fondamentaux. Les individus, selon les prix des biens marchands et leur taux de salaire, utiliseront plus ou moins de temps, ou plus ou moins de biens marchands.

Par certains côtés, cette intégration du travail domestique dans la théorie néoclassique est imparfaite. En particulier, et R. Gronau (1977), entre autres, le lui reproche : G. Becker ne distingue pas dans son appellation travail non marchand les

activités de pure consommation des corvées domestiques. Néanmoins, ce travail pionnier a véritablement ouvert des possibilités d'interprétation que ne permettaient pas les modèles conventionnels. Dans la "nouvelle théorie du consommateur", il revient à Becker d'avoir insisté sur l'importance du temps et du taux de salaire comme coût alternatif du temps consacré à la production domestique.

I. 3. LES AVANTAGES COMPARATIFS SELON LE SEXE

Mais nous avons surtout parlé jusqu'à présent de la division du travail dans les ménages, alors qu'évidemment, l'explication de l'orientation sexuée de la division du travail est un enjeu théorique d'importance. Autrement dit, il ne s'agit pas seulement d'expliquer pourquoi on observe une division du travail dans les ménages mais pourquoi l'organisation productive la plus répandue aujourd'hui consiste en une spécialisation des hommes dans le secteur marchand, associée à une participation extrêmement limitée aux activités non marchandes et une spécialisation non marchande des femmes, associée à une participation au marché du travail plus ou moins importante mais toujours accompagnée d'une quantité non négligeable de travail domestique. Paradoxalement, les origines de la division sexuelle du travail intéressent assez peu les économistes qui utilisent les modèles néoclassiques pour expliquer les caractéristiques de l'offre de travail des femmes. Par exemple, R.Gronau (1973, 1977), mais ce n'est pas le seul, observe simplement que, dans les ménages, c'est généralement l'homme qui a le taux de salaire le plus élevé⁷.

G. Becker s'est intéressé à cette question et selon lui, deux éléments concourent puissamment à l'émergence d'une division sexuelle du travail :

"The most pervasive division is between married women, who traditionally have devoted most of their time to childbearing and other domestic activities, and married men, who have hunted, soldiered, farmed, and engaged in other "market" activities. The various divisions of labor among family members are determined partly by different experiences and different investments in human capital." (Becker, 1981,

p.15).

La théorie du capital humain a montré depuis longtemps déjà que l'incitation à investir dans un capital humain spécifique à une activité est reliée, positivement, au temps consacré à cette activité. Mais il n'a été établi qu'ensuite que les investissements en capital humain spécialisé donnent naissance à des rendements croissants. Or, les rendements croissants incitent fortement à diviser le travail, même lorsque les individus sont initialement dotés des mêmes capacités productives (G. Becker, 1985). Par conséquent, on devrait observer une division du travail même dans les ménages composés de personnes dotées de capacités productives identiques puisque chacun a intérêt à choisir une activité et à investir dans le capital humain qui lui est spécifique. Or ce choix, libre de toute détermination économique dans le cas d'un ménage composé de personnes semblables, cesse de l'être lorsque le ménage en question est un couple traditionnellement composé de deux personnes de sexe opposé puisque ces personnes, originellement, n'ont pas des productivités identiques ou des productivités anticipées identiques. G. Becker, mais d'autres aussi, reviennent alors aux différences biologiques entre les sexes.

C'est parce que les femmes détiennent un avantage comparatif dans la production domestique que l'on observe une prise en charge féminine du travail domestique et un investissement masculin dans l'activité professionnelle. Les femmes contrôlent la quasi-totalité du processus de reproduction. Elles portent les enfants, les nourrissent dans leur premier âge. Citons Becker à ce propos :

"Women not only have a heavy biological commitment to the production and feeding of children, but they are also biologically committed to the care of children in other, more subtle ways." (G.Becker, 1981, p.21)

De ce fait, elles sont fortement incitées à prolonger leur investissement, biologiquement déterminé, en temps et en énergie dans les soins aux enfants sous d'autres formes. G.Becker considère que ces différences biologiques permettent de dire qu'une heure consacrée par une femme au secteur domestique n'est pas un substitut parfait d'une heure consacrée par un homme à ce secteur même si tous deux font les mêmes investissements en capital humain. De cette imparfaite substituabilité entre le temps d'une femme et celui d'un homme, est déduit l'avantage comparatif des femmes dans la production domestique. En conséquence,

⁷ *"Women are, usually, offered lower wages than their husbands, and they may also be more productive in home production."* (R. Gronau, 1977, p.1112)

les ménages composés de personnes des deux sexes sont économiquement plus efficaces que ceux composés de personnes du même sexe. C'est pourquoi premièrement, la majorité des ménages comprend deux sexes et deuxièmement, la majorité des femmes est affectée à l'éducation des enfants et aux autres activités domestiques. Cette division du travail se retrouverait dans toutes les sociétés humaines et dans toutes les espèces biologiques qui se reproduisent par parthénogenèse. A. Sen (1993) nuance intelligemment l'hypothèse beckerienne en la limitant à une influence ponctuelle :

"Dans la situation primitive schématisée, les désavantages des femmes en termes de " réaction à la rupture " seraient très liés à des facteurs purement physiques, même si le rôle des facteurs physiques est régi par les conditions sociales. Par exemple, à un stade avancé de la grossesse, se procurer soi-même sa nourriture dans une communauté de chasseurs ne doit pas être chose facile. (...) Dans une situation moins primitive - une situation " actuelle " schématisée - les asymétries primitives, si elles existent, sont complétées par d'autres asymétries générées par la société, par exemple, sur le plan de la propriété, de l'éducation et de la formation, mais aussi par une conception cultivée de la fragilité des femmes (jugées inaptées à certains types de travaux)." (A. Sen, 1993, p.251-252)

G. Becker a, sur cette question, une position assez conservatrice. Il semble aujourd'hui difficile d'être aussi affirmatif sur le rôle joué par les facteurs biologiques dans l'apparition de la division sexuelle du travail⁸. G. Becker ajoute enfin, en 1985, un autre facteur expliquant l'infériorité salariale des femmes. Celles-ci, fatiguées et absorbées par le travail domestique, auraient moins d'énergie à consacrer à leur activité professionnelle, et verraient, par conséquent, leur productivité marchande baisser.

Mais l'appel à la nature n'est qu'un des arguments utilisés pour expliquer le caractère sexué de la division du travail. Celle-ci peut aller chercher loin ses racines dans la discrimination notamment ou la socialisation différentielle. Il suffit qu'existe, à un moment donné, une différence de salaires dont les origines pourraient, selon certains, rester

⁸ Les anthropologues par exemple, chez lesquels la "solution organique" a longtemps été défendue, reviennent aujourd'hui à une interprétation plus nuancée de l'apparition de la division sexuelle du travail. La diversité des pratiques de répartition des tâches selon les sociétés rend difficilement soutenable l'idée que ce type d'organisation du travail a un caractère naturel. Même en des temps reculés, des raisons du partage des tâches semblent être à rechercher dans des raisons d'ordre symbolique. A. Testart (1986) a sur ce sujet produit un essai quant au rôle des croyances relatives au pouvoir maléfique du sang menstruel sur la division du travail dans les sociétés de chasseurs-collecteurs.

obscur⁹, pour que la division sexuelle du travail soit rentable. Elle suffit à l'engager et le jeu des investissements en capital humain spécialisé la fait perdurer. Plus récemment, c'est vers cette thèse que G. Becker s'est tourné :

"No definitive judgement has to be made for the analysis in this paper (and in my book on the family), because it does not depend on the source of comparative advantage of women at household activities, be it discrimination or other factors. It only requires that investments in specific human capital reinforce the effects of comparative advantage. Indeed, the analysis does not require that the initial difference in comparative advantage between men and women be large : a small initial difference can be transformed into large observed differences by the reinforcing effects of specialized investments." (G. Becker, 1985, p.S42)

Initialement donc, les femmes ont un avantage comparatif dans le secteur non marchand. Cet avantage va décider de leur choix d'investir dans le capital spécifique au secteur domestique et, en retour, décider du choix des hommes d'investir dans le capital humain spécifique au secteur marchand. Les femmes anticipent, en raison de leur rôle dans la reproduction, une spécialisation prioritaire dans le secteur domestique, qui n'exclut pas une participation au marché du travail. Inversement les hommes anticipent une spécialisation dans le secteur marchand. Par conséquent, tous deux sont censés investir dans le capital humain spécifique au secteur dans lequel ils sont plus productifs. Cette explication devrait rendre compte non seulement des différences de stock de capital humain destiné au marché du travail entre hommes et femmes se traduisant essentiellement par une infériorité salariale féminine mais aussi des différences dans les stocks de capital humain destiné au secteur domestique qui devraient se traduire par une supériorité productive des femmes.

⁹ "Il n'est peut-être pas extrêmement important de savoir comment cela a commencé - si c'est à cause des asymétries physiques pertinentes dans la situation "primitive" [par exemple, sociétés de chasseurs-collecteurs], ou à cause d'un autre processus (par exemple, comme l'affirmait Engels (1894) par l'apparition de la propriété privée). Dans le contexte présent, l'important est que ces asymétries soient stables et durables - quel que soit leur stade de développement, et la faiblesse relative des femmes dans les conflits de coopération d'une période a tendance à produire une faiblesse relative au cours de la période suivante." (A. Sen, 1991, p.253)

II. LA DIVISION DU TRAVAIL DANS L'APPROCHE GLOBALE

Une fois rappelés les principes gouvernant l'analyse, il est temps d'entrer dans ses aspects plus formalisés, dont découle directement l'organisation du travail choisie par les ménages. Nous commencerons cette section en présentant le modèle original de G. Becker (II. 1.). Une présentation des extensions dynamiques de ce modèle (II. 2. et II.3) prendra le relais au cours de laquelle nous verrons comment l'introduction d'une hypothèse de revenus économiques non équivalents selon la place que l'on a dans le processus de spécialisation affecte le choix d'une organisation du travail.

II. 1. LE MODÈLE STATIQUE DE G. BECKER

L'objectif du ménage consiste donc à maximiser l'output joint de biens fondamentaux sous la contrainte de "plein-revenu" (cf encadré 1-1)¹⁰. À l'équilibre, un membre du ménage partagera son temps de travail entre le secteur marchand et le secteur domestique si sa productivité marginale dans le secteur domestique est égale à sa productivité marginale dans le secteur marchand. Si ce n'est pas le cas, c'est à dire si sa productivité marginale domestique est strictement inférieure (respectivement supérieure) à sa productivité marginale marchande alors il sera totalement spécialisé dans le secteur marchand (resp. dans le secteur domestique). De ces conditions d'optimalité, dont le détail figure en encadré, découle logiquement le théorème fondamental de G. Becker quant à la division sexuelle du travail :

"If all members of an efficient household have different comparative advantages, no more than one member would allocate time to both the market and household sectors. Everyone with a greater comparative advantage in the market than this member's would specialize completely in the market, and everyone with a greater advantage in the household would specialize completely there." (G. Becker, 1981, p.17)

Cela se comprend facilement. Si un des membres du ménage exerce une activité professionnelle tout en prenant en charge des activités domestiques, cela signifie que sa

productivité marginale domestique est égale à sa productivité marginale marchande ou encore que le rapport des deux est égal à l'unité. Si, par ailleurs, l'autre agent a un avantage comparatif différent, par exemple, un avantage comparatif plus grand sur le marché du travail, celui-ci sera différent de 1 et donc cet agent sera totalement spécialisé dans sur le marché. Inversement, s'il a un avantage comparatif plus grand dans le secteur domestique, il y sera totalement spécialisé. En conclusion, à partir du moment où les membres d'un ménage ont des avantages comparatifs différents, il y nécessairement division interne du travail.

Si on suppose que l'autarcie du ménage, domestique comme marchande, est exclue, ce théorème laisse trois possibilités d'affectation du temps :

- 1 - l'un des agents partage son temps entre les deux secteurs tandis que l'autre agent travaille exclusivement dans le secteur domestique,
- 2 - l'un des agents partage son temps entre les deux secteurs mais l'autre est totalement spécialisé dans le secteur marchand,
- 3 - un des agents est totalement spécialisé dans le secteur domestique et l'autre totalement spécialisé sur le marché du travail.¹¹

De même, puisque les rendements des investissements en capital humain spécialisé dépendent du nombre d'heures consacrées au secteur utilisant ce capital, les agents économiques qui sont totalement spécialisés dans le secteur marchand ont de fortes incitations à investir en capital humain destiné au marché du travail et aucune incitation à investir en capital humain destiné au secteur domestique. On arrive ainsi à un second théorème important qui établit comment la division du travail oriente les investissements en capital humain des agents :

"If all members of a household have different comparative advantages, no more than one member would invest in both market and household capital. Members specializing in the market sector would invest only in market capital, and members specializing in the household would invest only in household capital." (G. Becker,

¹⁰ Les développements littéraires concernent essentiellement l'interprétation des conditions d'optimalité, les modèles eux-mêmes seront présentés en encadré.

¹¹ Par exemple pour le cas 1,

si on suppose que $\frac{\partial Z / \partial t_1}{w_1} < \frac{\partial Z / \partial t_2}{w_2}$ et que $\partial Z / \partial t_1 = w_1$ alors $\partial Z / \partial t_2 > w_2$.

Pour le cas 3, il faut $\frac{\partial Z / \partial t_1}{w_1} > \frac{\partial Z / \partial t_2}{w_2}$ et $\partial Z / \partial t_1 > w_1, \partial Z / \partial t_2 < w_2$

1981, p. 18)

G. Becker va même plus loin ensuite puisqu'il défend la thèse que, même si les agents ont des avantages comparatifs identiques, un seul d'entre eux travaillera et investira dans les deux secteurs. Imaginons en effet un ménage dans lequel les agents ont les mêmes avantages comparatifs, font les mêmes investissements et affectent leur temps aux deux secteurs. Supposons plus précisément qu'ils consacrent la moitié de leur temps au secteur domestique et l'autre moitié au secteur marchand. L'output ne changerait pas si l'un décidait de se spécialiser totalement dans le secteur marchand et l'autre décidait de se spécialiser totalement dans le secteur domestique. Cependant, la situation de chacun aurait été meilleure si l'agent maintenant spécialisé dans le secteur domestique n'avait pas investi en capital humain marchand mais avait accru ses investissements en capital humain domestique et si l'agent à présent spécialisé sur le marché du travail n'avait pas investi en capital domestique mais plutôt misé sur le capital marchand.

Les résultats de ce modèle frappent par leur force : **la division du travail semble inévitable dans un ménage et ceci, même si les membres du ménage ne diffèrent pas par leur efficacité productive.** Cette “ force ” du modèle beckerien s'atténue légèrement lorsque le cadre d'analyse devient dynamique pour introduire les effets de la dépréciation du capital humain destiné au marché du travail de l'agent spécialisé dans le secteur domestique.

ENCADRÉ 1-1 : LE MODÈLE STATIQUE DE G. BECKER

Source: A theory of marriage, 1974

Hypothèses

- l'utilité dépend de la consommation globale de biens fondamentaux

$$U = U(Z)$$

- on suppose que les biens fondamentaux peuvent être agrégés et on note Z cet agrégat. Ainsi, maximiser l'utilité revient à maximiser la quantité produite de Z.

- la production de biens fondamentaux est soumise à une fonction de production

$$Z = f(x_1, \dots, x_m, t_1, t_2, E)$$

où x_j désigne un bien marchand, $j=1, \dots, m$

$t_i, i = 1, 2$ est le temps de travail de l'agent i

et E, des variables liées à l'environnement.

- les dépenses en biens marchands sont soumises à une contrainte de budget

$$\sum_1^m p_i x_i = w_1 l_1 + w_2 l_2 + v$$

où $w_j, j = 1, 2$ est le taux de salaire de l'agent j ,

l_j est le temps consacré par l'agent j au marché du travail et v , le revenu non salarial.

- chaque agent partage le temps total dont il dispose, noté T, entre le travail domestique et le travail marchand

$$l_j + t_j = T$$

- en substituant la contrainte de budget dans la contrainte de temps, on obtient la contrainte de plein-revenu

$$\sum_1^m p_i x_i + w_1 t_1 + w_2 t_2 = (w_1 + w_2)T + v = S$$

Programme

$$\text{Max}_{x_i, t_j} Z = f(x_1, \dots, x_m, t_1, t_2, E)$$

$$\text{sc} / \sum_1^m p_i x_i + w_1 t_1 + w_2 t_2 = S$$

Conditions d'optimalité

$$\frac{\partial Z / \partial t_1}{\partial Z / \partial t_2} = \frac{w_1}{w_2} \text{ pour tout } 0 < t < T, \text{ cela signifie que si les rapports des productivités marginales}$$

dans le secteur marchand et non marchand des deux membres du ménage sont égaux, il n'y a pas division du travail.

Par contre, si on a, par exemple, $t_1 = T$, alors on a

$$\frac{\partial Z / \partial t_1}{\partial Z / \partial t_2} = \frac{\mu_1}{w_2} \text{ où } \mu_1 \geq w_1 \text{ est le "shadow price" du temps de l'agent 1, qui exprime le fait que la}$$

valeur du temps de cet agent est supérieure à son taux de salaire.

De plus, on a aussi

$$\frac{\partial Z / \partial x_i}{\partial Z / \partial t_j} = \frac{p_i}{w_j} \text{ pour tout } x_i > 0 \text{ et } 0 < t_j < T$$

II. 2. L'EXTENSION DYNAMIQUE DU MODÈLE STATIQUE

C. Brossollet (1992) s'est récemment intéressée à une "certaine" remise en cause de la division du travail dans les ménages sur la base d'un cadre dynamique de décision du ménage. L'intérêt du cadre dynamique se trouve dans le fait qu'il tient compte des effets d'apprentissage, et surtout de désapprentissage, résultant des offres de travail.

II. 21. Principe et intérêt d'une dynamisation de l'approche globale

Apparemment, inscrire le choix d'une organisation du travail par un ménage dans un cadre intertemporel ne devrait faire que renforcer l'optimalité de la division du travail en fonction de l'avantage comparatif. C'est, en tous cas, sur cet aspect du cadre dynamique qu'ont généralement insisté les analyses usuelles. G. Becker (1985) montre que les rendements croissants dans l'accumulation de capital humain accroissent les bénéfices de la division du travail et la renforcent. J. Mincer et S. Polachek (1974) évoquent l'idée que l'anticipation d'une division familiale du travail peut orienter les investissements en capital humain sur lesquels l'organisation du travail se fonde. Un cadre dynamique inciterait encore davantage que le cadre statique à diviser le travail plutôt que le contraire.

Mais selon l'auteur, ces incitations se rapportent à l'effet optimisant de l'**accumulation** de capital humain alors que les effets de la **dépréciation** du capital humain produits par les décisions de travail n'y sont pas envisagés. Peu d'analyses théoriques se sont penchées sur ce problème de la dépréciation liée à la division intra-familiale du travail. Dans leur forme la plus aboutie, les effets dépréciatifs de certaines décisions de travail peuvent pourtant conduire à une exclusion quasi définitive du marché du travail. La dynamique de la dépréciation met ainsi en évidence des "irréversibilités" économiques dont des agents économiques pourvus de capacités anticipatrices, et donc placés dans un cadre dynamique, pourraient tenir compte dans leurs décisions. Le propos de l'auteur consiste alors à s'interroger quant aux infléchissements qu'un tel cadre pourrait produire sur le choix de l'organisation productive, sachant que les "irréversibilités" économiques pourraient orchestrer une déstabilisation de la division sexuelle du travail au nom de la "capabilité"¹²

¹² Rappel de ce qu'A. Sen entend par ce terme: *"Dans cette optique, les exigences des individus sont évaluées non pas en fonction des ressources ou des biens premiers dont ils disposent, mais d'après la liberté qu'ils ont réellement de choisir parmi différents modes de vie auxquels ils peuvent avoir des raisons*

d'une personne :

" En réduisant ce que Lesourne appelle "l'espace des capacités" d'un individu, par le seul jeu d'une irréversibilité par exemple, la division du travail peut dès lors devenir critiquable. Jusqu'à maintenant, le principe en a toujours été accepté parce qu'il était jugé sur une échelle de production de l'avoir. Mais si l'on se pose, à l'instar d'Amartya Sen, d'autres questions, si l'on instaure d'autres critères : qui est capable de faire quoi? plutôt que qui possède quoi? alors la notion de bien-être familial va changer et il n'est plus évident d'affirmer que la division du travail l'améliorera." (C. Brossollet, 1992, p.114)

Forte de cette conviction, C. Brossollet élabore un modèle, présenté en encadré (1-2), à deux périodes dans lequel le ménage maximise son utilité sous la contrainte additionnelle d'un lien intertemporel d'apprentissage sur le tas. Le ménage ajuste son organisation du travail à ces considérations nouvelles d'apprentissage et de désapprentissage. Dans cette réflexion, *"le concept de learning-by-doing, en faisant du travail non plus seulement l'effet d'une compétence mais également sa cause, formalise le lien entre fonctionnement et capacité à fonctionner."* (p.114) Le ménage tient compte des dynamiques d'accumulation et de dépréciation du capital humain. Il commence par maximiser son utilité de seconde période à salaires donnés, c'est à dire à offres de travail données. Il reconsidère ensuite la première période et choisit les offres de travail optimales sur cette période. Autrement dit, le ménage se demande, d'abord, quelle sont les offres de travail lui permettant de maximiser son bien-être de seconde période et décide, ensuite, quelles offres de travail en première période sont optimales pour attendre cet objectif. On notera que l'auteur a pris le parti explicite d'ignorer le pendant, concevable, d'une dépréciation du capital humain spécifique au secteur domestique pour l'agent spécialisé sur le marché du travail. Nous aurons l'occasion de revenir sur ce choix.

II. 22. Apports et limites du prolongement dynamique

C. Brossollet commence par montrer qu'une non-division sexuelle du travail est exclue des modèles beckeriens, où l'on suppose un avantage comparatif. Elle réplique le modèle de G. Becker sur deux périodes unies par un lien intertemporel d'accumulation et

d'accorder de la valeur. C'est cette liberté réelle qu'on désigne par la "capabilité" de la personne d'accomplir différentes combinaisons de modes de fonctionnement, ou de façons d'agir et d'être." (A. Sen,

s'intéresse aux effets et aux états du principe d'avantage comparatif. Elle démontre ainsi la rigidité que l'on pressentait d'une division du travail, celle-ci ne faisant qu'accentuer l'avantage comparatif ayant initialement gouverné le schéma d'organisation du travail initial : *"ainsi, avec des agents myopes, le cadre dynamique séquentiel permet de montrer que le modèle de Becker génère des organisations du travail auto-conservatrices, où le schéma de spécialisation perdure indéfiniment et s'accentue, sans chance d'être retourné."* (p. 123)

La démonstration est simple. Si en période 0, on a:

$$\frac{w_1^0}{a_1} < \frac{w_2^0}{a_2}$$

où w_i^0 est le taux de salaire de l'agent i à la période 0 ($i=1,2$) et a_i la productivité domestique de l'agent i ,

alors on obtient comme schéma de spécialisation, $0 \leq l_1^0 < l_2^0$, où l_i^0 est le temps de travail marchand.

On sait du fait du modèle de learning-by-doing (le salaire en période 1 est une fonction croissante de l'offre de travail de période 0) que

$$w_1^1 = W_1(l_1^0)$$

$$w_2^1 = W_2(l_2^0)$$

$$W_i^1 > 0$$

comme $0 \leq l_1^0 < l_2^0$ et $\frac{w_1^0}{a_1} < \frac{w_2^0}{a_2}$, on a $\frac{w_1^1}{a_1} < \frac{w_2^1}{a_2}$

Elle démontre ensuite (cf encadré 1-2), sous conditions, l'existence d'une zone d'indifférenciation des rôles en première période, et ceci dans deux cas :

- celui où le ménage retourne l'avantage comparatif statique
- celui où le ménage ne peut renverser l'avantage comparatif, ce dernier cas se trouvant en rupture avec le résultat obtenu par G. Becker.

ENCADRÉ 1-2 : LE MODÈLE DE G. BECKER DANS UN CADRE DYNAMIQUE (C. BROSSOLLET, 1992)

Hypothèses

- Le ménage est caractérisé par une fonction d'utilité intertemporelle séparable

$U = U(C^0, Z^0) + \Omega U(C^1, Z^1)$, avec des fonctions d'utilité concaves et différentiables.

- Le ménage est caractérisé par une fonction de production qui donne sur chaque période le montant Z_i produit pour une quantité donnée d'inputs.

$$Z_i = a_1 u_1^i + a_2 u_2^i$$

u_1^i et u_2^i désignent les temps alloués à la production domestique.

- Chaque individu est contraint par le temps total disponible, noté T,

$$u_1^i + l_1^i = T$$

$$u_2^i + l_2^i = T$$

- Il y a une dépendance entre les taux de salaire de seconde période et les offres de travail de première période par une formulation learning-by-doing.

$$w_1^1 = W_1(l_1^0), W_1' > 0, W_1'' < 0$$

Programme du ménage

$$\text{Max}_{C_0, l_1^0, l_2^0, Z_0, C_1, l_1^1, l_2^1, Z_1} U(C^0, Z^0) + \Omega U(C^1, Z^1)$$

$$\text{sc} / C^0 \leq w_1^0 l_1^0 + w_2^0 l_2^0$$

$$Z_0 \leq a_1 (T - l_1^0) + a_2 (T - l_2^0)$$

$$C_1 \leq w_1^1 l_1^1 + w_2^1 l_2^1$$

$$Z_1 \leq a_1 (T - l_1^1) + a_2 (T - l_2^1)$$

$$\text{et } w_1^1 = W_1(l_1^0), w_2^1 = W_2(l_2^0)$$

$$W_1' > 0, W_1'' < 0$$

$$\text{avec } W_2' > 0, W_2'' < 0$$

Les conditions d'optimalité

Les conditions d'optimalité de ce programme sont obtenues en résolvant d'abord le programme de seconde période, résolution dont on tire une fonction d'utilité indirecte donnant le niveau d'utilité atteignable par le ménage en fonction des salaires de seconde période, et de ce fait en fonction des offres de travail de première période en raison du lien intertemporel d'apprentissage, et en fonction des productivités domestiques. Le programme de première période intègre les conséquences des décisions de première période sur le bien-être de la seconde période par l'intermédiaire de la fonction d'utilité indirecte.

$$U'_{C_0} - \lambda \leq 0 \leq C_0 \quad \lambda > 0$$

$$U'_{Z_0} - \mu \leq 0 \leq Z_0 \quad \mu > 0$$

$$\lambda w_1^0 - \mu a_1 + \Omega \cdot \frac{\partial V}{\partial w_1^1} \cdot \frac{\partial W_1}{\partial l_1^0} = 0 \Leftrightarrow 0 < l_1^0 < T$$

$$> 0 \Leftrightarrow l_1^0 = T$$

$$\lambda w_2^0 - \mu a_2 + \Omega \cdot \frac{\partial V}{\partial w_2^1} \cdot \frac{\partial W_2}{\partial l_2^0} = 0 \Leftrightarrow 0 < l_2^0 < T$$

$$> 0 \Leftrightarrow l_2^0 = T$$

L'interprétation en terme d'organisation du travail n'est pas immédiate. On peut déduire des deux dernières conditions la possibilité d'une zone d'indifférenciation des rôles en première période (pour la démonstration,

se reporter à C. Brossollet, 1992, p.145-146) malgré l'existence d'un avantage comparatif de première période qui commanderait dans le modèle statique de G. Becker une division du travail :

$$\text{si } \frac{w_1^0}{a_1} < \frac{w_2^0}{a_2}, \quad 0 < l_1^0 < T \text{ et } 0 < l_2^0 < T$$

$$\Leftrightarrow \frac{\frac{\partial V}{\partial w_1^1} \cdot \frac{\partial W_1}{\partial l_1^0}}{a_1} > \frac{\frac{\partial V}{\partial w_2^1} \cdot \frac{\partial W_2}{\partial l_2^0}}{a_2}$$

Cette inégalité exprime ce que l'auteur appelle un avantage comparatif dynamique.

$\frac{\partial V}{\partial w_1^1}$ désigne la contribution anticipée au bien-être du ménage du taux de salaire de seconde période. Ce terme dépend évidemment de l'organisation du travail de première période, puisque les salaires de seconde période sont liés aux offres de travail de première période.

$\frac{\partial W_i}{\partial l_i^0}$ dépend de la forme de la fonction d'accumulation, mais aussi du temps de travail de première période, donc toujours du schéma d'organisation du travail choisi initialement.

Finalement, la possibilité d'une indifférenciation des rôles repose sur la vérification de la condition reproduite ci-dessus. Il reste à se demander dans quelles conditions cette possibilité se concrétisera.

Il est facile de voir qu'un retournement de l'avantage comparatif statique entre les deux périodes (c'est à dire $w_1^0/a_1 < w_2^0/a_2$ et $w_1^1/a_1 > w_2^1/a_2$) favorise l'indifférenciation des rôles en première période en inversant l'ordre des contributions salariales au bien-être ($\partial V / \partial w_i^1$). Cependant, lorsque cette possibilité existe, il n'est pas nécessairement optimal pour le ménage de s'en saisir. Dans ce cas précis, la question de l'indifférenciation des rôles se ramène à celle de l'optimalité de la stratégie de retournement. Cette dernière question est traitée par C. Brossollet à l'aide d'un modèle discret (soit on ne travaille pas du tout, soit on travaille tout le temps disponible) qui lui permet de conclure que la stratégie de renversement sera jouée si le coût que supporte le ménage pour financer l'apprentissage de l'agent 1 (le coût du renoncement à exploiter l'avantage comparatif statique en première période) est inférieur au bénéfice de l'exploitation, en seconde période, du nouvel avantage comparatif construit en première période.

Si le ménage ne peut pas renverser le sens de "l'avantage comparatif dynamique", une zone d'indifférenciation des rôles en première période peut malgré tout exister à deux conditions : si l'avantage comparatif statique conduit l'agent 1 à travailler sur le marché en seconde période et si le taux d'accumulation par unité de temps de travail de l'agent 1 est suffisamment supérieur à celui de l'agent 2 pour compenser les différences de contribution salariale au bien-être.

Si l'agent 1 ne travaille pas sur le marché, une non-division sexuelle du travail est exclue. En effet, $l_1^1 = 0$, $\partial V / \partial w_1^1 = 0$ alors que $l_2^0 \neq 0$ puisque rappelons-le, il est supposé que l'agent 2 conserve l'avantage comparatif à travailler sur le marché. Par conséquent, la zone d'indifférenciation ne peut exister. Si l'agent 1 travaille sur le marché, une non-division sexuelle du travail est possible, mais n'est pas assurée puisque dans ce cas, $l_1^1 \neq 0$, $\partial V / \partial w_1^1 \neq 0$. Dans ce dernier cas, l'existence d'une non-division du travail dépend des formes des fonctions d'accumulation, c'est à dire de la seconde composante du terme dynamique ($\partial W_i / \partial l_i^0$).

- Détaillons le premier cas où le ménage retourne l'avantage comparatif statique. La logique d'action du ménage, dans ce premier cas, fait directement appel à leurs capacités anticipatrices et à leur adaptation aux différentes possibilités ouvertes par leur rationalité expectative. Ce ménage réalise tout d'abord que pour certaines offres de travail, il peut être optimal de renverser l'avantage comparatif statique. Autrement dit, si l'agent 1, qui n'a pas initialement l'avantage à se spécialiser sur le marché du travail, y participe quand même en première période en même temps que l'agent 2, il obtiendra en seconde période un taux de salaire supérieur à celui de l'agent 2¹³. Ce renversement leur permet ensuite, en seconde période, de mettre en oeuvre une division du travail exploitant le nouvel avantage comparatif. Cette stratégie ne peut cependant être jouée qu'à deux conditions. La première est évidemment qu'il soit possible de renverser l'avantage comparatif : il existe un couple d'offres de travail permettant d'inverser la hiérarchie salariale initiale entre les deux agents. La seconde impose que non seulement il soit possible mais optimal de renverser l'avantage comparatif. Ce qui se confirme si le coût du renoncement à exploiter l'avantage comparatif initial est inférieur au bénéfice de l'exploitation du nouvel avantage comparatif. Cette condition requiert de l'agent 1 des capacités d'accumulation de capital humain très nettement supérieures à celles de l'agent 2. L'avancée réalisée ici est significative puisque l'observation éventuelle de non-spécialisation suivie d'un renversement du sens traditionnel de la division du travail, l'agent n'ayant pas originellement l'avantage comparatif étant le plus fréquemment de sexe féminin, reçoit ici un contenu théorique.
- Dans le second cas, la stratégie suivie par le ménage s'appréhende moins intuitivement. Elle consiste à ne pas diviser le travail pour pouvoir bénéficier des revenus salariaux provenant du potentiel d'accumulation très supérieur de l'agent 1 et ce faisant, accroître l'utilité globale. Cette stratégie ressort finalement de conditions identiques à la précédente. Si le ménage se trouve, quoiqu'il fasse, dans l'incapacité de retourner l'avantage comparatif, l'indifférenciation des rôles en première période n'est pas pour

¹³ Les productivités domestiques sont supposées constantes au cours du temps.

autant totalement exclue. La possibilité pour un ménage de ne pas se spécialiser en première période repose encore, mais pas seulement, sur un différentiel de potentiel d'accumulation de capital humain entre les deux agents. La proposition relative à l'indifférenciation des rôles dépend cruciallement de la contribution salariale individuelle au bien-être ($\partial V / \partial w_i^1$) et de la forme de la fonction d'accumulation ($\partial W_i / \partial l_i^0$). Si l'agent 1 ne participe pas au marché du travail en seconde période, sa contribution salariale au bien-être est nécessairement nulle. Par conséquent, l'absence de participation au marché du travail en seconde période rend impossible une indifférenciation des rôles en première période. La première condition impose que l'agent 1 travaille sur le marché en seconde période. Mais cette condition n'est pas suffisante. La contribution salariale de l'agent 1 au bien-être n'est pas nulle mais ne suffit pourtant pas à vérifier la proposition. Il faut encore que les différences de contribution salariale au bien-être collectif puissent être compensées, et la compensation ne peut venir que des fonctions d'accumulation.

Ce résultat stimulant est pourtant intrinsèquement limité et voue, semble-t-il, la non-division du travail à demeurer un cas d'école.

1 - La non-division du travail se présente dans ce modèle comme un phénomène transitoire, qui se termine par la mise en oeuvre d'une division du travail, parfois inversée mais qui n'en reste pas moins une application du principe de la spécialisation dans le ménage. En effet, la non-spécialisation en première période, si elle advient, est forcément suivie, en seconde période d'une spécialisation. Les conditions d'optimalité de la seconde période sont bien celles du programme statique. Par conséquent, plus qu'une rupture avec le modèle beckerien, cette proposition semble en être davantage un raffinement puisque ultimement, les comportements des agents restent gouvernés par l'exploitation d'un avantage comparatif statique. Plus précisément, dans ce cadre dynamique, les agents effectuent des détours pour mieux exploiter leurs différences productives.

2 - L'existence d'une non-division sexuelle du travail temporaire tient à des caractéristiques très particulières des membres d'un ménage. Ceux-ci doivent avoir un différentiel salarial initial peu élevé sinon, ou l'avantage comparatif ne pourra pas être retourné ou, s'il ne peut être retourné, conduira l'agent 1 à ne pas travailler sur le marché en seconde période. Ils doivent, par contre, avoir un différentiel de potentiel d'accumulation de capital humain. L'existence d'une non-division sexuelle du travail ne tient alors pas aux changements de

l'environnement économique, ou à certaines modifications des caractéristiques économiques des agents. On voit mal comment on pourrait ajouter à la liste des explications de la croissance récente de l'activité féminine la diffusion d'une non-spécialisation dans ce cadre interprétatif. Celui-ci exigerait d'expliquer pourquoi les fonctions d'accumulation d'une partie des femmes sont devenues plus efficaces que celles des hommes. Comme en général, les différences interindividuelles dans les fonctions d'accumulation de capital humain sont renvoyées à des capacités innées, l'explication semble tourner court. Par ailleurs, le degré d'extension d'une non-division sexuelle du travail devrait alors être relativement fixe, les dispositions à accumuler ne devant guère varier. Par contre, cette interprétation est plus séduisante lorsqu'il s'agit de comparer l'état de la spécialisation entre des ménages à un instant donné.

II. 13. Un prolongement dynamique et en incertain : la probabilité de divorce

C. Brossollet poursuit son travail de remise en cause de la division du travail selon Becker en ajoutant au modèle décrit précédemment une incertitude des membres du ménage sur la stabilité du groupe, qui peut se concrétiser dans la divortialité. La conjonction du cadre intertemporel et d'une incertitude sur la pérennité de l'organisation du travail permet au ménage de s'interroger sur le bien-être futur de ses membres en cas de dissolution du couple alors que ce bien-être futur dépend des décisions de travail prises antérieurement. Là encore, c'est le sort de l'agent spécialisé dans le secteur domestique qui peut se révéler capable de transformer le choix optimal du ménage en matière d'organisation du travail : l'amélioration du bien-être du groupe permise par la division du travail vaut-elle la détérioration prévisible du bien-être d'un de ses membres si la division du travail doit cesser? Cette préoccupation apparaît légitime lorsqu'on introduit dans le modèle la perte d'autonomie marchande liée à la spécialisation dans le secteur domestique, qui se manifeste pleinement lorsque l'agent spécialisé dans le secteur domestique est brusquement enjoint d'offrir seul son travail.

La modélisation se structure autour de trois éléments

- une fonction d'utilité de choix social : $U(U_1, U_2) = U_1 + U_2$, où U_i est l'utilité de l'agent i , $i=1,2$,

- deux périodes (0 et 1) unies par un lien intertemporel d'apprentissage qui relie le temps passé sur le marché du travail à la première période au taux de salaire de seconde période,
- un événement incertain, la dissolution du couple, ayant une probabilité p de se produire.

À la période 0, les agents considèrent qu'ils ont une probabilité p d'être séparés à la période suivante. On détermine, dans une première étape, les fonctions d'utilité indirecte associées à chacun des deux cas possibles. Les utilités maximales atteignables dans chaque cas dépendent des salaires de seconde période, eux-mêmes liés aux offres de travail de première période, et des productivités domestiques. Soit $V_i^S(w_1^1, a_1)$, l'utilité maximale atteignable par l'agent i lorsque l'individu est seul et $V_i^M(w_1^1, w_2^1, a_1, a_2)$, l'utilité maximale atteignable par l'agent i lorsqu'il est marié. Dans une seconde étape, on revient au programme de première période dans lequel le ménage maximise la somme actualisée de l'utilité de première période et de l'espérance d'utilité maximale de seconde période. Soit

$$\text{Max}[U(C_1^0, Z_1^0) + U(C_2^0, Z_2^0) + \Omega[pV_1^S(w_1^1, a_1) + (1-p)V_1^M(w_1^1, w_2^1, a_1, a_2)] \\ + \Omega[pV_2^S(w_2^1, a_2) + (1-p)V_2^M(w_1^1, w_2^1, a_1, a_2)]$$

Les conditions d'optimalité de ce modèle déterminent une zone d'indifférenciation des tâches en première période dans le cas où l'agent qui ne détient pas l'avantage comparatif statique parvient à obtenir un avantage comparatif dynamique, dont l'expression n'est évidemment pas exactement identique à celle qui est déterminée dans le modèle précédent puisqu'ici, l'avantage comparatif dynamique tient compte de la probabilité de dissolution. Néanmoins, la logique de raisonnement est commune à ces deux modèles : la condition nécessaire et suffisante de non spécialisation étant déterminée, l'auteur s'interroge sur les conditions qui doivent être remplies pour que l'agent n'ayant pas l'avantage statique obtienne un avantage dynamique. Nous retrouvons alors le rôle des capacités individuelles d'accumulation, du schéma d'organisation du travail en seconde période auxquels s'ajoute celui de la probabilité de dissolution : l'indifférenciation des rôles en première période est d'autant plus susceptible de se produire que l'agent 1 accumule vite du capital humain, que l'agent 1 est peu valorisé sur le marché du travail, que la probabilité de séparation est élevée.

Cependant, la question de l'organisation du travail en seconde période reste ouverte puisque les conditions d'optimalité correspondant aux décisions de seconde période, si le ménage continue d'exister, sont toujours celles du programme standard statique. Néanmoins, les décisions de travail en première période peuvent exercer une influence sur

les décisions de travail prises à cette période par l'intermédiaire des taux de salaire de seconde période. En effet, s'il y a indifférenciation des rôles en première période, l'éventualité d'une inversion de l'avantage comparatif statique ou plus simplement, celle d'un rattrapage, peuvent produire des décisions de travail originales par rapport aux prédictions d'une approche beckerienne standard où on ne peut avoir ni inversion du sens de la division du travail, ni non-division du travail en cas d'absence d'avantage comparatif.

Les critiques adressées précédemment restent valables ici : la durabilité de la non-division du travail n'est pas très forte dans ces modèles. Premièrement, une non-division du travail en première période peut être suivie d'une division du travail en seconde période. Deuxièmement, même si on a non-division du travail sur les deux périodes, c'est parce qu'en seconde période, il n'y a pas d'avantage comparatif statique, ce à quoi l'approche de Becker fait objection par la démonstration de l'intérêt d'une division du travail même s'il n'existe pas d'avantage comparatif statique.

En conclusion de cette section, l'idée de faire pénétrer dans l'analyse le sort de l'agent spécialisé dans le secteur domestique en butte à la désaccumulation de capital humain marchand est extrêmement séduisante dans la mesure où elle recoupe l'intuition que la spécialisation domestique est économiquement dangereuse pour la personne qui l'entreprend. Néanmoins, celle-ci n'exerce pas tous les effets que l'on aurait pu attendre d'elle puisque les conditions d'existence d'une non-division du travail s'avèrent assez restrictives. Cela semble, a priori, mais nous y reviendrons, pouvoir être relié à un certain paradoxe dans la démarche poursuivie : on procède à une individuation des agents dans le groupe en jouant sur une différence d'autonomie marchande, tout en restant dans un cadre fondamentalement centré sur le groupe puisque la rationalité de la décision reste doublement globale : l'objectif est de maximiser la production globale tout en excluant les divergences d'intérêts individuels. Recentrer davantage l'analyse sur les devenirs et les intérêts individuels ainsi que leurs divergences semble être une voie plus prometteuse, bien que plus radicale. Un premier pas dans cette direction peut être fait en faisant apparaître les limites des mécanismes réconciliant les intérêts individuels et l'intérêt global d'une division du travail dans l'approche beckerienne.

III. INTÉRÊTS INDIVIDUELS À DIVISER LE TRAVAIL DANS L'APPROCHE GLOBALE

Dans l'approche qui vient d'être présentée, G. Becker s'attache essentiellement à définir l'optimalité globale d'une division du travail et fait reposer celle-ci entièrement sur l'intérêt global qu'il y a à diviser le travail. Il traite la question de l'optimalité individuelle d'une spécialisation hors du modèle proprement dit, ce qui est significatif du rôle non central qu'il attribue aux intérêts individuels. Dès lors que ceux-ci se trouvent renvoyés à l'extérieur, ils ne peuvent infléchir la démarche modélisée qui repose sur une fonction d'utilité globale, "familiale", et sur un agrégat de biens fondamentaux. Les intérêts individuels convergent forcément vers l'intérêt collectif. De plus, G. Becker réserve à la convergence des intérêts individuels et de l'intérêt collectif un traitement théorique peu satisfaisant tant sur le plan empirique que sur le plan théorique comme l'ont déjà fait apparaître plusieurs approches critiques.

La démonstration des avantages collectifs d'une division sexuelle du travail est un préalable solide pour l'analyse. Elle ne suffit cependant pas à la clôturer. Replaçons-nous à un moment donné du processus de spécialisation. A cet instant, la division du travail a engendré des gains de productivité qui se matérialisent sous la forme d'un supplément de biens fondamentaux. Ce supplément productif doit être distribué entre les membres du ménage car tous deux ont participé à l'action commune au sens où la défection d'un seul d'entre eux la compromet radicalement. Ils méritent donc tous deux une partie du supplément de production. Cette redistribution constitue la dernière étape de la maximisation des gains. C'est là que se joue le passage de la rentabilité globale à la rentabilité individuelle. Or à cet instant crucial, cette théorie, au sein de laquelle l'individu est roi, ne sait pas comment les agents vont agir. La simplicité axiomatique de l'analyse néoclassique se trouve prise en défaut puisque la seule arme qu'elle offre aux individus, la poursuite de leur intérêt, se révèle impuissante à dégager un équilibre. Les préférences des agents pour la répartition d'une somme d'un montant donné sont strictement opposées : chacun préférera le maximum pour lui et rien pour l'autre, ce qui compromet tout accord.

L'échec de la mise au point de cet accord particulier signifie, très clairement, le retour des agents à des comportements individuels, c'est à dire, dans le cas présent, à l'offre individuelle de travail. Par conséquent, les intérêts des membres d'un ménage convergent sur le terrain de la production mais divergent sur celui de la répartition. Tous deux ont intérêt à accroître le volume des ressources produites. Mais au moment du partage, chacun s'efforce d'accroître sa propre part des ressources au détriment de celle de son partenaire. La prospérité globale du ménage entre alors en conflit avec la prospérité individuelle de ses membres.

G. Becker a franchi le fossé qui séparait l'optimalité globale d'une division du travail de son optimalité individuelle en introduisant deux mécanismes assurant la convergence des intérêts individuels vers l'intérêt global : la logique concurrentielle (III. 1.) et le théorème du "rotten kid" (III. 2.).

III. 1. MARCHÉ DU MARIAGE ET DIVISION DE L'OUTPUT

III. 11. La fixation concurrentielle du "prix" du mariage

L'explication que propose G. Becker de la répartition intra-familiale des ressources est un déplacement de la théorie de la rémunération des services productifs en fonction de leur productivité marginale sur le "marché du mariage" :

"The division is determined here, as in other markets, by marginal productivities, and these are affected by the human and physical capital of different persons, by sex ratios, that is, the relative numbers of men and women, and by some other variables." (G. Becker, 1974, p.233)

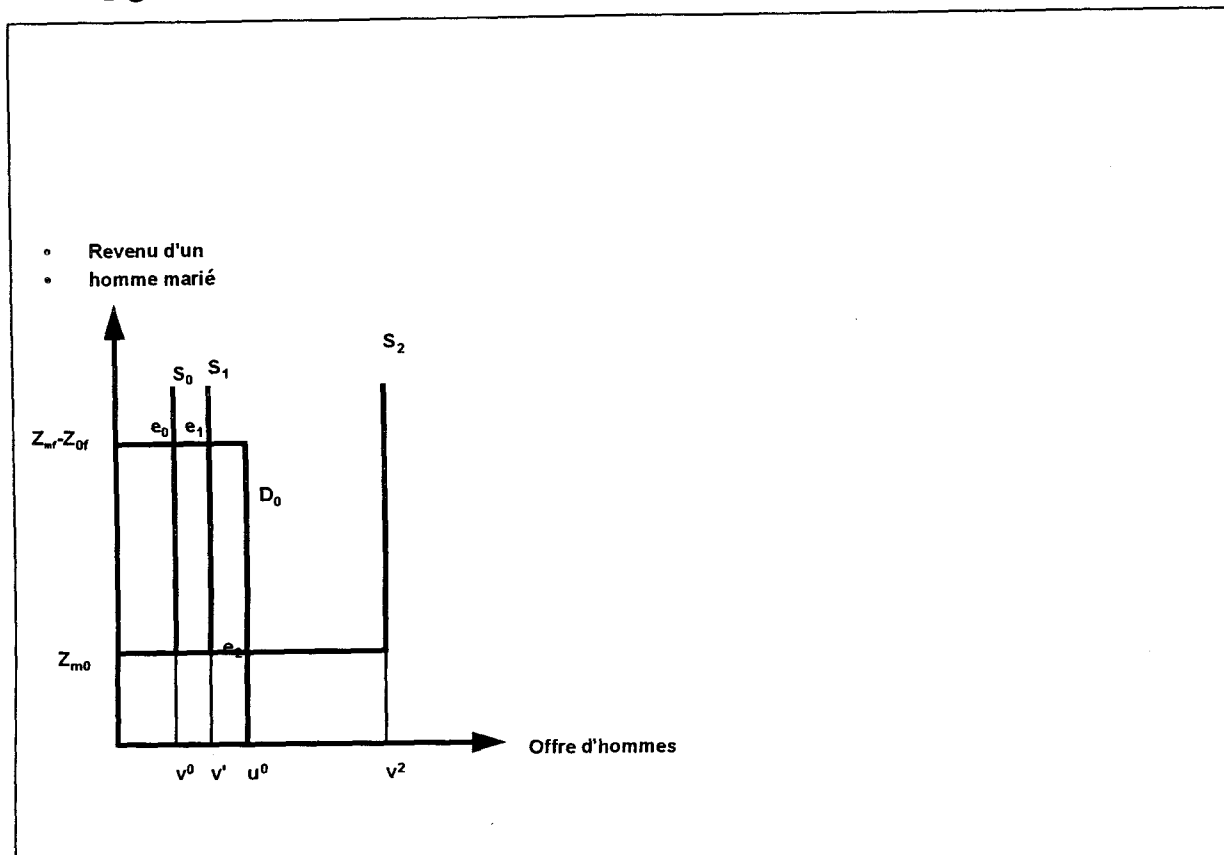
Apparaît ici la notion de "marché du mariage", supposé concurrentiel, et qui confronte une offre et une demande de partenaire en vue d'une association productive dénommée "mariage". Sur un marché concurrentiel, le prix d'un service productif est déterminé par l'offre et la demande. Ici, le revenu qu'obtient un homme ou une femme en se mariant résulte de l'état de l'offre et de la demande de partenaire. La courbe d'offre des hommes donne le nombre d'hommes qui cherchent à se marier en fonction du revenu qu'ils peuvent obtenir en

se mariant. De même, la courbe d'offre des femmes donne le nombre de femmes qui cherchent à se marier en fonction du revenu qu'elles obtiennent dans le mariage. Cette courbe d'offre peut être considérée comme une courbe de demande dérivée d'hommes par les femmes. L'intersection de la courbe de l'offre et de la demande détermine à la fois le nombre d'hommes qui se marient et le revenu que leur assure leur mariage. Par différence avec l'output total, on obtient le revenu que les femmes obtiennent en se mariant.

G. Becker commence par le cas simple où tous les hommes et toutes les femmes sont supposés identiques dans le sens où l'association productive de n'importe quel homme avec n'importe quelle femme donne lieu à une même quantité de biens fondamentaux. Le marché du mariage est représenté dans la figure 1-3. On suppose un nombre v d'hommes et un nombre u de femmes. La courbe d'offre d'hommes est horizontale pour le niveau de revenu correspondant à l'output d'un célibataire, noté Z_{m0} . Cela signifie qu'à ce niveau de revenu, les hommes sont indifférents au mariage comme au célibat : le nombre d'offres masculins sur le marché du mariage est donc compris entre 0 et v^0 . Pour tous les niveaux de revenu supérieurs à celui d'un célibataire et bornés supérieurement par le revenu maximal qu'un homme peut obtenir en se mariant, c'est à dire entre Z_{m0} et $Z_{mf} - Z_{of}$ ¹⁴, la courbe d'offre est verticale, étant donné qu'à ce prix, tous les hommes sans exception se portent sur le marché du mariage. De même, la courbe d'offre de femmes, qui est aussi la courbe de demande dérivée d'hommes, est horizontale pour un revenu correspondant à l'output d'une célibataire et devient verticale pour tous les niveaux de revenus supérieurs.

¹⁴ Ce dernier terme désigne le revenu maximal que peut obtenir un homme en se mariant: c'est la différence entre l'output total du ménage et l'output d'une femme célibataire. Si une femme n'obtient pas au moins le revenu d'une célibataire, elle préfère ne pas se marier.

Figure 1-3 : Détermination graphique de l'équilibre sur un marché du mariage



Source: G. Becker, 1974.

Si les hommes sont moins nombreux que les femmes ($v/u < 1$), la position d'équilibre se trouve nécessairement sur la section horizontale de la demande dérivée : tous les hommes se marieront et recevront l'entière différence entre l'output conjugal et le revenu minimum féminin. Toutes les femmes recevront un revenu correspondant à celui d'une célibataire et seront par conséquent indifférentes au mariage, bien que les forces du marché encourageront v^0 d'entre elles à se marier. Une augmentation du sex ratio due à une augmentation du nombre d'hommes allongera la section horizontale de la courbe d'offre et déplacera le point d'équilibre vers la droite. Si le sex ratio dépasse 1, l'équilibre se trouvera plutôt sur la section horizontale de la courbe d'offre.

G. Becker relâche ensuite l'hypothèse que tous les individus sur le marché du mariage sont identiques pour pouvoir tenir compte du fait qu'un homme doté de caractéristiques données ne produit pas le même output selon les caractéristiques de la femme avec laquelle il se marie. L'analyse de l'équilibre de marché déterminant la répartition

intra-familiale des ressources est ainsi reprise avec des types d'hommes et de femmes différents. Des courbes d'offre et de demande d'hommes de type i sont définies qui présentent une allure différente des précédentes puisque des femmes d'un autre type, k par exemple, pourront être substituées aux femmes de type i . La courbe d'offre d'hommes de type i pour des femmes de type i décroît lorsque leur revenu décroît. Et la courbe de demande dérivée d'hommes de type i croît lorsque le revenu des hommes de type i mariés à des femmes de type i décroît.

III. 12. Limites de l'hypothèse d'un marché concurrentiel du mariage

Le "marché du mariage" se trouve fort éloigné des situations concrètes les plus proches d'un marché concurrentiel : le marché boursier ou encore un marché à la criée comme celui du poisson où offreurs et acheteurs sont réunis en un même endroit, les "types" de biens sont clairement identifiés, les enchères assurées par une personne réelle et les prix publiquement annoncés. C'est la situation de marché concurrentiel la plus simple où chacun subit la loi du marché et n'obtient que le prix fixé collectivement. Mais un marché du mariage présente des caractéristiques proches d'un marché du travail qui n'est généralement pas considéré comme un marché concurrentiel. Les partisans d'un marché du mariage font généralement valoir que cette hypothèse ne manque pas de réalisme dans les zones géographiques à haute densité de population, ce qui expliquerait que le nombre d'offeurs et de demandeurs soit suffisamment élevé pour qu'il y ait une concurrence parfaite. Mais la taille du marché n'est pas le seul argument qui doit appuyer l'hypothèse d'un marché du mariage concurrentiel. La théorie économique définit les quatre conditions d'un marché concurrentiel dont certaines ne sont pas respectées dans le cas d'un marché du mariage : atomicité des participants, homogénéité des produits, libre entrée, transparence.

- La condition d'homogénéité du produit ne semble pas respectée. Elle exige que le produit d'un offreur quelconque soit identique au produit de tout autre offreur. Or, la nature des transactions qui s'effectuent sur un tel marché va à l'encontre de cette exigence dans la mesure où le mariage est une transaction spécifique. Elle est spécifique car les caractéristiques physiques et psychologiques des offreurs et des demandeurs interfèrent avec leurs caractéristiques économiques. Par conséquent, des individus qui offrent un revenu égal ne sont pas perçus comme équivalents par les demandeurs. Cela s'apparente à une forme de différenciation des produits.

- La condition relative à la parfaite mobilité des ressources n'est pas respectée non plus. Elle impose que chaque ressource puisse entrer et sortir très rapidement sans qu'interviennent des barrières institutionnelles par exemple. De ce point de vue, la similitude entre un marché du mariage et un marché du travail est forte. Le marché du mariage est fragmenté, parfois fortement. Dans certaines sociétés, il existe des règles d'alliance qui prescrivent à un individu la catégorie de femmes qu'il doit épouser et indiquent celles qui lui sont interdites. Dans les sociétés occidentales, le choix est supposé libre mais de nombreux facteurs de fragmentation sont repérables, comme la zone géographique. On observe aujourd'hui encore que plus de la moitié des ménages sont issus du même département. La race, la religion limitent également le nombre de candidats substitués.
 - Enfin, la condition de transparence semble très forte. Elle exige non seulement que les prix soient connus mais aussi une parfaite connaissance du futur comme du présent. Il est difficile d'affirmer qu'hommes et femmes sont informés des revenus dont bénéficient les différents "types" présents sur ce marché. Au contraire, il semble que ce genre d'information reste tacite et peu divulgué particulièrement dans les sociétés occidentales dominées par l'idéologie du mariage romantique. Par ailleurs, la transaction intègre des anticipations, des "accords" qui ne se concrétisent que dans la durée et qui sont soumis aux aléas de l'environnement, crise économique d'un secteur par exemple.
- A. Sen (1991) reproche enfin à l'hypothèse d'un marché du mariage qu'il est difficile d'imaginer comment ce marché "implicite" pourrait fonctionner sans le cadre institutionnel qui permet les transactions réelles du marché.

III. 2. ALTRUISME ET FONCTION D'UTILITÉ FAMILIALE

III. 21. Le théorème du "rotten kid": des transferts de revenu incitatifs

En 1956, Samuelson s'interroge sur l'identité concrète du consommateur de la théorie économique. Il arrive que ce consommateur soit un individu, mais il arrive également, au moins aussi fréquemment, que l'économiste se trouve face à une famille, à un groupe composé d'au moins deux personnes. Samuelson conclut de son travail que les

courbes d'indifférence collective ne peuvent exister. Il propose une fonction d'utilité sociale qui maximise les utilités individuelles :

$$U = f[U^1(X^1, Y^1, \dots); U^2(X^2, Y^2, \dots)]$$

Le revenu total est partagé entre plusieurs revenus individuels et chacun maximise sa propre utilité sous la contrainte du revenu qui lui a été alloué. C. Brossollet (1992) remarque que cette démarche ne fait que déplacer le problème puisqu'on ignore maintenant comment se fait la répartition intra-familiale du revenu. C'est le partage de bénéfices acquis conjointement en général qui pose problème à la théorie économique. Becker, par contre, progresse dans la voie de l'agrégation des préférences en proposant une procédure de répartition interne des revenus.

L'échec de P.Samuelson, même à l'époque, ne surprend pas. Les résultats de la théorie de l'agrégation des préférences suggèrent qu'en règle générale, il n'est pas légitime de considérer qu'un groupe se conduit comme un individu ou qu'un individu se conduit comme un groupe. K.Arrow (1951), en s'appuyant sur le paradoxe de Condorcet, montre que l'agrégation des préférences n'est pas toujours possible. Son théorème aboutit à la conclusion que la seule règle de choix collectif respectant un certain nombre d'axiomes simples est celle qui définit les préférences collectives comme étant celles d'un individu particulier. Le théorème de Arrow exprime rigoureusement un fait que le sens commun révèle : lorsque les préférences individuelles sont trop discordantes et lorsqu'il n'existe pas de principe objectif dont elles doivent tenir compte, il est impossible de dégager une préférence collective cohérente. On s'enferme alors dans l'alternative : accepter l'arbitrage d'un dictateur ou s'affronter sans fin.

G. Becker (1981) postule qu'il existe dans chaque ménage un individu altruiste dont les préférences, individuelles, reflètent le souci qu'il a du bien-être des autres membres du ménage. Il affirme que la présence d'un altruiste qui réalise des transferts de revenus positifs vers chaque membre du ménage suffit à les inciter, en dépit de leur égoïsme et de leur rationalité, à maximiser le revenu total. Chez Becker, l'altruisme est censé régler la répartition intra-familiale des ressources. Il semble donc être à la fois le critère de partage et le mécanisme d'exécution du contrat. Y.Ben-Porath, dans un article pourtant assez critique, exprime particulièrement bien cette position :

"Issues concerning the self-enforcement of the implicit contract where external enforcement is neither nonexistent or impracticable are central here : that implicit contracts occur among relatives is of course based on the recognition that blood is thicker than water." (Y.Ben-Porath, 1982, p.62).

Le terme altruiste signifie que la fonction d'utilité de M dépend positivement du bien-être de F.

La fonction d'utilité de M s'écrit

$$U^m = U[Z_1^m, Z_2^m, \dots, Z_n^m, \Psi(U^f)]$$

$$\text{et } \frac{\delta U^m}{\delta U^f} > 0$$

où U^m et U^f sont les utilités de l'homme et de la femme, et où M est l'altruiste et F son bénéficiaire. $\Psi(\)$ est une fonction positive de l'utilité de F et Z_j^m est le j-ème bien fondamental consommé par M. L'altruisme de M se manifeste uniquement, pour un économiste néoclassique, par un transfert de revenu, exprimé en biens fondamentaux, de M vers F.

La contrainte de budget de M est

$$Z^m + y = I^m \text{ où } y \text{ est le revenu transféré par M vers F.}$$

$$Z^m = I^f + y$$

On obtient

$$Z^m + Z^f = I^m + I^f = S^m$$

S^m est le revenu familial de M.

L'allocation des ressources par un altruiste est déterminée par la condition d'équilibre

$$\frac{\delta U / \delta Z^m}{\delta U / \delta Z^f} = 1$$

Ce qui signifie que pour l'altruiste, l'utilité marginale de la consommation de F est égale à la sienne.

Autrement dit, l'utilité de M dépend alors de la consommation de biens fondamentaux de M lui-même aussi bien que de celle de F. Les courbes d'indifférence représentent alors les différentes allocations de biens fondamentaux que M réalise entre lui et son partenaire. S'il prend autant soin de lui que de son partenaire, la pente de la courbe d'indifférence est égale à 1 au niveau du croisement avec la bissectrice. S'il prend davantage soin de son partenaire que de lui-même, elle est inférieure à 1 et s'il prend davantage soin de lui, elle est supérieure. L'allocation dans les ménages est déterminée par le point de tangence entre une courbe

d'indifférence et la droite de budget de M, qui toutes deux intègrent la consommation de F.

G.Becker nous précise ensuite qu'un altruiste n'entreprend pas d'actions néfastes au revenu de son partenaire :

"Since family income is the sum of his own and his beneficiary's income, he would refrain from actions that raise his own income if they lower hers even more, and he would take actions that lowers his own if they raise her income even more." (Becker, 1981, p.177).

G. Becker ajoute à cette construction l'interdépendance financière des membres d'un ménage, qui assure la stabilité du partage et la répression des comportements déviants. En effet, si un individu égoïste cherche à maximiser son revenu et ce faisant adopte des comportements qui nuisent au revenu total, alors l'altruiste, voyant ce revenu diminuer, réduira l'importance de ses propres transferts à l'intention de son partenaire. À terme, elle comme lui verront leur situation matérielle se dégrader. Il est paradoxal qu'en dépit de la puissance de ce corpus théorique, l'auteur éprouve le besoin, par moments, de le compléter par d'autres mécanismes, moins clairs et moins convaincants.

III. 22. Limites de l'altruisme à la Becker

Comme le reproche A.Sen (1991, p. 241),

"la simultanéité de la coopération et du conflit dans la division entre les sexes est souvent banalisée, dans la littérature économique formelle, par des hypothèses particulières, souvent amenées de bien loin. "

A.Sen vise, dans cette citation, Samuelson et Becker, qui évitent le problème des conflits de coopération entre les membres des ménages.

Le théorème de l'enfant gâté ("rotten kid") montre comment chaque individu, du fait des transferts de revenus que réalise le chef de famille altruiste, subira les conséquences négatives d'un comportement non coopératif puisque toute réduction de l'output total sera répercutée sur les parts de l'output perçues par l'individu déviant. Tout comportement débouchant sur la réduction de l'output se terminera donc par la détérioration des situations individuelles. Le théorème du "rotten-kid" implique donc, par lui-même, sans le secours de l'hypothèse d'une famille "parétienne" introduite par Becker alors qu'il n'avait pas encore

ajouté l'altruisme à son analyse, la convergence des intérêts vers l'intérêt global d'une maximisation de l'output total. Ce théorème joue de ce fait un rôle capital dans la construction beckerienne, c'est lui, plus que tout autre mécanisme qui assure la convergence des intérêts individuels et de l'intérêt global grâce à laquelle diviser le travail devient le seul choix rationnel pour les membres d'un ménage. Cette hypothèse d'altruisme est cependant en butte à de sérieuses critiques d'ordre méthodologique, théorique et empirique. L'hypothèse d'altruisme sert finalement surtout à fonder l'utilisation d'une fonction d'utilité familiale pour représenter l'objectif économique du ménage. C'est donc plus l'utilisation faite du théorème que le théorème lui-même qui a suscité les critiques adressées à l'approche globale de la division du travail.

L'hypothèse d'une fonction d'utilité familiale ne respecte pas la règle de base d'une approche microéconomique : l'individualisme qui requiert que chaque individu soit représenté par ses préférences:

"Modeling a group (even reduced to two participants) as though it were a single individual can be seen as a mere holistic deviation." (P.-A. Chiappori, 1992, p. 440)

L'agrégation des préférences des membres d'un ménage dans une fonction d'utilité n'est pas sans rapport avec le très faible intérêt porté à l'allocation des ressources dans les ménages : la notion de bien-être individuel n'a guère de sens puisque le bien-être est essentiellement défini au niveau global. Mais G. Becker introduit les intérêts individuels dans ses deux mécanismes de répartition des ressources.

Selon G. Becker, les conflits redistributifs sont résolus par un chef de famille altruiste, donc soucieux du bien-être des membres de la famille. Mais l'adéquation, et surtout l'éventualité d'une inadéquation, entre la conception des préférences d'un individu par un autre individu et la conception personnelle de ses préférences par le premier, n'est pas abordée (C. Meidinger, 1981).

CONCLUSION

Dans une approche globale de l'organisation du travail dans les ménages, la non-division du travail semble devoir rester une éphémère exception plutôt qu'une règle durable.

L'existence d'une non-division du travail est simplement exclue de l'approche originale de G. Becker : à partir du moment où le ménage se forme, il divisera le travail. G. Becker oppose deux cas de figure. Dans le premier, il existe initialement un avantage comparatif au sein du ménage, ce qui signifie intérêt global et immédiat à diviser le travail. Dans le second cas, il n'existe pas initialement d'avantage comparatif au sein du ménage et donc pas d'intérêt immédiat à diviser le travail. Pourtant, G. Becker affirme qu'un ménage a quand même intérêt à diviser le travail, dans la perspective de construire un avantage comparatif qui leur permettra de bénéficier des rendements croissants des investissements en capital humain spécialisé.

Dans l'approche globale dynamique de C. Brossollet, une certaine remise en cause de la division du travail selon Becker est mise en œuvre. L'auteur se demande si sortir du cadre atemporel, statique de l'approche beckerienne ne peut permettre de remettre en cause ses résultats : l'anticipation de la perte d'autonomie marchande consécutive à la division du travail pour l'agent spécialisé dans le secteur domestique peut-elle conduire à un refus de la division du travail? La modélisation qui construit la réponse à cette question est riche d'enseignements : elle étend le champ des comportements de travail explicables tout en améliorant le réalisme du processus de prise de décision puisque les agents intègrent les conséquences de leurs actes dans leurs décisions. Mais la remise en cause reste partielle. La non-division du travail apparaît concevable alors qu'elle ne l'était pas mais elle ne semble pas durable et est soumise à des conditions assez restrictives. Plus ironiquement, la non-division du travail n'est pas choisie pour elle-même, pourrait-on dire, mais parfois pour améliorer la rentabilité de la division du travail à la période suivante, même si effectivement le sens de celle-ci peut en sortir inversé.

A posteriori, ce résultat ne surprend pas vraiment dans la mesure où la modélisation se poursuit dans un cadre de maximisation globale au sein duquel les conflits de répartition restent exclus alors même que les mécanismes les excluant paraissent critiquables. En réalité, c'est la démarche même de l'adjonction d'un mécanisme de traitement des

divergences d'intérêts individuels à une approche qui demeure fondamentalement globale qui semble intrinsèquement limiter l'extension possible de la non-division du travail. En effet, celle-ci ne peut trouver de fondements solides et durables que dans l'irrésolution des divergences d'intérêts individuels. Or, dans une construction théorique comme celle que nous venons de voir, celles-ci ne parviendront pas à s'exprimer pleinement tant que l'axe central de la réflexion restera l'utilité globale ou la production globale. Il semble plus fertile de renoncer à l'idée même de cette adjonction en revenant centralement et directement aux intérêts individuels, aux rationalités individuelles. Une seconde génération de modèles a franchi un pas en procédant à une désagrégation partielle de l'utilité dans le cadre formel d'une solution coopérative de Nash. Cette approche et ses implications pour la non-division du travail sont exposés dans le chapitre suivant.

Chapitre 2

LA DIVISION SEXUELLE DU TRAVAIL DANS L'APPROCHE STRATÉGIQUE : UN PRINCIPE D'ORGANISATION NÉCESSAIRE

INTRODUCTION

Ce chapitre présente une nouvelle approche de la division du travail mettant en scène des rapports de force interindividuels qui ajoutent une dimension conflictuelle au processus de décision du ménage. Cette dimension, gommée par l'approche globale, s'exprime grâce à une modélisation dans le cadre de la théorie des jeux coopératifs. Comme dans le chapitre précédent, cette présentation s'accompagne d'une recherche d'éventuels fondements d'une non-division du travail.

La section 1 rappelle les raisons qui ont présidé au choix du cadre théorique d'un jeu coopératif ainsi que ses principales caractéristiques.

La section 2 pénètre dans les modèles et leurs implications pour la division du travail. Il s'agit de savoir si la représentation des décisions d'un ménage comme le résultat d'une négociation peut déboucher sur une remise en cause du principe de la spécialisation.

La section 3 s'interroge sur la pertinence du cadre théorique d'un jeu coopératif pour analyser le choix d'une organisation interne du travail en se demandant notamment si l'aspect coopératif du jeu ne bloque pas, à lui seul, toute possibilité de non division du travail.

I. PRINCIPES DE LA SOLUTION COOPÉRATIVE DE NASH ET MODÉLISATION DES COMPORTEMENTS DANS LES MÉNAGES

Cette section commence par rappeler les caractéristiques de la théorie des jeux qui présentent un intérêt potentiel dans l'analyse des décisions d'un ménage (I. 1.). Elle s'intéresse ensuite aux raisons du choix d'un jeu coopératif (I. 2.).

I. 1. POURQUOI LA THÉORIE DES JEUX?

On qualifie un problème de "jeu" lorsque sa difficulté est liée à la présence de plusieurs centres de décision. Or les décisions d'allocation du temps et des biens, dans un ménage composé de deux personnes ayant des préférences propres, pouvant s'opposer, entrent dans le champ couvert par la définition d'un jeu. Une des principales critiques adressées à l'approche globale de G. Becker tient à la négation de fait de l'existence d'au moins deux centres de décision, et de leur interdépendance décisionnelle, qu'implique la fiction, ad hoc, de l'unicité de la fonction d'utilité familiale. Selon P.-A. Chiappori (1988), cette fonction est une entorse au principe de l'individualisme méthodologique qui veut que chaque individu soit représenté par ses préférences, son utilité, ses gains. Comme C. Brossollet l'a bien montré (1992), ce manquement méthodologique cache en réalité un défaut théorique dont la portée est plus sérieuse encore : G. Becker évacue, par hypothèse¹ dit C. Brossollet, les conflits de répartition intra-familiale du gain créé par la spécialisation des tâches. Quoi de plus naturel que des conflits dans une approche microéconomique dans laquelle les agents économiques poursuivent leurs intérêts propres, qui n'ont pas a priori de raison d'être confondus avec ceux de leurs éventuels partenaires. L'intégration des intérêts individuels et de leurs éventuelles divergences dans le corps de l'analyse est donc nécessaire : la théorie des jeux est le cadre théorique permettant cette intégration.

¹ Il suppose : 1/ qu'une augmentation de l'output des ménages est toujours pareto-supérieure et 2/ que l'utilité familiale est fonction de l'output total, ces hypothèses reviennent à postuler qu'une augmentation de l'utilité totale se répercute toujours par l'amélioration du bien-être d'au moins un des membres du ménage.

La théorie des jeux est une méthode d'analyse des interactions stratégiques. On dit qu'il y a interaction stratégique lorsque les agents sont conscients de leur interdépendance et que chacun d'eux prend ses décisions en tenant compte du comportement des autres². Elle peut s'appliquer à toutes sortes de jeux, des jeux de sociétés aux rivalités politiques et sociales, en passant par les conflits entre entreprises voire, les conflits économiques dans les ménages. Elle analyse ces interdépendances décisionnelles tout en s'inscrivant dans une conception de l'acteur extrêmement proche de l'Homo Economicus. Elle apparaît donc, aux yeux des économistes, comme un prolongement naturel, mais renouvelé, de la microéconomie. Elle prolonge la microéconomie traditionnelle dans son hypothèse de rationalité économique individuelle et la renouvelle en lui ajoutant des composantes stratégiques. L'approche microéconomique de la division sexuelle du travail suppose que les agents se comportent rationnellement.

G.Becker, lorsqu'il entreprend une approche économique de la division sexuelle du travail, veut étudier les conséquences de comportements maximisateurs dans des domaines jusque là négligés par les économistes, et laissés aux sociologues. Il adhère à une conception comportementale³ de la rationalité individuelle. Il déclare d'ailleurs, dans Parkin, Bade et Fluet (1992, p.154):

"Toutes les décisions de l'être humain reposent sur la rareté. Je regarde la télévision ou je lis un livre? Vais-je me rendre à ce rendez-vous galant ou plutôt prendre une bière avec des amis? Est-il préférable que je me marie dès maintenant ou que je reste célibataire? Dans tous les cas, je décide de la façon dont je vais répartir mon argent, mon temps, mes efforts et mon affection entre différentes possibilités. [...] Lorsque j'essaie de comprendre les comportements, je ne pars pas du postulat que les individus font des choix parfois rationnels et parfois irrationnels. Il est beaucoup plus naturel de supposer que toutes leurs décisions s'appuient sur les mêmes critères. C'est en cela que

² Pour H. Moulin (1981), un jeu est l'objet mathématique formalisant un conflit entre plusieurs agents (les joueurs) c'est à dire une situation qu'ils jugent selon des préférences contradictoires

³ Certains néoclassique récusent cette définition de la rationalité comme hypothèse qualifiant le comportement réel et lui donnent une acception purement axiomatique, l'hypothèse énonçant simplement les conditions formelles de cohérence interne pour qu'une décision puisse être considérée comme rationnelle. L'approche néoclassique n'est alors qu'une pure logique formelle des choix et laisse à d'autres le soin d'expliquer le processus grâce auquel les agents parviennent à ces décisions. Dans cette acception, des divergences ponctuelles d'intérêt ne remettent pas le résultat en cause puisqu'il est défini par ces conditions formelles de rationalité. Mais comme le remarque C. Meidinger (1981), dès qu'on cherche à endogénéiser le processus de décision, cette conception de la rationalité est insuffisante : "parce que le "comme si" n'a aucune valeur informative sur les relations sociales dans la famille - de manière évidente, si la famille ne fait que comme si, elle ne maximise donc pas réellement une fonction d'utilité collective et la question demeure de savoir ce qu'elle fait réellement - ensuite parce que, précisément, on désire expliquer la réalité des relations sociales, et non présenter un succédané de ces dernières."

réside l'approche économique de la notion de choix, ou ce qu'on appelle l'hypothèse de la rationalité."

La théorie des jeux repose sur une conception semblable de la rationalité, mais complétée par son inscription dans un cadre stratégique.

L'interdépendance stratégique signifie que :

- 1/ le résultat est conditionné par le comportement des deux joueurs,
- 2/ l'influence de chaque joueur est essentielle,
- 3/ chaque joueur connaît cette influence,
- 4/chaque joueur part du principe que tous les autres le connaissent aussi.

En bref, les décisions d'un individu interviennent de façon déterminante dans le bien-être d'un autre individu. La spécialisation est évidemment une décision conjointe. Si les femmes refusent de se spécialiser dans le secteur domestique, elles empêchent les hommes d'atteindre le niveau d'utilité supérieur qu'une coopération productive laisse espérer, et inversement. Les interdépendances se répètent lors de la répartition du supplément productif obtenu en cas de spécialisation conjointe. Si les hommes refusent de redistribuer à leur conjointe une part des revenus salariaux qu'ils ont acquis grâce à leur spécialisation, le bien-être des deux est affecté, positivement et négativement. À elle seule, cette interdépendance suffit à justifier le recours à la théorie des jeux.

Sur le plan théorique, cette perspective est prometteuse pour l'analyse de la division sexuelle du travail. Confrontés à des décisions conflictuelles, les joueurs peuvent décider de coopérer en prenant leurs décisions d'un commun accord ou se comporter de manière individualiste. Dans le cas présent, les membres d'un ménage ont un choix à faire entre offrir conjointement leur travail, en le répartissant en fonction du sexe, ou l'offrir individuellement. Ce choix dépend évidemment des modalités de l'échange du gain réalisé en cas de coopération dans la production. Ce cadre analytique appliqué aux ménages permet de reposer d'emblée et explicitement la question de l'émergence de la division sexuelle. La théorie des jeux permet de s'interroger sur les gains individuels liés à la division sexuelle du travail et par là-même, sur sa rationalité individuelle. Ces interrogations ne peuvent être contournées lorsqu'on essaie de comprendre l'offre de travail des ménages. Pour la théorie des jeux, l'intérêt commun initial des agents à tenter telle ou telle action n'est qu'un point de départ : elle s'interroge sur le processus qui fait parvenir les agents à l'équilibre. En ce sens, son objet central est la coordination des

actions individuelles. C'est bien pour cela qu'elle présente a priori un indéniable intérêt dans une approche néoclassique de la division sexuelle du travail. La position de Becker sur cette question est claire : la division sexuelle du travail a des avantages productifs. Il reste succinct sur la façon dont les individus se coordonnent pour exploiter ces avantages, alors même que cela semble être l'objet central d'une théorie de l'offre *jointe* de travail. La modélisation des décisions économiques des ménages dans le cadre de la théorie des jeux commence au début des années quatre-vingt. Deux articles fondateurs, M. Manser et M. Brown (1980) et M. McElroy et J. Horney (1981) initient ce qu'on appelle aujourd'hui l'approche stratégique (C. Brossollet, 1992) des comportements économiques familiaux, et en particulier des offres de travail. Cette approche utilise la solution coopérative de Nash pour représenter les décisions de travail et de consommation prises par les membres d'un ménage.

I. 2. POURQUOI LA SOLUTION COOPÉRATIVE DE NASH?

Les défenseurs de l'utilisation de la solution coopérative de Nash avancent l'argument qu'elle décrit les situations de coopération conflictuelle dont la division du travail est une illustration. Les membres d'un ménage ont, en effet, des intérêts convergents sur le terrain de la production puisqu'ils sont capables, grâce aux substitutions productives, de produire plus collectivement qu'individuellement. Mais leurs intérêts divergent sur le terrain de la répartition puisqu'au moment de partager les gains productifs, chacun a intérêt à s'en approprier une part maximale. De ce fait, il semble intéressant de considérer la division du travail comme un problème de négociation, la solution coopérative de Nash étant une contribution classique à la formulation et à la résolution d'un tel problème.

Typiquement, celui-ci se caractérise en premier lieu par son indétermination. L'exercice de principes élémentaires de rationalité, que l'on doit à Edgeworth, ne suffit pas à faire émerger une unique possibilité de complicité entre les deux joueurs. Chaque joueur doit obtenir des gains au moins supérieurs à ceux qu'il obtient en l'absence de coopération, c'est à dire aux gains que lui assure sa position de rupture. Ce principe de rationalité individuelle détermine les arrangements coopératifs qui sont plus avantageux pour les deux personnes que la non coopération. Parmi ces arrangements coopératifs doivent être éliminés les arrangements pareto-dominés : on rejette tout accord qui est moins avantageux pour les deux, ou moins

avantageux pour l'un et pas meilleur pour l'autre, qu'un autre accord possible. Ces deux principes réunis définissent un ensemble de négociation au sein duquel les accords possibles peuvent être classés par les joueurs dans un ordre strictement opposé. Seul l'aspect conflictuel demeure à ce stade. Nash suggère, sur la base d'une réflexion normative s'efforçant de définir les propriétés d'un accord juste ou naturel, une solution particulière, définie axiomatiquement⁴ qui maximise le produit des gains de bien-être des deux joueurs par rapport à leur position de rupture. La désagrégation de l'utilité globale en utilités individuelles apparaît dans cette réécriture de la fonction objectif du ménage qui maximise le produit des gains nets individuels de la division sexuelle du travail :

- dans le modèle beckerien, les ménages maximisent une fonction d'utilité qui s'écrit $U = U(Z_1, \dots, Z_m)$ où Z_i , $i = 1, \dots, m$ désigne le biens fondamental i directement produit par le ménage,

- dans le cadre de la solution de Nash, la fonction objectif devient $N = [U_1(Z_1) - \bar{U}_1] \cdot [U_2(Z_2) - \bar{U}_2]$ où U_i , $i = 1, 2$ désigne l'utilités individuelle atteinte en offrant conjointement son travail et \bar{U}_i , $i = 1, 2$ désigne le point de menace, encore appelé position de rupture, qui représente le niveau d'utilité atteint lorsque l'agent offre individuellement son travail.

II. LA DIVISION DU TRAVAIL DANS L'APPROCHE STRATÉGIQUE

Le modèle statique initial de l'approche stratégique coopérative ouvre naturellement cette seconde section (II. 1.), suivi par son extension dynamique, dans laquelle les agents sont investis de la possibilité de se préparer, stratégiquement, à la négociation (II. 2.). Cette extension donne à l'autonomie marchande, ou si l'on préfère l'indépendance économique, un

⁴ Nash introduit trois axiomes complémentaires: 1/ l'invariance de la solution relativement aux transformations affines des fonctions d'utilité des joueurs (la solution doit être indépendante des comparaisons interpersonnelles d'utilité) 2/ l'indépendance de la solution à l'égard de l'apparition d'alternatives qui ne sont pas particulièrement intéressantes pour les joueurs 3/ la symétrie de la solution (lorsque la disposition des gains des joueurs est symétrique, les gains nets des joueurs doivent égaux, ce qui implique à l'inverse que lorsque les joueurs ne sont pas égaux au départ, ils ne le seront pas au terme de la négociation).

relief que ne pouvait lui donner l'approche globale, laissant espérer une remise en cause du principe de la division du travail.

II. 1. LE MODÈLE STATIQUE INITIAL

Dans les premiers articles (M. Manser et M. Brown, 1980), c'est une approche stratégique du mariage qui se développe plus qu'une approche stratégique de la division du travail. En effet, les modèles initiaux n'abordent pas directement la question de la spécialisation en fonction de l'avantage comparatif, celle-ci n'y étant pas explicite. M. Manser et M. Brown se focalisent sur les gains du mariage comme le "caring" (l'amour, l'intimité, le compagnonnage) dont les célibataires sont supposés ne pas pouvoir bénéficier et le "partage" des biens possédant des caractéristiques de bien public au niveau du ménage. En particulier, la fonction de production domestique, dans laquelle temps de travail marchand et non marchand se substituent à un taux décroissant, n'est pas reprise. C. Brossollet, qui cherche à tirer les implications d'une approche stratégique sur le principe de spécialisation en fonction de l'avantage comparatif, s'inspire fortement de ce modèle mais le modifie en introduisant une fonction de production domestique. Celle-ci fait dépendre la production d'un bien domestique, pas nécessairement public, du temps et des productivités domestiques des deux membres du ménage.

Dans ce modèle, chaque individu ($i=1,2$) possède sa propre fonction d'utilité (supposée strictement quasi concave, monotone, croissante dans chacun de ses arguments, et deux fois dérivable) définie sur :

- x^i , la consommation d'un bien marchand par i
- et Z^i , les biens et services non marchands produits par i : $U_i = U_i(x^i, Z^i)$

Chaque individu est soumis à trois contraintes:

- une contrainte de temps

$T = l^i + L^i$, où T désigne le temps total disponible, l^i le temps consacré à l'exercice d'une activité professionnelle et L^i le temps de loisir.

- une contrainte de budget dans laquelle les dépenses d'un individu sont limitées par son revenu monétaire et qui s'écrit :

$$p^i x^i = w^i l^i + y^i$$

où p^i est le prix des biens marchands, w^i le taux de salaire de l'individu i et y^i ses revenus non salariaux. Ces deux contraintes peuvent être réunies pour former la contrainte de plein-revenu:

$$p^i x^i + w^i l^i = w^i T + y^i = I^i$$

- une contrainte technologique incarnée par la fonction de production domestique qui s'écrit

$$Z^i = f(T - l^i), f' > 0, f'' < 0$$

Chaque individu a le choix entre se marier ou rester célibataire. S'il choisit d'être célibataire, l'utilité atteinte est obtenue en résolvant le programme ci-dessous :

$$P^i: \max U^i = U^i(x^i, Z^i)$$

sc /

$$p_i x^i = w_i l^i + y^i$$

$$Z^i = f(T - l^i)$$

Les solutions de ce programme sont les fonctions de demande de biens marchands et de biens domestiques :

$$x^i = x^i(p^i, w^i, \frac{\partial Z^i}{\partial L^i}, I^i)$$

$$Z^i = Z^i(p^i, w^i, \frac{\partial Z^i}{\partial L^i}, I^i)$$

qui, réintégrées dans la fonction d'utilité, donnent le niveau d'utilité atteint par un célibataire

$$V_0^i = V^i(p_i, w^i, \frac{\partial Z^i}{\partial L^i}, I^i)$$

Le mariage peut avoir un intérêt économique si la formation d'un ménage donne naissance à un bien domestique noté Z produit avec le temps des deux conjoints selon une fonction :

$$Z = f(T - l^1, T - l^2)$$

f sera par exemple une fonction à coefficients constants,

$$Z = a_1(T - l^1) + a_2(T - l^2)$$

où a_1 et a_2 sont les productivités domestiques de chaque membre du ménage.

On note Z^1 et Z^2 les consommations de ce bien par les deux agents.

L'approche coopérative requiert la spécification des points de menace pour chaque individu. Ces points de menace, également appelés positions de rupture, désignent l'utilité que chacun peut obtenir si aucun accord ne peut être finalement conclu ou si l'accord est rompu. Dans les

modèles stratégiques, c'est l'utilité que chacun peut obtenir en étant célibataire⁵, notée V_0^i , qui joue le rôle de cette stratégie de réserve. Nous avons vu que l'approche beckerienne maximise une fonction d'utilité familiale sous des contraintes de temps et de revenus joints. Dans l'approche stratégique, le principe de la maximisation sous des contraintes jointes est évidemment conservé. Mais la fonction objectif se transforme : elle est désagrégée en un produit de deux fonctions d'utilité-gain individuelles⁶, les arguments de la fonction objectif étant les gains individuels au mariage. La solution de Nash au problème de négociation dans les ménages s'obtient en résolvant le programme de maximisation suivant :

$$\text{Max}_{x^i} N = [U^1(x^1, Z^1) - V_0^1] \cdot [U^2(x^2, Z^2) - V_0^2]$$

SC /

$$p_1 x^1 + p_2 x^2 \leq w_1 l^1 + w_2 l^2 + I^1 + I^2 + I_H$$

$$Z^1 + Z^2 \leq a_1 (T - l^1) + a_2 (T - l^2)$$

$$l^1 \geq 0$$

7

$$T - l^1 \geq 0$$

$$l^2 \geq 0$$

$$T - l^2 \geq 0$$

Après transformation logarithmique, on obtient

$$N = \text{Log} [U^1(x^1, Z^1) - V_0^1] \cdot [U^2(x^2, Z^2) - V_0^2]$$

En supposant que la fonction objectif possède les bonnes propriétés, on obtient les conditions d'optimalité (Kuhn et Tucker), dans lesquelles $G^i = U^i - V_0^i$:

⁵ La pertinence de ce choix a été contestée par la suite, Lundberg et Pollak (1994) ainsi que Konrad et Lommerud (1996) préfèrent choisir comme position de rupture l'utilité individuelle obtenue au terme d'un processus de décision non coopératif.

⁶ Les individus possèdent des fonctions d'utilité Von-Neuman Morgenstern.

⁷ $I = I^1 + I^j + I_H$, I^i est le revenu de l'agent i , I^j celui de l'agent j et I_H , le revenu exogène susceptible d'incomber au ménage pour sa formation.

$$\frac{\partial L}{\partial Z^1} = \frac{\partial U^1 / \partial Z^1}{G^1} - \mu = 0 \quad (1)$$

$$\frac{\partial L}{\partial Z^2} = \frac{\partial U^2 / \partial Z^2}{G^2} - \mu = 0 \quad (2)$$

$$\frac{\partial L}{\partial x^1} = \frac{\partial U^1 / \partial x^1}{G_1} - \mu = 0 \quad (3)$$

$$\frac{\partial L}{\partial x^2} = \frac{\partial U^2 / \partial x^2}{G^2} - \mu = 0 \quad (4)$$

$$\frac{\partial L}{\partial l^1} = \lambda w^1 - \mu a_1 = 0 \quad \begin{array}{l} > 0 \quad l^1 = T \\ 0 < l^1 < T \end{array} \quad (5)$$

$$< 0 \quad l^1 = 0$$

$$\frac{\partial L}{\partial l^2} = \lambda w^2 - \mu a_2 = 0 \quad \begin{array}{l} > 0 \quad l^2 = T \\ 0 < l^2 < T \\ < 0 \quad l^2 = 0 \end{array} \quad (6)$$

C. Brossollet fait remarquer que l'on obtient d'une part (équations 1 à 4), les conditions d'optimalité relatives au partage des ressources et d'autre part (équations 5 et 6), les conditions d'optimalité relatives au choix de l'organisation du travail. Or ces dernières sont strictement identiques à celles du modèle statique de G. Becker, ce qui force à conclure que, dans une approche globale comme dans une approche stratégique, la division du travail apparaît comme un principe d'organisation nécessaire dès lors qu'il existe un avantage comparatif.

L'approche stratégique ne se démarque pas de l'approche globale dans ses prédictions quant à l'allocation interne du temps mais dans ses prédictions quant à l'allocation interne des ressources. L'approche globale fait une hypothèse implicite "d'income pooling" : la répartition des ressources dépend du revenu total. Par contre, dans l'approche stratégique, on peut noter que les conditions d'optimalité relatives au partage des ressources font intervenir les positions de rupture des agents (au niveau de G^i) : la consommation individuelle est reliée au pouvoir relatif de l'individu, mesuré par ce qu'il peut obtenir en redevenant célibataire. C'est précisément cette relation entre le pouvoir relatif d'un agent et le contrôle qu'il exerce sur les ressources du ménage qui s'est trouvée au centre de l'approche stratégique non formalisée. Celle-ci établit clairement un lien entre l'activité féminine et les "droits" féminins à l'échange. Un emploi à l'extérieur peut améliorer la prospérité globale du ménage mais aussi, pour une prospérité globale donnée, améliorer la part relative de la femme.

Pour A. Sen (1991), la base empirique de cette relation a été confirmée par plusieurs études portant sur le travail des femmes : notamment, la similitude observée entre le classement des rapports d'espérance de vie et le classement des rapports de taux d'activité selon le sexe dans les zones en développement suggèrent une relation positive entre l'activité économique extérieure des femmes et l'amélioration de leur situation.

Si l'on admet l'existence d'une telle corrélation, on peut alors imaginer que des femmes en ayant conscience puissent ne pas se conformer à la prescription d'une spécialisation en fonction de l'avantage comparatif dans la perspective d'améliorer leur part relative des ressources lors d'une négociation. C'est l'intuition qui soutient le modèle stratégique dynamique.

II. 2. UN MODÈLE STRATÉGIQUE DYNAMIQUE

Ici encore, le principal reproche qu'adresse C. Brossollet à l'approche retenue est son caractère statique. Dans ce modèle, la répartition des ressources dans les ménages dépend de l'état des pouvoirs, déterminé quant à lui par les taux de salaires, sans que les agents en aient conscience et puissent agir sur cet état pour modifier, à leur profit, la répartition des gains de l'action commune.

"Dans un tel cadre statique en effet, le "jeu" commence avec des points de menace fixés et se poursuit sans que les joueurs n'aient à aucun moment la possibilité d'agir sur ce paramètre fondamental. Tout se passe donc comme si la négociation arrivait par surprise, sans que l'un ou l'autre des joueurs ne l'ait prévue ou préparée." (C. Brossollet, 1992, p.160).

L'état des pouvoirs dans le ménage peut être expliqué de façon exogène par les contraintes institutionnelles, sociales et économiques qui s'exercent asymétriquement sur les hommes et sur les femmes : il est possible que les femmes n'acceptent d'être membre d'un ménage qui attribue une valeur plus faible à l'utilité féminine qu'à l'utilité masculine qu'aussi longtemps que leurs opportunités professionnelles restent moins attractives mais si ces dernières s'améliorent, elles peuvent en retirer le pouvoir de modifier la fonction objectif du ménage à leur profit. (N.

Folbre, 1984, 1996)⁸. Sans nier la portée de ces contraintes structurelles, C. Brossollet s'efforce de faire progresser l'hypothèse d'une détermination endogène de l'état des pouvoirs dans le ménage en reliant les positions de rupture à une période donnée aux décisions de travail prises à une période antérieure. La modélisation de cette hypothèse a pour projet sous-jacent de trouver les fondements d'une remise en cause interne de la division du travail. En effet, la volonté d'un agent d'améliorer sa position de rupture en prévision d'une négociation pourrait l'inciter à ne pas se conformer à la prescription jusqu'alors optimale d'une spécialisation en fonction de l'avantage comparatif. L'objectif de C. Brossollet est, dans un premier temps, de comprendre quels sont les déterminants du pouvoir sur la répartition intra-familiale des ressources pour pouvoir, dans un second temps, les inclure dans le modèle, permettant ainsi aux agents de développer des comportements qu'on pourrait qualifier d'authentiquement stratégique dont on décrira l'incidence sur les décisions de travail.

Dans les modèles statiques, les positions de rupture décrivant les pouvoirs des agents sont exogènes, puisqu'elles sont fonctions de trois variables elles-mêmes exogènes : les prix des biens marchands, le taux de salaire et les revenus non salariaux ($V_0^i = V^i(p^i, w^i, \frac{\partial Z^i}{\partial L^i}, I^i)$). L'auteur tire astucieusement profit de la sensibilité de la solution de Nash aux positions de rupture pour endogénéiser partiellement l'état des pouvoirs de négociation dans le ménage. Nous avons dit que la "menace" déterminante pour le résultat de la négociation est étroitement liée au taux de salaire individuel : plus la position de rupture d'un agent est favorable, plus il peut obtenir une part importante des gains. À cet endroit, une réflexion sur les déterminants de ce taux de salaire s'impose qui fait apparaître l'importance de la théorie du capital humain.

La littérature économique a distingué plusieurs types d'investissements dont l'un est particulièrement intéressant pour le projet considéré car il relie le taux de salaire d'une période donnée au temps passé à travailler durant les périodes précédentes. C'est l'accumulation de capital qui repose sur un processus d'apprentissage sur le tas ("learning-by-doing"), qui dépend de l'offre de travail. Ici, cette forme d'investissement en capital humain permet d'écrire $w_1^i = W^i(I_0^i)$, $W^{i'} > 0$, $W^{i''} < 0$ où le taux de salaire de l'agent i à la période 1 (w_1^i) est lié fonctionnellement à l'offre de travail de la période antérieure (I_0^i). Mais si l'offre de travail résulte d'un processus de décision collectif, l'état du pouvoir dans les ménages devient une

⁸ N. Folbre envisage également que les individus s'engagent dans des formes d'action collective destinées à

conséquence de la division du travail, à laquelle ce processus de décision collectif a conduit. Par conséquent, conclut C. Brossollet, l'individu ayant le taux de salaire le plus bas aggrave son cas en acceptant la division sexuelle du travail. Par contre, si dans cette première période, il n'est plus question de coopérer mais de se préparer à la coopération, les comportements possibles des agents évoluent. En sachant à la première période qu'une négociation à la Nash aura lieu à la période suivante, l'agent devient capable de déterminer quelle offre de travail présente lui assurera un pouvoir relatif plus grand dans le futur. La logique de raisonnement attribuée à l'agent est donc celle de l'induction rétrograde : à la date de la mise en oeuvre supposée de la division sexuelle du travail, l'agent se projette en pensée à la date de la négociation pour le partage des gains de cette organisation productive et examine ce que pourrait lui apporter une remise en cause de la spécialisation en fonction du sexe en termes de pouvoir sur la répartition intra-familiale des ressources.

Quelques explications plus développées (encadré 2-1) sur les transformations apportées au programme de maximisation des agents permettront de mieux comprendre la démarche dont nous avons seulement exposé le principe. Dans cette démarche, on considère un modèle à deux périodes dans lequel la négociation se produit en seconde période de façon à être anticipée. Les agents sont supposés connaître la règle de négociation de Nash : ils savent que leurs utilités respectives de seconde période seront fonctions de leurs positions de ruptures, c'est à dire de leurs taux de salaires à cette période. Le lien entre les deux périodes est décrit par une relation entre le taux de salaire de seconde période et l'offre de travail de première période. Chaque agent maximise d'abord son utilité de seconde période lors d'une négociation à la Nash. En première période, chaque agent choisit, de façon non coopérative maintenant, les offres de travail qui lui assureront un niveau d'utilité maximal. On a donc en première période un équilibre non coopératif de Nash et en seconde période, une solution coopérative de Nash.

protéger leur pouvoir de négociation individuel, ce qui renvoie évidemment aux identités sociales de sexe.

ENCADRÉ 2-1 : UN MODÈLE D'OFFRE DE TRAVAIL STRATÉGIQUE DANS UN CADRE DYNAMIQUE (SOURCE: C. BROSSOLLET, 1992.)

Les deux périodes du modèle

- une première période au cours de laquelle les agents décident de façon non coopérative de leurs offres de travail
- une seconde période au cours de laquelle les agents négocient en fonction d'une règle de Nash qui fait dépendre les utilités individuelles atteintes des points de menace (qui dépendent des offres de travail de première période).

Le raisonnement suivi est le suivant. Chaque agent sait qu'en seconde période, il aura à mener une négociation dont les résultats dépendent de son point de menace, c'est à dire de ce qu'il peut obtenir en sortant du ménage, autrement dit, du taux de salaire dont il bénéficiera s'il se résout à quitter le ménage. Or, celui-ci, en raison d'une accumulation de type learning-by-doing, dépend de son offre de travail en première période. Par conséquent, en première période, chaque agent a intérêt à choisir l'offre de travail qui lui permet de maximiser son utilité individuelle sur les deux périodes. C. Brossollet élabore et résout le modèle à deux périodes qui lui permet de dégager les conditions d'optimalité relatives aux offres de travail. Comme les agents tiennent compte en première période des incidences qu'auront les décisions prises à cette période sur les décisions de la période suivante, le programme est résolu par récursion arrière. Le ménage s'interroge d'abord sur les résultats des négociations à offres de travail de première période données et décide ensuite des offres de travail de première période optimales.

le programme de seconde période: la négociation de Nash

- Le ménage y maximise le produit des utilités individuelles nettes :

$$N = [U_1(C_1, L_1) - \hat{U}_1] \cdot [U_2(C_2, L_2) - \hat{U}_2]$$

\hat{U}_1 et \hat{U}_2 désignent les points de menace des agents 1 et 2, c'est à dire l'utilité maximale qu'un agent peut atteindre en dehors du mariage. Ces points sont les fonctions solutions, fonctions d'utilité indirectes, du programme qui décrit le comportement d'agents seuls : $V_i^*(p, w_i, R_i)$. Ces fonctions peuvent être considérées comme des indices des "pouvoirs de négociation" des agents dans la mesure où, plus les niveaux d'utilité atteints hors du mariage sont élevés, plus l'utilité individuelle à l'issue de la négociation sera elle-même élevée. C. Brossollet "endogénéise" ces pouvoirs de négociation en les faisant dépendre des décisions de travail de première période par l'intermédiaire d'une accumulation de type apprentissage sur le tas :

$$w_i = W_i(l_i^0) \text{ avec } W'_i > 0, W''_i < 0.$$

$$V_i^*(p, w_i, R_i) = V_i^*(p_i, W_i(l_i^0), R_i)$$

- le ménage maximise le produit de Nash sous une contrainte budgétaire collective :

$$p(C_1 + C_2) \leq (w_1 l_1 + w_2 l_2) + (R_1 + R_2)$$

Le programme de seconde période s'écrit finalement

$$\text{Max}_{C_1, L_1, C_2, L_2} N = [U_1(C_1, L_1) - V_1^*(p, W_1(l_1^0), R_1)] \cdot [U_2(C_2, L_2) - V_2^*(p, W_2(l_2^0), R_2)]$$

$$\text{Sc} / p(C_1 + C_2) \leq w_1 l_1 + w_2 l_2 + R_1 + R_2$$

Ce programme est résolu en étant décomposé en deux étapes et par un passage au dual. La première étape minimise les dépenses individuelles sous la contrainte d'un niveau d'utilité individuelle donné. On obtient, pour chaque agent, une fonction de dépense qui donne la dépense minimale nécessaire pour atteindre un niveau d'utilité donné : $E_1(p, w_1, \mu_1)$ et $E_2(p, w_1, \mu_2)$ où μ_1, μ_2 sont les niveaux d'utilité atteints. Dans la seconde étape, on maximise le produit des utilités nettes sous la contrainte d'une dépense collective minimale. On obtient alors les conditions d'optimalité de la négociation de seconde période :

$$\frac{\mu_1 - \mu_1^*}{\mu_2 - \mu_2^*} = \frac{\partial E_2 / \partial \mu_2}{\partial E_1 / \partial \mu_1}$$

Ce qui permet d'écrire

$$\mu_1 = \mu_1(p, w_1, w_2, \mu_1^*, \mu_2^*, R)$$

$$\mu_2 = \mu_2(p, w_1, w_2, \mu_1^*, \mu_2^*, R)$$

Ces fonctions donnent l'utilité individuelle maximale atteignable dans la négociation de Nash à dépense déterminée.

Le programme de première période: l'équilibre de Nash

Chaque agent maximise son utilité séparément, ce qui donne théoriquement des fonctions de réaction dont l'intersection détermine les stratégies optimales.

- chaque agent maximise son utilité intertemporelle, ce qui donne pour l'agent 1 par exemple

$$\text{Max}_{c_1^0, l_1^0} U_1(C_1^0, L_1^0) + \Omega \mu_1(p, W_1(l_1^0), W_2(l_2^0), \mu_1^*(l_1^0), \mu_2^*(l_2^0), R)$$

- sous une contrainte budgétaire collective

$$pC_1^0 - w_1^0 l_1^0 \leq R + w_2^0 l_2^0 - pC_2^0$$

Ce programme est résolu en passant par le dual. La minimisation de la dépense est réalisée en deux étapes : une minimisation de la dépense à offre de travail donnée, une détermination de l'offre de travail optimale en fonction de la dépense déterminée.

$$1 - \text{Min}_{c_1^0, l_1^0} pC_1^0$$

$$Sc / U_1(C_1^0, L_1^0) \geq \mu_0 - \Omega \mu_1$$

programme dont la résolution donne une fonction de dépense $E_1(p, \mu_0 - \Omega \mu_1, l_1^0)$

$$2 - \text{Min} E_1(p, \mu_0 - \Omega \mu_1, l_1^0) - w_1^0 l_1^0$$

Les conditions d'optimalité du programme de première période et leur interprétation

$$\frac{\partial E_1}{\partial l_1^0} - \Omega \cdot \frac{\partial E_1}{\partial \mu} \cdot \frac{\partial \mu_1}{\partial w_1} \cdot \frac{\partial W_1}{\partial l_1^0} - \Omega \cdot \frac{\partial E_1}{\partial \mu} \cdot \frac{\partial \mu_1}{\partial \mu^*} \cdot \frac{\partial \mu_1^*}{\partial l_1^0} > 0 \quad l_1^0 = 0$$

$$= 0 \quad 0 < l_1^0 < T$$

$$< 0 \quad l_1^0 = T$$

- $\frac{\partial E_1}{\partial l_1^0}$ correspond au salaire de réservation statique

- $\Omega \cdot \frac{\partial E_1}{\partial \mu} \cdot \frac{\partial \mu_1}{\partial \mu^*} \cdot \frac{\partial \mu_1^*}{\partial l_1^0}$ désigne l'incidence de l'offre de travail de première période sur le point de menace

et sur l'utilité de seconde période. Ce terme est négatif, ce que signifie que la prise en compte d'une dynamique du pouvoir abaisse le salaire de réservation d'un individu décidant de son activité en première période.

- $-\Omega \cdot \frac{\partial E_1}{\partial \mu} \cdot \frac{\partial \mu_1}{\partial w_1} \cdot \frac{\partial W_1}{\partial l_1^0}$ est un terme de dynamique pure qui intègre les conséquences de la dynamique

de l'accumulation sur le bien-être de seconde période. On ne peut conclure quant au sens de cet effet, le signe d'une dérivée n'étant pas connu.

$$\frac{\partial E_1}{\partial \mu_1} > 0, \frac{\partial W_1}{\partial l_1^0} > 0, \frac{\partial \mu_1}{\partial w_1} = ?$$

On ne connaît pas l'incidence d'une variation du taux de salaire d'un agent sur son bien-être en raison des influences divergentes de deux effets appelés "effet taille" et effet négociation".

Effet taille : une augmentation du taux de salaire d'un agent accroît le montant des ressources à partager mais il conduit à un remaniement de l'organisation du travail au terme duquel l'agent peut être conduit à travailler davantage ce qui a un coût pour lui en terme de loisirs.

Effet négociation : une augmentation du taux de salaire, par contre, accroît le pouvoir de négociation de cet agent.

Il est clair alors qu'un accroissement du salaire en seconde période peut exercer un effet incitatif ou au contraire désincitatif sur la participation en première période selon l'ampleur de ces deux effets.

La modélisation ci-dessus nous apprend qu'un agent cherchant à améliorer son autonomie marchande potentielle en ne suivant pas la prescription d'une spécialisation en fonction de l'avantage comparatif pourrait être déçu. En effet, une offre de travail supérieure à celle que préconise l'avantage comparatif réduit la prospérité globale du groupe, mais à prospérité globale donnée, améliore la part relative des ressources de l'agent. Il s'agit alors de savoir si la réduction de la part des ressources provoquée par une réduction des ressources globales peut être compensée par un accroissement de la part relative, provoquée quant à elle par une amélioration de la position de rupture. S'il y a compensation, le salaire de réservation dynamique est plus faible que le salaire de réservation statique, ce qui incite à l'activité. Mais s'il n'y a pas compensation, il y a, au contraire, désincitation à l'activité en première période. Ce résultat mitigé est, en outre, obtenu en abandonnant la démarche traditionnelle de la division du travail pour revenir à un arbitrage conventionnel entre le travail sur le marché et le loisir. De plus, dans le cas où la perspective d'une négociation dans une période ultérieure incite effectivement à l'activité dans la première période, lorsque le temps de la négociation est arrivé, on retrouve le principe d'une spécialisation en fonction de l'avantage comparatif bien que celui-ci ait pu être affecté par les décisions de première période, à l'instar de ce qui se produit dans le modèle dynamique de l'approche globale.

III. LIMITES D'UNE APPROCHE STRATÉGIQUE COOPÉRATIVE

Cette section s'efforce de comprendre la relative déception éprouvée suite au constat d'une remise en cause limitée du principe de la division du travail dans l'approche stratégique. On se demande alors si cette limitation n'est pas inhérente au caractère coopératif du jeu qui implique non seulement des prescriptions normatives sur les accords choisis (III. 1.) mais aussi un postulat d'efficacité du résultat de la négociation qui exclut de facto le choix d'une non division du travail (III. 2.).

III. 1. LE CARACTÈRE NORMATIF DE L'APPROCHE COOPÉRATIVE

En premier lieu, dans une évaluation critique de la théorie des jeux coopératifs, H. Moulin (1995) rappelle qu'elle s'appuie sur une méthode axiomatique pour choisir une division équitable du surplus coopératif (une "valeur"). Comme nous le rappelions au début de ce chapitre, ces axiomes permettent de sélectionner un accord possible dans l'ensemble défini par les accords individuellement rationnels et non pareto-dominés. Mais le choix de ces axiomes est dicté par les considérations normatives d'un "juste" partage. La solution de Nash en particulier a été conçue à l'origine comme une aide à la décision, c'est à dire dans une perspective normative, et non dans la perspective positive de rendre compte du comportement des acteurs lorsqu'ils sont laissés à eux-mêmes. Or, alors que l'utilisation d'une norme de justice distributive peut trouver à se justifier dans certaines applications, comme les négociations salariales entre État et syndicats, elle ne va pas de soi dans les ménages dont les éventuelles négociations sont, à l'opposé, strictement privées : on peut concevoir que les premières fassent l'objet d'une norme de justice sociale par exemple, mais qui ou quelle instance supérieure édictera un tel principe dans les ménages? De plus, le travail du sociologue J. Kellerhals (1982) montre qu'il semble difficile d'extirper de la réalité une norme de justice distributive pouvant être considérée comme partagée par l'ensemble des ménages.

En second lieu, la théorie des jeux coopératifs suppose que des accords puissent être passés et surtout que leur non-respect entraîne une sanction, alors que le point de vue non coopératif ne peut envisager que des accords dont l'exécution est assurée par les joueurs eux-mêmes car ils y ont intérêt. La garantie de tels accords semble difficile à défendre dans le cas du choix d'une organisation productive par les membres d'un ménage. En fait, cet aspect de la solution coopérative de Nash est peu discuté. F. Bourguignon adresse une critique de cette teneur à ce choix de modélisation : *"Rien ne précise cependant ce qui peut obliger les deux membres à respecter ce programme"* (F. Bourguignon, 1984, p.149). C. Brossollet le reconnaît également : *"il est vrai que les articles originels de Nash font allusion dans leurs hypothèses à l'existence d'un mécanisme exécutoire qui obligerait les joueurs à respecter la règle"* (C. Brossollet, 1992, p.70).

Mais elle tente de surmonter cette difficulté en affirmant *"qu'il n'est pas invraisemblable de supposer qu'il existe une coopération de principe"* (p.79)⁹ :

"La cellule familiale, l'univers domestique, si l'on s'accorde davantage désormais pour ne plus y nier l'existence de conflits, semble malgré tout un lieu où il est probable que des accords puissent être et seront passés. C'est à dire un lieu de coopération. L'institution maritale ou la cohabitation pouvant déjà être considérés comme des accords coopératifs. Dans cette optique, la non-coopération au sens strict de sa définition apparaît peu défendable."

Les solutions coopératives respecteraient ce mélange incertain de coopération et de conflit constitutif des interactions dans les ménages. Les défenseurs de l'approche coopérative ne donnent pas les précisions indispensables qui pourraient soutenir l'idée que le mariage ou la cohabitation sont des institutions contractuelles destinées non seulement à garantir le déroulement de l'échange mais aussi à en prévoir les modalités. Pour faire admettre une telle idée, il faudrait ne pas passer sous silence ce qui permettrait, éventuellement, de la soutenir. Les relations affectives ou les liens sociaux qui unissent les joueurs pourraient servir de garantie contractuelle implicite et, dans cette mesure peut-être, justifier que l'on considère la division du travail comme un problème de négociation pur. Mais si l'on veut effectuer ce passage de façon raisonnée, il convient de ne pas seulement énoncer le mariage comme une forme de coopération mais aussi se demander ce qu'implique cette forme de coopération au sens commun du terme pour le caractère coopératif d'un jeu théorique. Finalement, l'idée d'une maximisation collective semble mieux défendue chez G. Becker qui réfléchit quant à lui, explicitement, à l'existence d'un mécanisme, l'altruisme en l'occurrence, incitant les membres du groupe domestique à oeuvrer en faveur du bien-être collectif.

La définition donnée par G. Demange et J.-P. Ponssard (1994) d'un jeu non coopératif semble mieux adaptée aux réalités contemporaines des ménages :

" Dans un jeu non coopératif les joueurs ne peuvent conclure d'accords irrévocables entre eux avant de s'engager dans l'action. Cette hypothèse se justifie dans de multiples situations. Ces justifications peuvent être d'ordre physique (impossibilité de communiquer), d'ordre légal (interdiction de se concerter entre concurrents) ou d'ordre

⁹ C'est un argument déjà présent chez Manser et Brown (1980) : *"Since the marriage decision involves a degree of cooperation that may be absent in other types bargains, a cooperative approach is not an inappropriate one."* (Manser et Brown, 1981, p.36)

technique (difficulté à prévoir l'avenir et à s'engager dans un contrat). ” (Demange et Ponssard, 1994, p.10).

Il est évident que les difficultés à conclure des accords que peuvent rencontrer des ménages ne sont ni du premier ni du second type. Par contre, des difficultés d'ordre technique sont beaucoup plus vraisemblables. Les décisions de travail et de consommation des ménages sont soumises à une grande incertitude essentiellement liée à la durée et à la complexité des transactions effectuées, à la pérennité du couple et à l'évolution des variables économiques sur lesquelles ils fondent leurs décisions.

Enfin, C. Brossollet cantonne les jeux non coopératifs à l'analyse de situations par "essence" non coopérative, c'est à dire à des divergences radicales d'intérêts. Or les jeux non coopératifs peuvent autant, voire mieux, que les jeux coopératifs, rendre compte de situations à intérêts mixtes, dans lesquelles les joueurs ont intérêt à s'entendre sur l'action commune mais ont des intérêts opposés sur l'accord particulier à mettre en oeuvre. L. Cordonnier (1993), dans une thèse sur les problèmes de coopération dit à leur propos : *"le propre de ce type de situation est justement de faire apparaître que l'émergence de la coopération est problématique même lorsque les individus veulent coopérer"*. Le jeu, non coopératif, bien connu de la "guerre des sexes" en est une parfaite illustration : un couple désire sortir ensemble, mais les deux conjoints ne sont pas en accord sur le but de la sortie.

III. 2. LE POSTULAT D'EFFICACITÉ

H. Moulin (1995) insiste sur le fait que la forme de rationalité incarnée par un jeu coopératif est différente de la conception standard de la rationalité. Elle revient à supposer qu'à partir du moment où existe une opportunité de gains mutuels, les agents parviendront nécessairement à échanger et à coopérer. H. Moulin estime que ce postulat est analogue au postulat de rationalité de la maximisation de l'utilité globale au niveau d'un groupe. Ce postulat d'efficacité est fort probablement l'obstacle majeur d'une tentative pour fonder théoriquement une-non division du travail dans les ménages.

On s'approche ici de la critique de F. Bourguignon (1984) selon lequel seuls les jeux non coopératifs, méthodologiquement parlant, procèdent d'une application de la rationalité individuelle stricte. Il remarque¹⁰ d'abord que l'utilisation de solutions coopératives se limite à introduire des éléments individuels dans une maximisation qui reste collective. Certes, les utilités individuelles sont des arguments de la fonction objectif. Mais il ne s'agit pas vraiment de maximiser des fonctions d'utilité individuelle.

Ce postulat d'efficacité ne pose pas seulement un problème méthodologique mais également un problème théorique. Que les ménages soient des lieux de coopération au sens commun de ce terme, nul n'en doute, l'évidence de la division sexuelle du travail devrait suffire à nous en convaincre. Mais cette évidence ne suffit pas lorsqu'il s'agit de rendre compte théoriquement de ce phénomène. Il semblerait au contraire plus raisonnable de partir de présupposés minimaux à l'égard du processus de décision et voir ce qu'il advient. De ce point de vue, une approche non coopérative a le mérite de ne pas préjuger du résultat du jeu. Chez G. Becker, la division du travail émerge nécessairement puisqu'il écrit la fonction objectif du ménage comme la maximisation de l'utilité globale ou familiale. L'émergence de la division du travail est assurée dès lors qu'il y a gain global, or nous n'avons pas remis son existence en question. L'utilisation de solutions coopératives permet de contourner¹¹ le problème de l'émergence de la division sexuelle du travail en supposant que la coopération entre les membres d'un ménage reste acquise sur l'essentiel. De ce fait, elle limite la portée de l'onde déstabilisant l'analyse qui part des conflits pour la répartition intra-familiale des ressources. C. Brossollet attire l'attention sur les hypothèses implicites faites par G. Becker et grâce auxquelles son modèle tient. Dans celui-ci, le ménage est considéré comme :

- "- une cellule à l'ambition productive : l'objectif du ménage est de produire et de consommer, le plus possible,*
- un lieu d'échange comme le marché garanti par une association contractuelle,*
- un lieu de coopération dans lequel aucun rapport de force n'est induit par le schéma de spécialisation, en particulier au moment du partage ou de l'échange des productions." (Brossollet, 1993, p.152)*

¹⁰ "Les modèles existants [...] s'appuient cependant sur des concepts de jeu coopératif qui ne font pas directement appel à la rationalité individuelle des membres du ménage. En outre, l'équilibre de ces jeux [...] repose sur un objectif commun, résultat de la "coopération" des joueurs, qui n'est pas fondamentalement différent d'une fonction d'utilité familiale." (F. Bourguignon, 1984, p. 149)

Elle reproche à G. Becker de n'avoir démontré théoriquement que la première condition et d'avoir considéré les deux suivantes comme allant de soi. En effet, l'approche stratégique a montré que la troisième n'avait rien d'évident et imposait une reformulation. Mais elle suppose que la seconde condition est naturellement remplie alors qu'elle ne l'est pas davantage, a priori, que la troisième. Les tenants de l'approche stratégique, en supposant acquise, par principe ou par hypothèse, la coopération dans les ménages, refusent de s'intéresser au processus d'émergence de la coopération. Dans la mesure où il ne présuppose pas l'efficacité collective du choix retenu par les ménages, un jeu non coopératif se prête mieux à un questionnement des fondements de la division du travail.

La division sexuelle du travail n'a été, jusqu'à présent, jamais abordée de cette façon. Il existe quelques exemples¹² de modélisation non coopérative. Cependant, la question de l'émergence de la division sexuelle du travail n'y est envisagée que partiellement. Par exemple, F. Bourguignon (1984) utilise un modèle de Cournot-Nash pour représenter les décisions de travail des ménages. Mais il s'est donné un tout autre objectif. Il cherche à énoncer des propositions théoriques permettant de distinguer les implications des modèles dans lesquels la rationalité est stratégique de ceux où elle est individuelle. Ce n'est pas à proprement parler la manière dont les offres individuelles de travail se combinent, dans un ménage, pour produire des phénomènes de spécialisation, qui l'occupe. Dans ce modèle, la coordination des offres de travail est considérée comme acquise ou, tout au moins, non problématique. Ce sont les ajustements quantitatifs qui intéressent avant tout l'auteur. Il n'aborde donc pas franchement le problème¹³.

Généralement, dans la suite, nous utiliserons la catégorie des équilibres de Nash. Cette solution procède d'une maximisation de l'utilité puisque les joueurs choisissent leur meilleure réponse étant donnée celle des autres. C'est une solution évidente, stable : lorsqu'un équilibre de Nash est atteint, personne ne peut en dévier sans détériorer son utilité. C'est un outil analytique efficace car il permet de prédire une seule issue dans un grand nombre de situations

¹¹ cf M. Shubik (1991, p. 199). C. Brossollet regrette que l'équilibre de Nash, concept de solution de jeux non coopératifs ait "*le grand inconvénient de n'être pas Pareto-optimal.*" (Brossollet, 1992, p.79)

¹² Dont Ashworth and Ulph (1981) et Kapteyn and Kooreman (1990).

¹³ "On considère un modèle stratégique d'offre de travail où l'allocation des charges de travail est celle qui correspond à un équilibre de Nash, *sous une règle prédéterminée de partage des biens de consommation.*" C'est moi qui souligne. C'est l'introduction exogène de cette règle et son respect qui permettent à la division sexuelle du travail d'émerger.

stratégiques. Sans cette unicité, le pouvoir analytique d'une solution est amoindri car on doit alors faire appel à d'autres ordres explicatifs. C'est également la solution la plus générale qui soit. K.Binmore et P.Dasgupta (1986) montrent que si un jeu non coopératif a une solution, celle-ci est un équilibre de Nash.

Résumons, pour terminer, les attraits que semble présenter l'utilisation d'un jeu non coopératif et de l'équilibre de Nash :

- l'équilibre de Nash équivaut à une maximisation de l'utilité dans la mesure où les stratégies des autres étant données, chaque joueur choisit la stratégie qui est la meilleure pour lui.
- un jeu non coopératif ne présuppose pas d'éléments externes au jeu comme une norme de justice ou un mécanisme garantissant l'exécution des accords.
- un jeu non coopératif est tout à fait indiqué pour traiter des situations à intérêts mixtes. Il présente même un intérêt particulier dans la mesure où il révèle souvent les incompatibilités pouvant exister entre les intérêts particuliers et une action collective.

CONCLUSION

Paradoxalement, alors que l'approche stratégique recelait a priori un fort potentiel de remise en cause de la division du travail, les résultats formels obtenus dans ce cadre se révèlent plus restrictifs que les conclusions tirées des amendements du modèle global initial.

D'une part, l'auteur, vraisemblablement en raison de contraintes techniques de formalisation, s'est éloigné de la démarche habituelle de la division du travail : en revenant à un arbitrage conventionnel entre travail et loisir, la question capitale de la répartition interne du temps de travail domestique s'évanouit.

D'autre part, ces résultats étonnent puisque c'est finalement où l'on attendait le plus qu'on obtient le moins. L'intuition à l'origine de la formalisation, selon laquelle ne pas se désengager du marché du travail devait améliorer le pouvoir de négociation et de ce fait, la part relative des ressources, se trouve partiellement démentie puisque le salaire de réservation en dynamique peut être plus faible ou plus élevé qu'en statique. Le résultat obtenu, s'il se démarque de la division du travail "à la Becker" se trouve loin d'une remise en cause de la

division du travail : l'incitation à l'activité marchande, lorsqu'elle existe, est une parenthèse avant de diviser le travail.

CONCLUSION

Dans une approche stratégique comme dans une approche globale de l'organisation du travail dans les ménages, la non-division du travail ne peut s'imposer comme un choix durable.

Lorsque le cadre d'analyse est statique, le résultat de G. Becker demeure la décision optimale. Lorsque le cadre devient dynamique, ce résultat est ébranlé : diviser le travail en fonction d'un avantage comparatif n'est plus nécessairement la décision optimale, sans qu'on puisse parler de non-division du travail au sens fort, d'un refus du principe même de la division du travail passant par un retour à une affectation individuelle du temps. C. Brossollet fait ainsi apparaître ce que l'on peut appeler une non-division du travail au sens faible : les deux agents consacrent du temps aux deux activités, sans que cette affectation du temps corresponde nécessairement à une affectation individuelle du travail.

En effet, dans le cadre dynamique global, les membres d'un ménage divisent le travail en fonction d'un avantage comparatif devenu dynamique, ce qui les conduit à participer tous deux aux activités marchandes et non marchandes en première période alors que cela était impossible en statique. De même, dans le cadre stratégique dynamique, les salaires de réservation peuvent être plus faibles qu'en statique, ce qui incite les agents à travailler sur le marché. Mais si ces résultats peuvent avoir l'apparence d'une non-division du travail, cette apparence est trompeuse : il n'y a aucune raison d'obtenir, au terme de ces deux choix de modélisations, des fonctions de demande correspondant à une affectation individuelle du temps, les programmes d'optimisation étant différents.

C. Brossollet cherchait à ébranler le principe de la division du travail en fonction de l'avantage comparatif, et non le principe de la division du travail elle-même. Elle a atteint son objectif, mais pour qui cherche les fondements d'une non-division du travail, les cadres théoriques dans lesquels se construit le choix d'une organisation du travail sont trop étroits. Le caractère pareto-optimal de l'approche globale et de la solution de Nash conduira

probablement toujours ces analyses vers une forme de division du travail, même si celle-ci peut s'avérer moins radicale que celle de G. Becker. Rompre avec ces cadres théoriques usuels semble nécessaire pour espérer pouvoir fonder une non-division du travail dans les ménages. Réexaminer le choix entre division ou non-division du travail exige un cadre théorique dégagé de tout postulat d'efficacité mais tenant compte des interdépendances stratégiques, qui peut se matérialiser dans un jeu non coopératif (discret).

Deuxième partie

DES RÉSISTANCES À L'ÉMERGENCE DE LA DIVISION SEXUELLE DU TRAVAIL

INTRODUCTION

La première partie a montré comment procèdent les économistes qui font de la division du travail un principe d'organisation nécessaire. La seconde partie a pour projet d'assouplir ce principe en faisant apparaître la possibilité, empirique et théorique, d'une non division du travail dans les ménages.

Dans cette perspective, le chapitre 3 revient aux fondements empiriques des analyses théoriques usuelles de la division du travail. Il retourne, pour commencer, au tout premier niveau de la vérification empirique en se demandant, à partir de l'examen de données descriptives, si l'organisation du travail observée dans les ménages correspond en tout point à l'organisation du travail expliquée. Il aborde ensuite un niveau de vérification empirique plus élaboré ayant pour objet la confirmation des relations théoriques établies entre l'affectation du temps et les productivités individuelles des membres d'un ménage.

Le chapitre 4, seconde étape, s'efforce de donner un premier fondement théorique à la non division du travail en analysant l'organisation du travail dans un ménage comme un jeu non coopératif. Les avantages d'une telle démarche se sont révélés au terme d'une discussion critique de la démarche coopérative dans la première partie. La représentation du choix d'une organisation interne du travail comme jeu non coopératif implique de prêter une extrême attention aux paiements individuels de chaque joueur, et nécessite une courte réflexion préalable sur la configuration des gains et des coûts individuels de la division du travail au cours de laquelle nous nous interrogerons, en particulier, sur la possible existence d'un aléa moral entre les protagonistes.

Enfin, le chapitre 5, dernière étape de cette seconde partie, se consacre à une réflexion sur la pertinence historique des hypothèses économiques essentielles d'une telle analyse. Cette réflexion va s'articuler autour de deux questions : dans le cas des ménages, particulièrement imbriqués dans d'autres ordres que l'économique, la focalisation sur les intérêts individuels est-elle toujours justifiée, la configuration des gains et des coûts individuels de la division du travail ne change-t-elle pas au cours du temps?

Chapitre 3

QUELQUES FONDEMENTS EMPIRIQUES D'UNE NON-DIVISION DU TRAVAIL

INTRODUCTION

L'objectif principalement poursuivi par la deuxième partie, que nous entamons ici, consiste à donner un contenu empirique et théorique à la non-division sexuelle du travail. Ce chapitre aborde l'interrogation relative à son contenu empirique en examinant de façon critique les fondements empiriques de la division du travail dans les analyses usuelles.

Dans la première section, c'est, très simplement, la description de l'état de la répartition des temps de travail, domestique et marchand, dans les ménages, qui nous intéresse. Il s'agit de comparer la division du travail observée à la division du travail modélisée afin de relever les éventuels écarts constatés.

La seconde section aborde le versant explicatif, et non plus descriptif, des fondements empiriques de la division du travail. Il s'agit, à présent, en s'aidant des nombreux travaux réalisés par les économistes sur les différences entre hommes et femmes, de vérifier ce qui nous semble être le cœur des hypothèses empiriques des analyses usuelles, à savoir l'existence des relations entre les productivités individuelles dans les secteurs domestique et marchand et l'affectation différenciée du temps.

I. DIVISION DU TRAVAIL OBSERVÉE ET DIVISION DU TRAVAIL MODÉLISÉE : DES ÉCARTS CONSTATÉS

Généralement, les données empiriques des budget-temps indiquent que les femmes supportent toujours la responsabilité des activités domestiques d'un ménage. Mais les tendances récentes d'évolution des taux d'activité féminine¹, en particulier pour les femmes mariées, pourraient contredire cette affirmation d'une invariable spécialisation des femmes dans le secteur domestique : un niveau accru de participation au marché du travail pourrait être interprété, en partie, comme l'indicateur d'un certain changement dans la répartition interne du travail domestique. Si une telle interprétation pouvait être défendue, cela pourrait conduire à élargir le champ de recherche des économistes. Jusqu'à présent, il semble que les économistes ont cherché à expliquer pourquoi l'activité féminine progresse sans que la répartition "traditionnelle" des activités domestiques soit remise en cause. Par exemple, B. Lemennicier et L. Lévy-Garboua (1980) expliquent la croissance récente de l'activité féminine dans le cadre d'un modèle "beckerien" au sein duquel la remise en cause du principe de la division du travail est impossible. Par conséquent, faire apparaître la possibilité d'un accroissement de l'activité féminine accompagné d'une réaffectation du travail domestique pourrait inciter à élargir l'approche théorique.

Nous verrons tout d'abord que la division du travail observée n'est pas le reflet parfait de la division du travail modélisée même s'il ne s'agit pas de remettre en question l'idée d'une affectation différenciée du temps selon le sexe (I. 1.). Nous verrons ensuite qu'il existe des ménages ne divisant pas le travail (I. 2.).

I. 1. LA DIVISION DU TRAVAIL N'EST PAS TOTALE

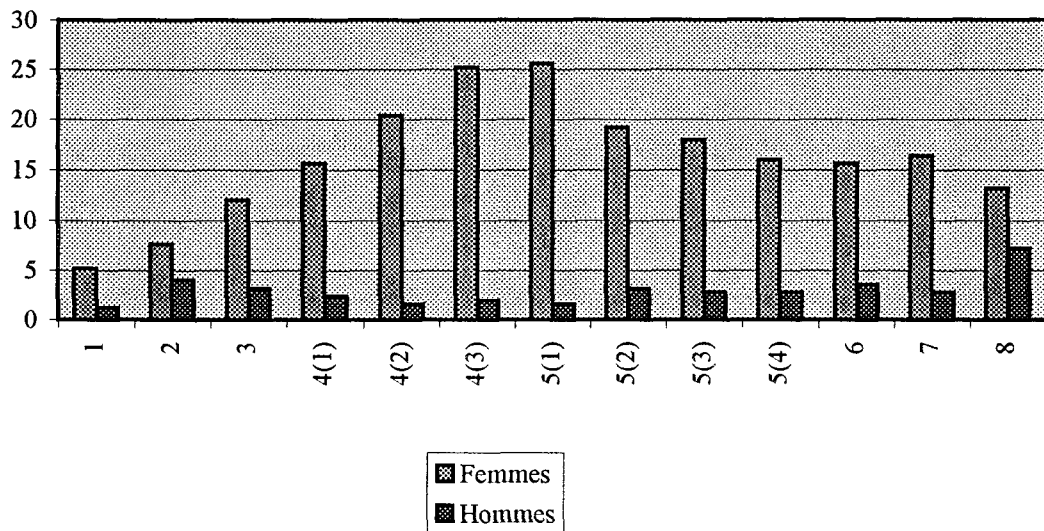
Les enquêtes de budgets-temps constituent un support empirique majeur pour l'étude de la division du travail dans les ménages. Elles attestent l'existence d'une répartition

¹ Sur les cinquante années allant du début des années 1910 au début des années 1960, on observe une relative stagnation de l'activité féminine, au regard de laquelle la croissance des trente dernières années offre un contraste frappant puisque d'après les données du recensement de 1990, le taux d'activité des femmes mariées est supérieur au taux d'activité des célibataires (annexe 3-1).

du temps différenciée selon le sexe et le statut matrimonial : la mise en couple se traduit par un réaménagement des emplois du temps individuels au cours duquel les hommes accroissent très nettement le temps qu'ils consacrent à leur activité professionnelle tandis que les femmes accroissent très nettement le temps qu'elles consacrent aux activités domestiques. Cette observation va, bien entendu, dans le sens de la modélisation microéconomique de la division du travail, selon laquelle la vie commune favorise une réorganisation interne du travail en fonction du sexe des membres du ménage, c'est à dire une spécialisation des tâches dans les ménages. À première vue donc, les femmes se spécialiseraient effectivement dans les activités domestiques et les hommes dans les activités marchandes.

- Le graphique 3-1 illustre l'évolution, au cours du cycle de vie, du temps consacré aux activités domestiques. La vie commune, tout d'abord, et l'arrivée d'enfants ensuite, s'accompagnent d'un accroissement du temps de travail domestique des femmes et d'une réduction du temps de travail domestique des hommes.

Graphique 3-1: Temps* passé à l'ensemble des activités ménagères (en heures par semaine) en fonction des étapes du cycle de vie



Étapes du cycle de vie

1- jeune adulte dans sa famille

2- jeune adulte isolé

3- jeune couple sans enfant

4- couple avec un enfant (4.1), puis 2 (4.2), puis 3 et plus (4.3)

5- ménage de plus de 4 personnes (5.1), puis 4 (5.2), puis 3 (5.3), puis 2 (5.4)

6- couple dont l'homme a plus de 65 ans

7- couple où les deux ont plus de 65 ans

8- veuf ou veuve seul(e) de plus de 65 ans

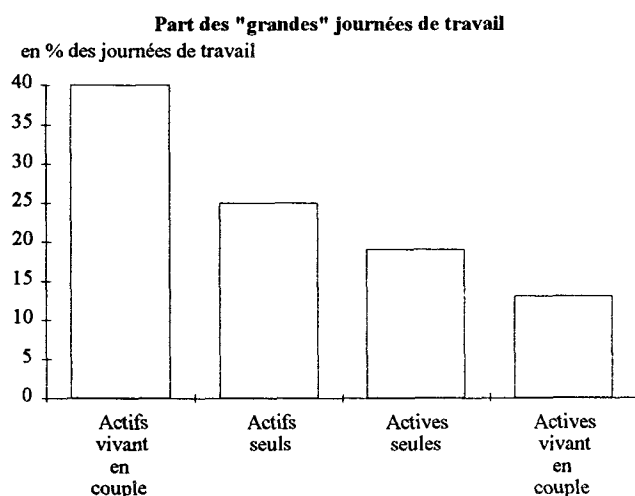
*Le total du temps passé, pour une catégorie d'exécutant, est la somme des produits des fréquences moyennes et des temps moyens d'exécution des diverses tâches au cours d'un mois, déclarés par cette catégorie d'exécutants.

Lecture: un jeune adulte vivant dans sa famille et de sexe masculin consacre 1,2 heures par semaine aux activités ménagères contre 5,2 heures par semaine pour un jeune adulte dans la même situation mais de sexe féminin

Source: H. Rousse et C. Roy (1981)

- Le graphique 3-2 montre à quel point l'investissement professionnel des hommes vivant en couple est supérieur à celui des hommes seuls. On y remarque également que les femmes seules s'investissent presque autant que leurs homologues masculins. Mais, à partir du moment où elles sont en couple, elles s'investissent trois fois moins que leurs partenaires.

Graphique 3-2: Part des "grandes"* journées de travail
en fonction du sexe et de la vie en couple



*plus de 9 heures de travail professionnel proprement dit et un total d'environ 1 heure de trajet.

Lecture: sur 100 journées de travail d'actifs vivant en couple, 40 sont des "grandes" journées de travail.

Source: E. Maurin (1989)

Les données présentées ci-dessus peuvent sembler partielles puisqu'elles ne concernent que la France à un instant donné, mais leur intérêt est double. D'une part, elles s'efforcent de détailler les transformations des comportements opérées par le passage de la solitude à la vie commune. D'autre part et surtout, elles paraissent exemplaires des observations que l'on peut faire à partir d'études empiriques moins détaillées qui ne prennent en compte que le sexe comme élément différenciant l'allocation du temps².

En réalité, ces observations ne cadrent qu'imparfaitement avec les prédictions des modèles microéconomiques. Les modèles dérivés du travail de G. Becker peuvent rendre compte, en particulier, de deux configurations du travail dans les ménages :

- dans la première, la femme est totalement spécialisée dans le secteur domestique et l'homme, totalement spécialisé sur le marché du travail

² Pour une comparaison internationale des données des budget-temps selon le sexe, on peut se référer à F.Juster et F. Stafford (1991) et à C. Roy (1990). Pour la France, on peut voir également C. Roy (1989), Données Sociales (1984), N. Tabard (1974)

- dans la seconde, la femme participe au marché du travail tout en assumant la totalité des activités domestiques, tandis que l'homme consacre tout son temps de travail à l'exercice d'une activité professionnelle.

Plus généralement, dans ces modèles (G. Becker, 1981) comme dans les modèles stratégiques statiques (C. Brossollet, 1992), **au moins un des membres du ménage doit être totalement spécialisé**. Dans le modèle stratégique dynamique proposé par C. Brossollet, la question de la répartition interne du travail domestique n'est pas abordée, la modélisation se faisant sur la base d'un arbitrage conventionnel entre travail marchand et loisir.

Or, comme le soulignait déjà C. Sofer en 1985, et cette critique reste valable aujourd'hui, ces modèles n'intègrent pas la situation la plus fréquemment observée en réalité : **un homme plutôt spécialisé sur le marché du travail et une femme plutôt spécialisée dans le secteur domestique**. Dans les modèles statiques, à partir du moment où l'homme et la femme exercent tous deux une activité professionnelle, l'un d'entre eux doit y être totalement spécialisé. On observe, au contraire, que la participation masculine au travail domestique est sensible à l'activité féminine, sans qu'on puisse constater un retrait total des femmes du secteur domestique. Les conclusions des études réalisées dans les années soixante-dix sont contradictoires : certains, comme J. Robinson (1977)³, R. Berk and S. Berk (1979), concluent à une relative inertie de la participation masculine⁴ alors que d'autres défendent la thèse d'une influence significative de l'activité féminine. Les travaux plus récents des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix s'approchent davantage de l'unanimité : l'activité féminine exercerait une indéniable influence sur la quantité de travail domestique réalisé par les hommes dans les ménages. Par exemple, le tableau ci-dessous élaboré par B. Zarca (1990) montre que la probabilité de prise en charge par un homme d'une tâche considérée comme "féminine" et "négociable"⁵ augmente de 2 et 11,8 points lorsque la femme est active à plein temps plutôt qu'inactive. La participation des hommes au travail

³ Par exemple, J. Robinson (1977) estime qu'à revenu constant, les conjoints des femmes mariées actives consacrent seulement 5 minutes de plus par jour aux enfants que ceux des inactives.

⁴ J. Kellerhals (J. Kellerhals et al., 1982) cite une série d'études dont certaines sont assez anciennes qui relèvent que les femmes actives effectuent moins de tâches domestiques que les femmes au foyer en raison d'une participation plus grande de leur conjoint (A. Michel, 1974, B. Riandey, 1978)

⁵ L'étude ordonne 15 tâches domestiques par ordre décroissant de prise en charge par les femmes. Celles qui sont à 90% prises en charge par les femmes sont dites "féminines", celles qui sont entre 50% et 90% prises en charge par les femmes sont dites "négociables", les autres sont dites "masculines".

domestique semble donc corrélée à l'activité féminine. Mais ces données ne disent rien du temps supplémentaire consacré par l'homme aux activités domestiques. C. Gokalp et H. Leridon (1983) font des observations similaires. Ils montrent que l'activité professionnelle de la femme est le critère le plus discriminant dans l'explication de la participation masculine aux tâches domestiques. De plus, d'après cette étude, la prise en charge additionnelle des hommes se réalise dans des domaines temporellement lourds, selon C. Roy et H. Rouse (1981), comme la vaisselle ou le ménage. Enfin, E. Maret et B. Finlay (1984) concluent à une forte variabilité statistique de la participation des hommes au travail domestique dans les ménages à deux actifs.

Tableau 3-1: Probabilité de prise en charge
d'une tâche féminine, négociable, masculine selon les situations d'activité

Situation d'activité de l'homme	Situation d'activité de la femme	Probabilité de prise en charge						Effectifs
		d'une tâche féminine		d'une tâche masculine		d'une tâche négociable		
		...par l'homme	...par un tiers	...par l'homme	...par un tiers	...par l'homme	...par un tiers	
Actif à plein-temps	Inactive	1,1	0,9	77,8	6,9	8,9	0,8	1320
Actif à plein temps	Active à temps partiel	2,1	1,5	81,1	8,5	15,4	1,4	801
Actif à plein-temps	Active à plein temps	3,1	2,0	82,6	8,3	20,7	1,5	1329

Source : B. Zarca (1990)

Bien que grossiers, ces éléments empiriques n'entrent pas dans le cadre des prédictions des modèles beckeriens. Dans les schémas de spécialisation qu'ils décrivent, les hommes ne participent au travail domestique que si leur partenaire y est déjà totalement spécialisée. Ces modèles proposent des options plus radicales que la réalité, sans les accompagner des restrictions qui pourraient expliquer l'altération de leur pureté. Par contre, les implications des modèles beckeriens et stratégiques dynamiques pourraient rendre compte de ces "imperfections" de la division du travail mise en œuvre dans les ménages.

II. 2. LA NON-DIVISION DU TRAVAIL EXISTE

Comme nous l'avons rappelé dans la première partie, dans les analyses usuelles, diviser le travail reste le principe de l'organisation même si celui-ci peut être amendé, et la non-division du travail, prise au sens d'un refus de ce principe d'organisation n'est pas envisagée. D'un point de vue empirique, une exclusion aussi radicale pourrait ne pas se justifier. En effet, l'observation empirique d'individus plutôt mais pas totalement spécialisés peut n'être qu'un cas moyen, cachant des dispersions importantes, tant dans la participation des hommes au travail domestique que dans l'investissement des femmes dans leur propre carrière. Mais avant d'aller plus loin, il est utile de s'arrêter un instant sur ce qui distingue division et non-division du travail, afin de s'interroger sur leurs manifestations empiriques respectives.

I. 21. Définition d'une non-division du travail

Étant généralement supposée ne pas exister, une non-division du travail ne se laisse pas aisément identifier dans les travaux empiriques existants. Dans un ménage, elle signifie qu'hommes et femmes vont offrir individuellement leur travail, tout en poursuivant une vie commune, qu'ils vont poursuivre une trajectoire solitaire d'investissement en capital humain destiné au marché du travail. Il convient de préciser que non-division du travail n'équivaut pas nécessairement à l'observation de temps de travail, domestique et marchand, strictement identiques pour les deux membres du ménage. Dans le cadre de la théorie de l'allocation individuelle du temps, il n'existe pas de raison d'observer une égalité des temps de travail, qui ne peut être qu'un cas très particulier. Comme nous le rappelions précédemment, la plupart des ménages affichent une différence de salaires entre leurs membres, la femme ayant généralement le salaire le plus faible (J. Kellerhals et al., 1982). Des individus ayant des taux de salaire différents auront probablement des temps de travail différents même s'ils ne divisent pas le travail. Par exemple, dans le modèle d'affectation individuelle du temps de A. Cigno (1991), très inspiré du travail de G. Becker, une différence de salaires entre deux individus se traduira par un temps de travail domestique plus élevé pour l'individu qui a le taux de salaire le plus faible, et inversement, par un temps de travail marchand plus élevé pour celui qui a le taux de salaire le plus élevé.

Une non-division du travail implique le renoncement au principe de la spécialisation en fonction du sexe, qui lui-même signifie que :

- l'activité marchande de la femme n'est pas subordonnée à celle de son conjoint, elle suit une trajectoire d'investissement en capital humain destiné au marché du travail proche de celle d'une femme seule tandis qu'inversement, celle de l'homme doit être proche de celle d'un homme seul.
- elle n'est pas non plus subordonnée aux activités domestiques : on doit observer une réduction du temps de travail domestique féminin et une augmentation du temps de travail domestique masculin, une redistribution de l'un vers l'autre, en sachant qu'il ne faut généralement pas s'attendre à un égal partage des tâches.

La présence d'une double carrière est la condition nécessaire, bien que non suffisante, de l'existence d'une non-division du travail dans un ménage. Les membres d'un ménage peuvent tous deux exercer une activité professionnelle à plein temps tout en conservant l'autre caractéristique essentielle d'une division du travail : la prise en charge exclusive ou quasi exclusive du travail domestique par la femme. Une organisation de ce type requiert une configuration de l'avantage comparatif du ménage impliquant une spécialisation totale de l'homme dans le secteur marchand et le partage du temps de la femme entre les deux secteurs. Si l'on ajoute à cela les conditions liées pour la femme à un point d'entrée précoce sur le marché du travail, nous obtiendrons une double carrière sans remise en cause du principe de la spécialisation. Par conséquent, la présence conjointe d'un haut degré d'implication professionnelle de la femme et d'une participation masculine aux activités domestiques constitue un premier indicateur d'une non-division du travail dans un ménage. Dans une moindre mesure, une non-division du travail professionnel pourrait s'appréhender par l'intermédiaire des comportements féminins à l'égard de l'activité professionnelle de leur conjoint⁶. Nous faisons donc l'hypothèse de deux types possibles de double carrière dans les ménages, avec ou sans division du travail.

⁶ Une étude qualitative, sociologique, de C. Nicole-Drancourt (1989) s'interrogeant sur " *les conditions de développement d'une carrière au féminin* " fait apparaître certains des moyens utilisés pour refuser la priorité à la carrière masculine :

- dissuader le conjoint de passer du statut de salarié à celui d'indépendant, ce qui reste une voie de promotion privilégiée pour les hommes sans diplôme élevé mais exige un modèle d'organisation familiale en adéquation (disponibilité des épouses, aide aux travaux d'accueil et de gestion,...) : " *Autant d'exigences*

Tableau 3-2: Critères d'une non-division du travail

	Travail marchand	Travail domestique
Double carrière avec division du travail	Activité professionnelle masculine prioritaire	Activités domestiques masculines quasi nulles Activités domestiques féminines majoritaires
Double carrière sans division du travail	Activité professionnelle masculine non prioritaire Activité professionnelle féminine non prioritaire	Tendance au partage des activités domestiques

I. 22. Quelques études empiriques sur la non-division du travail

Les études empiriques sur la division du travail ne tentent que rarement de distinguer, dans la moyenne d'une prise en charge domestique des femmes effectivement élevée, l'existence éventuelle de deux types opposés d'organisation productive. Pourtant, il existe quelques études qui révèlent l'existence de ménages ne divisant pas le travail.

- F. de Singly et M. Glaude (1986) isolent, lorsqu'ils construisent une typologie des modes d'organisation domestique, les ménages dans lesquels se trouvent les "femmes égalitaires" caractérisés par un partage des décisions de consommation et des tâches ménagères⁷. Ces ménages représenteraient 25% de l'échantillon. Dans le même esprit, J. Kellerhals et al. (1982) remarquent que le partage des tâches égalitaire, même si ce n'est pas le cas général, ne semble pas négligeable lorsque la femme travaille à plein-temps. Il convient cependant de noter qu'il est préférable d'éviter l'assimilation, souvent faite par les sociologues, entre non-division du travail et partage égalitaire des tâches au sens où chacun des conjoints effectuerait la moitié des tâches domestiques. Cette assimilation a

rejetées par les femmes qui, motivées par leur propre emploi, refusent de collaborer. Privés de ce nécessaire soutien logistique, les hommes entrent dans le salariat ". (C. Nicole-Drancourt, 1989, p.66)

- s'opposer à la mobilité géographique professionnelle de l'homme.

L'auteur relève que la carrière masculine relève d'une mobilisation familiale alors que la carrière féminine relève d'une mobilisation individuelle.

⁷ Seuls 12% des femmes de ce type disent faire seules la vaisselle contre 83% des "femmes ménagères". Les auteurs notent que lorsque l'homme prépare toujours les repas, ce qui est très rare, son épouse appartient dans 9 cas sur 10 au groupe des "femmes égalitaires". Ils rapportent également qu'à la question concernant le choix du mari entre plusieurs situations pour le mari, les "femmes égalitaires" répondent moins souvent que les autres que c'est toujours leur mari qui décide. À nombre d'enfants donné, la proportion de ce type diminue avec l'âge du mari.

peu de sens dans le cadre d'une analyse économique comme nous le soulignons précédemment.

Tableau 3-3: Participation égalitaire de l'homme et de la femme à diverses tâches domestiques lorsque la femme travaille à plein-temps pour l'ensemble des ménages (en %)

Tâche domestique	1/2
Repas	11
Vaisselle	26
Courses	36
Lessive	9
Rangements, nettoyage	22

Source : J. Kellerhals et al. (1982)

- M-A. Barrère-Maurisson (1995) observe, à partir d'enquêtes menées dans des grandes entreprises, deux situations-types :

"La première est celle de familles dans lesquelles il n'y a pas de partage du travail domestique entre les conjoints, et pas non plus de partage du travail professionnel : en d'autres termes un seul "travaille". Ce sont donc des familles à carrière unique mais très promotionnelle. C'est ainsi le cas de familles, qui ont souvent plus d'enfants que la moyenne, dans lesquelles l'homme est cadre, la femme "ne travaille pas" et effectue le domestique. À l'opposé, on trouve des familles dans lesquelles il y a à la fois partage du travail domestique et partage du travail professionnel. Ce sont des familles, moins fécondes, où les deux conjoints travaillent, font des carrières parallèles, mais peu promotionnelles (familles de techniciens ou d'employés)." (M-A. Barrère-Maurisson, 1995, p.11)⁸

- W. Bird, G. Bird et M. Scruggs (1984) rappellent que plusieurs études ont noté l'existence de sous-groupes de ménages divisant plus égalitairement le travail domestique, mais ces études restent silencieuses sur les facteurs corrélés à ce type de

⁸ De même, dans sa typologie des ménages construite à partir de données du Credoc, G. Menahem oppose ceux qui fonctionnent selon une logique dite "associative" à ceux qui fonctionnent selon une logique "conjugale" caractérisée par une forte différenciation des tâches entre les conjoints alors que "le fondement de la famille associative est la nécessité d'assurer à chacun des conjoints la disponibilité et les moyens indispensables pour la poursuite de stratégies autonomes d'insertion sociale". (G.Menahem, 1982, p.11)

partage des tâches. Leur travail s'est révélé particulièrement intéressant car il relie un indicateur du degré d'implication professionnelle à la réaffectation du travail domestique. Un des buts de l'étude consiste à mesurer la variation de la prise en charge masculine du travail domestique en fonction de ce que les auteurs appellent "le type de famille". Ils opposent ainsi les "one-career family", dans lesquelles la femme est inactive et l'homme le seul apporteur de revenus, aux familles à double carrière. Surtout, ils s'attachent à mesurer les différences existant au sein de familles à double carrière entre les "career-earner family" et les "two-career family". Dans la "career-earner family", l'homme fait carrière : il est fortement impliqué dans son travail, il a un niveau d'éducation élevé, il a déjà connu une promotion professionnelle. La femme, quant à elle, ne fait pas carrière : elle a un emploi qu'elle n'est autorisée à conserver que tant qu'il n'entrave pas la carrière masculine, c'est à dire premièrement, qu'il n'implique pas de redistribution du travail domestique et deuxièmement, qu'il peut être quitté, au besoin, à tout moment. Dans la "two-career family", les deux membres du ménage ont une "carrière". Ils sont tous deux fortement impliqués dans leur activité professionnelle et adoptent une répartition des tâches domestiques non spécialisée. L'intérêt de cette distinction dans notre approche est évident : la "career-earner family" s'organise en divisant le travail, la "two-career family" se structure apparemment davantage à partir des offres individuelles de travail de ses membres. Dans un second temps, l'étude s'efforce de découvrir pour chaque type d'activité domestique et parmi un ensemble de variables, économiques et sociologiques⁹, quelle est celle qui prédit mieux la répartition des tâches dans le ménage. Or le type de famille joue un rôle important dans un partage prononcé des tâches : c'est un déterminant significatif du partage de la préparation des repas, des soins aux enfants, des tâches de nettoyage et de rangement, et ces activités occupent une place importante dans l'ensemble du travail domestique.

Il semble donc possible, au vu des conclusions de ces quelques études empiriques, d'affirmer qu'il existe des ménages ne divisant pas le travail, dont les caractéristiques économiques sont malheureusement mal connues. Les approches théoriques statiques, qui considèrent leur existence comme exclue, trouvent un démenti sérieux. Les approches

⁹ Les variables sociologiques comprennent les rôles de sexe et les rôles sociaux (valeur primordiale centrée sur la famille, l'emploi...), les variables économiques sont les revenus individuels dans le ménage et le type de famille qui est défini en fonction des revenus et des statuts professionnels.

dynamiques n'appréhendent leur existence que comme un phénomène transitoire. Ces données empiriques ne sont pas suffisamment détaillées pour affirmer que dans ces ménages, les agents ont opté durablement en faveur d'une organisation individuelle, et non plus collective, du travail. C'est néanmoins une interprétation qui ne peut être écartée et que nous chercherons à fonder théoriquement.

II. LES HYPOTHÈSES EMPIRIQUES CENTRALES DES MODÈLES DE DIVISION DU TRAVAIL

Cette section se propose d'apporter des éléments de réponse à deux questions qui paraissent essentielles dans un examen des fondements empiriques de la division du travail. Premièrement (II.1.), la division du travail s'organise-t-elle vraiment en fonction de l'efficacité productive relative des membres d'un ménage? La réponse est, sans restrictions immédiates¹⁰, affirmative. Deuxièmement (II.2.), la division du travail rend-elle vraiment les travailleurs plus productifs? La réponse est plus nuancée. Il semble possible de défendre l'hypothèse que la division du travail rend les travailleurs plus productifs lorsqu'il s'agit du marché du travail. Mais défendre l'hypothèse que la division du travail rend les travailleurs plus productifs lorsqu'il s'agit du secteur domestique nous paraît plus difficilement défendable.

II. 1. SENS DE LA DIVISION DU TRAVAIL ET SENS DE L'AVANTAGE COMPARATIF : UNE COHÉRENCE REPÉRABLE

Dans les analyses usuelles, l'instauration d'une division du travail au sein de laquelle les hommes se spécialisent sur le marché du travail et les femmes dans le secteur

¹⁰ On pourrait se demander, si on voulait aller plus loin, d'où viennent ces différences : elles pourraient être créées par la division du travail ou l'anticipation de la division du travail, ce qui peut engendrer une certaine circularité de l'analyse.

domestique, qui semble être le cas le plus généralement constaté, repose sur l'existence d'un avantage comparatif masculin sur le marché du travail (ou d'un avantage comparatif féminin dans le secteur domestique). G. Becker (1981) postule l'existence d'un avantage absolu des femmes dans la production d'enfants dont découlerait leur avantage comparatif dans le secteur domestique. La plupart des autres économistes préfèrent invoquer une supériorité salariale des hommes dans les ménages. L'idée d'un avantage absolu des femmes n'est guère satisfaisante. Par contre, l'hypothèse d'une supériorité salariale masculine interne est plus séduisante.

II. 11. De l'avantage absolu des femmes dans la production d'enfants

La grossesse est le seul aspect de la production d'enfants qui ne puisse être assumée par une personne autre que la mère dans l'état actuel de la loi sur les mères porteuses. Citons G. Becker sur ce sujet : *"women have been willing to spend much time and energy caring for their children because they want their heavy biological investment in production to be worthwhile"* (G. Becker, 1981, p.22). Elle confère un avantage absolu aux femmes dans le secteur domestique parce qu'elle leur donne un avantage absolu dans la production d'enfants et que les activités liées à la production d'enfants sont des activités domestiques.

En elle-même, la grossesse ne peut être associée ni au secteur domestique, ni au secteur marchand dans la mesure où ce n'est pas réellement une activité. Plus précisément, ce n'est pas un usage alternatif du temps : en général, elle n'empêche toute autre activité que durant une période de temps assez courte. L'investissement en temps qu'évoque G. Becker est donc assez limité. Par contre, il n'est pas exclu que le fait pour une femme de mobiliser une partie de son énergie pour mettre au monde un enfant l'incite ensuite à investir son énergie pour le maintenir en vie. Cependant, cette proposition n'est pas généralisable. Si l'on se réfère aux sociétés occidentales en particulier, on constate que l'investissement biologique n'est pas toujours suivi par un autre investissement. Jusqu'au début du 19^e, on peut dire que le fait de porter un enfant n'incitait pas nécessairement sa mère à se charger de lui par la suite. L'ouvrage d'E. Badinter (1980) sur l'amour maternel montre la profonde relativité d'une telle hypothèse. Jusqu'à cette époque, les occupations mondaines ou professionnelles des femmes conduisent les ménages à tenter par tous les moyens de se

débarrasser de la gêne qu'occasionnent les enfants dans les activités sociales. Les personnes des classes supérieures considèrent les enfants comme un ensemble de tâches ingrates et quelque peu ridicules. Les actifs, quant à eux, renoncent à élever leurs enfants pour que leur activité professionnelle ne soit pas entravée. Le niveau des revenus n'intervient alors que dans l'arbitrage entre les différentes façons de se débarrasser de l'enfant : infanticide pour les plus pauvres, nourrice à domicile, à la campagne ou à la journée pour les autres. C'est à la fin du 18^e et au début du 19^e qu'apparaissent les premières prescriptions d'une éducation maternelle des enfants. La nécessité biologique s'arrête à l'accouchement et parfois même avant. Le fait que dans les sociétés occidentales modernes les enfants soient éduqués par leur mère est donc une construction dont on ne peut rendre compte à l'aide de seuls arguments biologiques.

Par contre, on pourrait éventuellement comprendre que certains aspects de la production d'enfants confèrent aux femmes un désavantage relatif dans les activités marchandes. Les pathologies qu'elle induit ou les congés de maternité prévus par la loi peuvent dégrader la productivité du travail par l'absentéisme qu'ils provoquent mais également par une atteinte directe des capacités productives. La grossesse peut détériorer le rendement dans certains postes ouvriers ou motiver le déplacement à des postes moins rémunérés (A-M. Devreux, 1988). D'un autre côté, on ne voit pas pourquoi elle n'affecterait pas également la productivité du travail domestique. Les activités domestiques sont manuelles et physiques, impliquent des contacts avec des machines. L'avantage qu'ont les femmes dans le secteur domestique est qu'elles n'y sont pas contraintes de travailler. Mais pour que les femmes aient un avantage comparatif dans le secteur domestique en raison de la production d'enfants, il est nécessaire que la dégradation de la productivité marchande soit plus importante que celle de la productivité domestique. Le solde des effets du côté de l'offre de travail et de la répartition des tâches dans les ménages est donc incertain.

II. 12. De l'avantage absolu des hommes sur le marché du travail

Il serait sans doute plus prudent de préférer l'hypothèse d'une orientation du sens de la division du travail qui soit fonction d'un avantage absolu des hommes sur le marché du travail. B. Lemennicier (1980) a réalisé à cet égard un test permettant de mettre en évidence une relation entre le rapport des dotations en capital humain mesurées par le nombre

d'années d'études de l'homme et de la femme dans un ménage et le taux d'activité féminine. Si l'on prend comme hypothèse auxiliaire que le salaire est positivement corrélé au nombre d'années d'études, on peut remarquer, dans le tableau 3-4, que, tant que la dotation masculine reste supérieure ou égale à la dotation féminine, le taux d'activité féminine augmente lorsque la dotation relative de la femme diminue (données indiquées en gras). On constate également que plus la dotation féminine dépasse la dotation masculine, plus le taux d'activité féminine est élevé¹¹.

Tableau 3-4 : Taux d'activité féminine et homogamie du couple
par nombre d'années d'études.

Epoux	Epouse			
	≤ 8 ans	8 à 11 ans	11 à 12 ans	≥ 12 ans
≤ 8 ans	34,5 (30,0)	36,0 (11,4)	68,7 (1,6)	65,2 (2,3)
8 à 11 ans	33,3 (8,0)	47,7 (11,2)	43,7 (3,3)	73,0 (2,7)
11 à 12 ans	20,6 (2,9)	44,1 (3,5)	72,7 (2,2)	57,9 (1,9)
≥ 12 ans	21,4 (1,4)	34,0 (4,5)	41,2 (1,7)	61,3 (11,0)

Source: B. Lemennicier [1980] (entre parenthèses, le poids en pourcentage de l'assortiment considéré dans l'ensemble de l'échantillon ayant répondu au budget-temps, 968 observations)

La mise en oeuvre d'une répartition des tâches en fonction du sexe dans un ménage présuppose donc l'existence de différences de salaires entre les conjoints¹². Or cette différence existe initialement dans la très grande majorité des ménages¹³. Les hommes

¹¹ À deux exceptions près, lorsque la femme a fait plus de 12 ans d'études et l'homme moins de 8, le taux d'activité féminine est plus faible que lorsque la femme a fait de 11 à 12 ans d'études et l'homme moins de 8. De même, lorsque la femme a fait plus de 12 années d'études et l'homme de 11 à 12 ans, le taux d'activité féminine est alors, très nettement dans ce cas précis, plus faible que pour un niveau d'études masculin plus faible. À cela, on peut proposer deux explications. D'une part, il se peut que les échantillons correspondant à ces deux cas ne soient pas de taille significative. D'autre part, ces modèles expliquent avec difficulté pourquoi la supériorité marchande des femmes dans un ménage ne produit pas toujours d'inversion du sens de la division du travail.

¹² Même si cette différence initiale n'existait pas, cela ne remettrait pas immédiatement en cause la théorie de l'allocation du temps. Becker dit bien que les ménages ont intérêt à faire apparaître une différence de salaires entre eux. Simplement, les gains de la division du travail se limiteraient à ceux produits par les investissements différentiels en capital humain.

¹³ Le lecteur pourra remarquer une certaine discordance entre les données de J. Kellerhals et celles de B. Lemennicier en ce qui concerne la répartition de l'homogamie salariale dans les ménages, celle-ci

épousent en général des femmes ayant un taux de salaire inférieur au leur (J. Kellerhals et al., 1982). Parmi les couples dans lesquels les deux conjoints travaillent à plein-temps, seuls 14% ont des revenus approximativement semblables. Dans 70% des cas, l'homme gagne plus, et dans 53% des cas, il gagne nettement plus, puisque la différence est supérieure à 500 FS (francs suisses).

Tableau 3-5 : Salaires comparés des conjoints travaillant tous deux à plein temps,
au moment du mariage

La femme a un salaire mensuel:	
- dépassant de 500 FS ou plus celui de l'homme	5%
- dépassant de 250 FS celui de l'homme	9%
- semblable à l'homme	14%
- inférieur de 250 FS à celui de l'homme	17%
- inférieur de 500 FS à celui de l'homme	16%
- inférieur de 750 FS à celui de l'homme	9%
- inférieur de 1000 FS à celui de l'homme	14%
- inférieur de 1250 FS à celui de l'homme	4%
- inférieur de 1500 FS à celui de l'homme	12%
	100%

Source: J. Kellerhals et al. (1982)

Cette différence de salaires est due principalement au fait que les femmes épousent des hommes en moyenne plus âgés qu'elles, qui ont ou un niveau d'études plus élevé ou davantage d'expérience professionnelle. La discrimination joue probablement également un rôle dans cette différence, elle accentue encore la rentabilité d'une substitution du temps dans un ménage. Finalement, d'après les données présentées, si tant est que le taux d'activité soit un bon indicateur du temps de travail marchand des femmes, la division du travail marchand semble s'orienter en fonction du différentiel salarial interne au ménage, ce qui va plutôt dans le sens de la théorie. Notons bien cependant qu'il ne s'agit que d'une vérification partielle, étant donné que pour la compléter, il faudrait lui adjoindre des données établissant l'insensibilité quasi totale du temps de travail domestique masculin au différentiel salarial interne, au moins tant que ce différentiel établit la supériorité productive de l'homme sur le

apparaissant beaucoup plus répandue chez B. Lemennicier. Mais comme il le précise lui-même, les couples dans lesquels la femme gagne nettement moins que son mari sont sous-représentés dans son échantillon.

marché du travail. Ces deux ordres de vérification réunis permettraient de ne pas infirmer les analyses usuelles.

II 2. TRANSFORMATION DE L'AVANTAGE COMPARATIF ET DIVISION DU TRAVAIL

II. 21. Le rôle de la spécialisation sur les salaires

Dans les analyses théoriques usuelles, tout ou partie des gains de la division du travail repose sur la création d'un avantage comparatif exploitable ou sur le renforcement d'un avantage comparatif initial par le jeu des investissements en capital humain spécialisé¹⁴. Les modèles abordant la division interne du travail dans les ménages se connectent ainsi à la théorie du capital humain. Ces théoriciens partent de l'idée de bon sens que le salaire augmente avec le niveau de formation, ou capital humain. Chacun investit en capital humain jusqu'au point où les coûts marginaux de l'investissement excèdent ses rendements, c'est à dire les revenus salariaux auxquels il donne naissance. Dans ce cadre théorique, si les femmes ne reçoivent pas, en moyenne, des salaires identiques à ceux des hommes ou occupent des emplois différents, c'est parce qu'elles ont été conduites à faire d'autres choix d'investissement qu'eux en raison de l'importance du temps qu'elles consacrent aux activités domestiques, qui contracte nécessairement le temps dévolu à l'exercice d'une activité professionnelle. En effet, un temps de travail marchand réduit altère le profil des gains d'investissements en capital humain en réduisant la période durant laquelle l'agent en bénéficie. Par conséquent, les femmes accumulent moins de capital humain que les hommes non seulement parce qu'elles sont moins présentes sur le marché du travail, ce qui réduit l'expérience professionnelle, mais aussi parce qu'elles n'ont pas les mêmes incitations à investir. Cette explication s'applique aux choix de formation initiale ou continue, ainsi qu'aux choix de type d'emploi¹⁵.

¹⁴ G. Becker (1985), dans un article où il fait l'hypothèse que les charges mentales et physiques du travail domestique expliquent en partie la productivité marchande inférieure des femmes, insiste sur cet aspect qu'il considère comme essentiel.

¹⁵ Ce raisonnement a été étendu, avec un peu moins de succès du point de vue des tests empiriques (P. England, 1982, C. Sofér, 1990) à la partition du marché du travail en emplois féminins et en emplois masculins (S. Polachek, 1981, 1987). D'après S. Polachek, les femmes choisiraient des types d'emploi pénalisant le moins possible, en terme de capital humain, les interruptions d'activité.

Les économistes ont noté depuis longtemps déjà l'existence d'une hiérarchie salariale selon le sexe et le statut matrimonial. Les hommes mariés gagnent plus que les hommes célibataires qui eux-mêmes, reçoivent des salaires plus élevés que les femmes célibataires, dont les salaires dépassent largement ceux des femmes mariées¹⁶. Les études empiriques fondées sur la connexion de la théorie du capital humain à l'approche microéconomique de la division du travail se basent sur l'estimation d'une fonction de gains initialement proposée par J. Mincer (J. Mincer et S. Polachek, 1974) reliant le salaire réel observé à des variables relatives à la productivité. Recenser l'ensemble des nombreux travaux consacrés à l'explication des écarts de salaires entre hommes et femmes serait trop long, étant donné que l'objectif est surtout de retenir, et d'illustrer, les principales conclusions admissibles en ce qui concerne la mise en évidence d'une relation entre division sexuelle du travail et accentuation des différences de salaires entre hommes et femmes. Or, il semble que ces différences puissent bien être renvoyées, au moins partiellement, à des écarts de productivité marchande liés à la division sexuelle du travail. Certes, le débat sur l'explication de ces écarts de salaires n'est pas terminé mais aujourd'hui, il concerne, semble-t-il (C. Sofer, 1995), davantage l'évaluation du poids du capital humain dans l'explication que les principes explicatifs eux-mêmes¹⁷.

En guise d'illustration de cet important versant de la vérification empirique de l'analyse microéconomique, des statistiques descriptives extraites d'un article s'intéressant à la relation entre les rôles économiques selon le sexe et les différences de salaires permettent, tout d'abord, d'apporter un premier élément en faveur d'une corrélation positive entre le temps passé sur le marché du travail et le salaire. Dans le tableau 3-6, extrait d'une enquête britannique de grande ampleur sur les ménages, les salaires semblent être d'autant plus élevés que le nombre d'heures travaillées par semaine et le nombre de semaines travaillées par an sont eux-mêmes élevés.

¹⁶ Pour des données françaises descriptives cf G. Canceill (1984). Elle calcule des indices de revenu moyen selon le sexe, le niveau de formation et la configuration familiale qui confirment l'ordre salarial associé au statut matrimonial que l'on peut relever dans le tableau 3-6. Par exemple, un homme ayant un conjoint gagne 1,41 fois ce que gagne un homme sans conjoint. Une femme avec conjoint gagne 0,78 fois ce que gagne une femme sans conjoint. Enfin, un homme avec conjoint gagne 1,93 fois plus qu'une femme avec conjoint.

¹⁷ L'autre principe explicatif majeur invoqué étant la discrimination dont la mesure suscite, dans le même mouvement, une abondante littérature.

Tableau 3-6: Salaires et temps de travail selon le sexe et le statut matrimonial

	hommes mariés	hommes célibataires	femmes célibataires	femmes mariées
Nombre d'heures de travail par semaines	40,6	39,9	36,0	26,8
Nombre de semaines travaillées par an	50,8	49,8	50,4	47,7
salaires annuel (en \$)	3193,3	2684,5	2426,5	1222,3
âge	41,7	38,7	38,8	39,1

Source : C. Greenhalgh (1980).

En ce qui concerne l'établissement des corrélations à proprement parler, on peut citer les résultats de quelques études particulières¹⁸.

- D'après l'étude pionnière de J. Mincer et S. Polachek (1974), si on multiplie le nombre d'années d'expérience professionnelle des femmes par le coefficient associé à l'expérience de la fonction de gains des hommes, on explique environ 45% de la différence existant entre hommes et femmes mariées. Si, à l'inverse, on multiplie l'expérience professionnelle des hommes par le coefficient de la fonction de gains des femmes, on obtient un chiffre équivalent. Selon C. Greenhalgh (1980), les différences d'investissement en capital humain produites par la spécialisation des rôles dans la famille expliqueraient, selon l'année considérée, de 88% à 97% du différentiel salarial observé entre femmes mariées et femmes célibataires. D'après M. Riboud (1988), pour les femmes, une année supplémentaire de travail fait augmenter le taux de salaire de 1,7% par an en moyenne tandis qu'une interruption d'une année conduit à une perte de salaire de 2,2% par an.
- En ce qui concerne les hommes, L. Kenny (1983) utilise des données rétrospectives pour comparer les taux moyens de croissance salariale des hommes durant les années de mariage et les années de célibat. Il montre ainsi que la croissance salariale est d'autant plus forte que le nombre d'années de mariage est élevé. Une croissance salariale de cette forme écarte donc l'hypothèse que les femmes sélectionnent, en vue d'un mariage, des hommes ayant un potentiel salarial plus élevé. Les coefficients calculés indiquent qu'après dix ans de mariage, les investissements supplémentaires en capital humain sont responsables d'une différence de salaires de l'ordre de 17 à 20%. Mais comme le lui reprochent S. Korenman et D. Neumark (1991), L. Kenny n'appuie pas ses calculs par

des statistiques descriptives sur les différences réelles d'expérience professionnelle. D'après eux, les hommes mariés ont davantage d'expérience professionnelle que les célibataires, ce qui explique une partie des différences de salaires. L'étude citée ci-dessus de C. Greenhagh (1980) estime que la division du travail explique 86 à 90% du différentiel entre hommes mariés et hommes célibataires.

On pourrait, dans ce domaine, multiplier les références, sans modifier les conclusions : les économistes admettent généralement que la division du travail explique une partie, dont ils discutent, des écarts de salaires entre hommes et femmes.

II. 22. Le rôle de la spécialisation sur la productivité domestique

Des phénomènes similaires à ceux qui viennent d'être exposés pour le marché du travail devraient théoriquement se produire dans le secteur domestique : l'engagement prioritaire des femmes et la désaffection des hommes devraient également renforcer les écarts de productivité domestique selon le sexe, eux-mêmes liés à des différences dans l'accumulation de capital humain domestique. La vérification du versant domestique de la relation entre division du travail et productivité individuelle est beaucoup moins développée. Les raisons en sont, sans doute, simples. D'une part, le secteur non marchand des ménages ne bénéficie pas, cela n'a rien d'étonnant, du même intérêt que le marché du travail chez les économistes. D'autre part, l'évaluation de différences d'efficacité productive, et leur mise en relation avec l'affectation du temps constituent une tâche ardue, les économistes ne trouvant pas, dans le secteur domestique de "reflet" de la productivité comme le salaire dans le secteur non marchand.

La productivité individuelle dans le secteur domestique peut être définie par le rapport de l'output domestique sur le temps de travail domestique. Une évaluation physique de cet output paraît difficile dans la mesure où il n'est pas directement observable¹⁹ : les "biens fondamentaux" s'apparentant davantage à des activités qu'à des biens tangibles. On pourrait procéder à l'estimation d'une productivité en valeur en prenant pour valeur de

¹⁸ Mais on peut voir aussi notamment J. Hersch (1991a, 1991b), R. Nakosteen et D. Zimmer (1987), P. Dolton et G. Makepeace (1987), J. O'Neill et S. Polachek (1993).

l'output celle des équivalents marchands de la production domestique. Ce sont alors les inputs qui constituent la principale difficulté : il faut estimer correctement le temps consacré par un homme et celui consacré par une femme à l'exécution d'une tâche identique pour un résultat identique. En effet, il n'est pas improbable que les hommes soient plus rapides que les femmes dans un certain nombre d'activités domestiques tout simplement parce qu'ils n'ont pas les mêmes normes de qualité. Or la qualité des biens dits fondamentaux peut être extrêmement variable : tous les repas ont-ils la même qualité? Qu'appelle-t-on une maison en ordre? La connaissance statistique des inputs de travail domestique est plus développée sans qu'on puisse la considérer comme solide. Les enquêtes de budgets-temps sont coûteuses, et par conséquent peu nombreuses. Elles sont souvent peu comparables en raison de différences de méthodes et de définition, ou d'agrégation, des activités domestiques. Enfin, en admettant que l'on procède à des évaluations de productivité physique partielle de certaines activités que l'on considérerait comme des tests localisés des différences de productivité domestique selon le sexe, ce qui résoudrait une partie des problèmes liés à l'output, attribuer les inputs de travail correspondant à telle ou telle activité n'est pas nécessairement simple. Il est fréquent de cumuler plusieurs activités domestiques, d'aider les enfants à faire leurs devoirs en même temps que l'on prépare le repas.

Face à ces difficultés, peu d'économistes se sont essayés à estimer la productivité du temps de travail domestique. Un des défenseurs actifs de la théorie de la production domestique, R. Gronau (1980), fait exception. Il choisit de spécifier arbitrairement une relation fonctionnelle entre la productivité marginale domestique et le temps de travail domestique, ainsi qu'un vecteur de variables supposées affecter sa valeur comme le niveau d'éducation, le nombre d'enfants,... . Mais il renonce à estimer des écarts de productivité selon le sexe en raison du peu de temps de travail domestique déclaré par les hommes²⁰, identifiant un obstacle non négligeable. Comment peut-on estimer la productivité d'un individu dans des activités qu'il ne prend pas en charge?

¹⁹ Citons simplement Becker pour prendre conscience de l'ampleur des difficultés : *"the commodity output maximised by households [...] includes the quantity and quality of children, sexual satisfaction and other commodities that never enter into measures of national output."* (G. Becker, 1981, p.70)

²⁰ Son objectif est surtout d'estimer la valeur de la production domestique, en intégrant cette fonction estimée de la productivité marginale domestique.

La littérature économique sur la productivité domestique a surtout mis en évidence, toujours indirectement, une relation entre celle-ci et le niveau d'éducation. Dans la mesure donc où l'on reconnaît que la productivité domestique augmente avec l'éducation, bien qu'à un taux moindre que la productivité marchande (R. Michael, 1980, A. Leibowitz, 1974), on voit mal comment on pourra affirmer, dans le même temps, que deux individus dotés d'un même niveau scolaire, comme c'est souvent le cas dans un ménage (J. Kellerhals et al., 1982) ont des productivités domestiques différentes. Certes, ce n'est pas là le seul déterminant de la productivité domestique et R. Michael (1980) affirme que toutes les formes de capital humain ont des retombées productives dans le secteur domestique. Mais les hommes étant généralement mieux dotés que les femmes en capital humain, ce n'est pas de ce côté qu'il faut chercher la source de différences d'efficacité productive entre les sexes dans les activités domestiques. Au total, ces travaux desservent plutôt l'hypothèse d'une supériorité domestique productive des femmes créée par la spécialisation. B. Lemennicier (1979) conteste ces interprétations, affirmant que le capital scolaire n'a pas d'effet productif sur toutes les activités domestiques mais seulement sur celles qui sont intensives en éducation comme les soins aux enfants. Mais cette interprétation, pas plus que la précédente et pour des raisons identiques, ne peut réussir à mettre en évidence une supériorité productive des femmes dans les activités domestiques.

Les évidentes difficultés d'une quantification de la productivité domestique permettant une comparaison entre hommes et femmes ne doivent pas conduire à renoncer à l'objectif fixé qui consiste, rappelons-le, à vérifier qu'il existe des écarts de productivité domestique entre hommes et femmes consécutifs à la division du travail. Cela conduit à renoncer à une évaluation quantitative mais puisque la productivité elle-même est difficilement quantifiable, nous nous efforcerons d'évaluer les capacités productives généralement requises par les activités domestiques et ainsi détenues par les individus qui les exécutent. Les activités désignées comme travail domestique dans les enquêtes de budget-temps consistent essentiellement en services aux personnes. Le tableau 3-7 reproduit la classification des activités domestiques de l'enquête budget-temps de 1974-75.

Tableau 3-7 : utilisation différentielle du temps de travail domestique

(durée hebdomadaire consacrée à diverses activités)

Travail domestique	Hommes et femmes
Cuisine, vaisselle	28 h 05
Ménage	8 h 55
Lessive, repassage,...	3 h 45
Achats de biens	2 h 30
Rangement, jardinage,...	2 h 55
Utilisation de services	3 h 25
Trajets travail domestique	45
Soins aux enfants	2 h 55
Devoirs	15
Jeux avec les enfants	25

Source : Données Sociales (1984)

On peut noter que les équivalents professionnalisés de ces activités sont considérés comme non qualifiés, à l'exception des devoirs et des jeux avec les enfants dont la professionnalisation a suscité au contraire de la qualification. Nous envisagerons successivement les tâches ménagères et l'éducation des enfants.

Dans le cas des travaux ménagers, il n'est pas possible de procéder à une évaluation de la productivité physique du travail. On ne va pas additionner des m² lavés, des repas préparés, des kilos de linge lavés. Et là particulièrement, les considérations de qualité sont importantes. On ne peut donc évaluer l'effet de ces investissements par leur résultat en termes de productivité physique. Nous allons donc nous demander s'il existe des différences de capacités productives entre hommes et femmes. Une qualification ou une compétence sont difficilement saisissables en tant que pures connaissances, indépendamment des situations de travail où elles sont mises en œuvre, c'est pourquoi il semble souhaitable d'examiner parallèlement les situations de travail, c'est à dire les compétences requises pour exécuter une activité domestique et les savoirs théoriques ou pratiques incorporés par les individus. Nous verrons, dans ce premier point, que les activités ménagères sont largement mécanisées et ne font pas intervenir de transformations complexes de biens intermédiaires.

Les techniques de préparation alimentaire, d'entretien du linge et de la maison sont simplifiées par l'utilisation extrêmement répandue dans les ménages d'appareils électroménagers (tableau 3-8).

Tableau 3-8 : Taux de possession des biens d'équipement ménager

Bien	Aspirateur	Lave-linge	Réfrigérateur simple	Réfrigérateur combiné	Congélateur	Lave-vaisselle	Cuisinière
en %	71	72	83	13	23	13	84

Source : D. Verge (1982)

L'équipement lourd se complète d'une série de petits appareils. C'est la maîtrise des automates qui devient l'élément déterminant d'un éventuel capital humain domestique. Elle met en œuvre des savoirs abstraits, une culture technique censée être incorporée plutôt par les hommes que par les femmes. Les tâches ménagères comme faire la vaisselle, les lits, les travaux de nettoyage, sont des activités de maintenance mettant en œuvre des qualités que tout le monde détient. Elles requièrent une suite de gestes simples et répétitifs qu'un enfant peut faire et ne nécessitent presque aucun savoir-faire de base. Et tout le monde, même si ce n'est pas de façon systématique, a été amené à les accomplir. L'attention à leur accorder est également très faible : les femmes sont nombreuses qui font l'expérience de l'absence au travail, pensent à toute autre chose en effectuant leur travail ménager. Comme le dit D. Bélisle (1988) parlant de l'évolution du travail domestique:

"la gestuelle, la culture technique et les savoirs traditionnels perdent toute valeur au profit du savoir scientifique de la collectivité. En contrepartie, la production domestique s'imprègne de certaines conditions de la production industrielle".

Les activités ménagères ne nécessitent pas de processus de transformation complexe étant donné la forte pénétration des biens et services marchands. Cette absence de compétences de transformations complexes est particulièrement visible dans le cas des repas : la proportion d'aliments non transformés est d'importance, ce qui réduit la gamme des réalisations culinaires qu'il faudrait maîtriser. Il est révélateur que faire des conserves ou des confitures est une pratique aujourd'hui relativement rare (G. Grimler et C. Roy, 1990). De même, tricoter ou coudre sont plus souvent aujourd'hui des activités de loisir ponctuelles qu'une activité de production domestique. En 1947, une femme mariée vivant en milieu urbain leur consacrait une heure et demie par jour (J. Stoetzel, 1948). Dans les années soixante-dix, les femmes, selon leur âge et leur charge familiale, leur consacrent au plus environ 3h30 par semaine. Pour la plupart d'entre elles, l'input de temps ne dépasse pas une heure par semaine.

Dans ce second point, nous verrons que l'hypothèse d'un capital humain domestique qui serait acquis par les femmes n'est guère convaincante : la pratique d'une éducation domestique des femmes a quasiment disparu et l'acquisition du faible niveau de capital humain requis par les tâches ne semble pas être hors de portée des hommes.

La conviction que l'éducation et donc que l'assimilation de certaines connaissances et aptitudes sont nécessaires pour transformer les jeunes filles en bonnes épouses et bonnes maîtresses de maison est née au 19^e siècle. En France, lorsque les hommes politiques luttent pour l'école républicaine, ils ne revendiquent pas la même éducation pour tous et toutes. Aux États-Unis, les Home Economics College se développent à partir de 1880 pour donner aux filles des rudiments de puériculture, de cuisine, d'anatomie, etc. La recherche de l'efficacité dans le travail domestique et la gestion scientifique de la production domestique sont les missions dont les femmes sont investies. Des livres paraissent sur ce sujet aux États-Unis, souvent traduits en France, dont l'un est préfacé par Taylor lui-même. Mais à présent que le temps des écoles de jeunes filles est révolu, le capital humain destiné au secteur domestique n'est plus susceptible d'être le résultat d'un processus formel de formation et provient d'un processus informel de formation intimement lié aux pratiques de socialisation différentielle des filles et des garçons.

La socialisation familiale comporte d'indéniables éléments de préparation des petites filles aux tâches ménagères. Les outils du travail ménager ainsi que ceux des soins aux enfants sont présents dans leurs jouets. D'après les enquêtes de budget-temps, les lycéennes consacrent 71 minutes et les lycéens 40 minutes par jour au travail domestique (O.Galland et P.Garrigues, 1989). Et pourtant, on peut douter des vertus productives d'un tel apprentissage. En effet, même s'ils ne sont pas l'objet de ces pratiques, les garçons n'en sont pas absents. Ils se constituent eux aussi un "capital de manières de faire" (J-C. Kaufmann, 1992) :

"les entretiens [auxquels ce sociologue se réfère] révèlent au contraire combien il est possible "d'improviser", d'apprendre rapidement les pratiques ménagères, et combien un tel apprentissage "sur le tas" est fréquent. Au moment précis où l'on se sent enjoint à savoir faire, la capacité d'attente et d'observation est considérable, les supports permettant de se former variés et nombreux : télévision, publicités, magazines, notices d'utilisation, scènes vues dans le quotidien, discussions avec des copains, avec le conjoint, etc." (J-C. Kaufmann, 1992, p.40).

Ainsi ces pratiques de socialisation différentielle travaillent beaucoup plus à la construction d'une aptitude sociale au travail domestique qu'à une quelconque aptitude technique ou productive. La formation sur le tas est rapide, tellement rapide qu'on se demande s'il est bien sérieux de parler de capital humain. On pourrait même dire qu'elle est instantanée. Les hommes n'ont pas été absents au cours de la réalisation des activités domestiques par d'autres personnes, ils ont pu observer, être ponctuellement mis en demeure de les accomplir. Ils ont par conséquent incorporé les savoir-faire et sont capables de les mobiliser lorsque le besoin s'en fait sentir²¹, mais précisément, il se fait rarement sentir.

Certains soins aux enfants, comme les laver ou les habiller, sont également des services personnels non qualifiés. Par contre, certaines des activités qui leur sont relatives semblent exiger du travail plus qualifié et sont effectuées par des individus qualifiés lorsqu'elles sont professionnalisées. Les activités d'éducation et d'éveil paraissent a priori pouvoir faire l'objet d'une accumulation de capital humain spécifique au secteur domestique. On notera tout d'abord qu'une partie importante de celles-ci fait l'objet d'une externalisation dans la sphère publique : garde des enfants en bas-âge, école maternelle, ...Ce qui supprime partiellement la nécessité de qualification des membres d'un ménage. Mais en économie de l'éducation, la "qualité" de l'enfant, c'est à dire le capital humain qu'il a incorporé est une fonction du temps que ses parents lui consacrent et de leurs niveaux d'éducation. Dans le domaine de la production d'enfants, la productivité domestique se définit alors comme le rapport de la "qualité" sur les inputs de temps. Les indicateurs de la qualité de l'enfant peuvent être sa santé mentale ou physique, son quotient intellectuel ou son niveau scolaire. Nous nous intéresserons dans la suite au niveau scolaire, puisque celui-ci a fait l'objet d'investigations empiriques et théoriques plus développées. Mais nulle part, il n'est fait mention d'un type de capital humain destiné au secteur domestique et donc l'amélioration de la "qualité" de l'enfant. C'est l'hypothèse supplémentaire qu'introduit l'analyse beckerienne de

²¹ J-C. Kaufman rapporte ainsi plusieurs cas d'hommes ayant su repasser, trier le linge, faire fonctionner le lave-linge et s'en déclarant ensuite incapables à partir de la mise en couple : *"certains hommes, par exemple, oublient brusquement des techniques acquises, par volonté de correspondre à un rôle domestique. Vincent Tatonier avait appris à repasser lorsqu'il vivait seul. Aujourd'hui, cas très classique, il s'en dit incapable. A un moment de l'entretien, il semble même avoir oublié qu'il a su un jour ("Si je savais repasser, je pourrais l'aider un peu". Mr Rizzolino est plus cohérent, dégageant bien le lien entre passé et présent : "je ne sais pas trier le linge...parce que je n'ai pas appris...et que je ne veux pas savoir". ...Dans les premiers temps du couple, Olivier, de quatre ans plus âgé, se considérait comme plus organisé et ayant davantage d'expérience concernant l'entretien du linge. C'est lui, par exemple, qui savait faire marcher le*

la division sexuelle du travail. Autrement dit, l'analyse standard propose deux hypothèses : à niveau d'éducation des parents donné, la "qualité" de l'enfant s'améliore avec le temps qu'on lui consacre (A. Leibowitz, 1974); à input de temps donné, la "qualité" de l'enfant s'élève avec le niveau d'éducation de ses parents (G. Becker, 1981). L'hypothèse d'un effet de la spécialisation sur la productivité domestique dans la production d'enfants devient donc : la "qualité" de l'enfant dépend du sexe de la personne qui l'éduque en raison non seulement du temps qu'elle passe avec lui et de son niveau d'éducation mais aussi de l'existence d'investissements en capital humain qui lui sont spécifiquement destinés. La confirmation empirique de l'hypothèse de supériorité des femmes dans la production d'enfants suppose que l'on montre qu'à input de temps égal et à stock égal de capital humain destiné au marché du travail, la réussite scolaire des enfants éduqués par des femmes est meilleure que celle des enfants éduqués par des hommes. Cette confirmation se heurte à plusieurs difficultés.

Premièrement, l'état actuel de répartition des tâches ne donne pas vraiment l'occasion de vérifier directement cette hypothèse. Les enfants sont souvent éduqués par des femmes. Elles assument l'essentiel des tâches qui leur sont directement ou indirectement liés. Par exemple, en 74-75, les femmes salariées consacraient 6h10mn par semaine aux soins aux enfants contre 35 mn pour les hommes salariés (Données Sociales, 1984). La pertinence d'une comparaison se basant sur des données empiriques concernant les inputs de temps est donc sujette à caution. On ne peut pas exclure l'hypothèse que la supériorité productive de la mère soit tout entière issue de ses investissements en temps dans l'enfant et non dans un type de capital humain. L'effet de la différence de sexe se limiterait à cela, expliquant ainsi l'observation de F. de Singly (1990) selon laquelle le capital scolaire de la mère est toujours plus efficace que celui du père dans la réussite scolaire de l'enfant. Les enfants dont la mère est très diplômée et le père peu diplômé réussiraient mieux leur scolarité que ceux dont le père est très diplômé et la mère peu diplômée parce que c'est avec elle que se déroule la majeure partie des interactions.

vieux lave-linge : il transmet sa compétence à Anne-Sophie. Progressivement, (Ça ne s'est pas décidé, ça s'est passé comme ça"), celle-ci prit tout en charge". (J-C. Kaufman, 1992, p.119)

Tableau 3-9 : Pourcentage d'enfants bacheliers selon la structure du capital conjugal

Structure du capital conjugal	Fils bachelier		Fille bachelière	
	Mère supérieure	Père supérieur	Mère supérieure	Père supérieur
Un CEP et un diplôme supérieur au CEP	24%	18%	21%	15%
Un diplôme supérieur au CEP et rien	18%	7%	15%	8%
un CEP et rien	5%	5%	4%	5%

Source : F. de Singly (1990)

Une reformulation de l'hypothèse est donc nécessaire pour que celle-ci puisse être éventuellement confirmée. Il faudrait montrer qu'à inputs de temps égaux et à stocks égaux de capital humain destiné au marché du travail, la réussite scolaire de l'enfant dépend d'un capital humain destiné au secteur domestique. Car on peut soutenir également que l'effet de la dot scolaire cache celui du type de dot scolaire ou d'un type de capital féminin et que les effets temps et type de capital humain se conjuguent.

Mais une autre difficulté se présente alors. Pour établir une relation causale entre un certain type de capital humain et la réussite scolaire, il est nécessaire de spécifier ce capital. Or, G.Becker ne donne que peu d'indices sur son contenu. Et on voit mal quelles connaissances, formelles ou informelles, partageraient les femmes qui expliqueraient le poids supérieur de leur contribution. Du côté du capital scolaire, les professions en relation directe avec l'enfant sont fortement féminisées mais de nombreuses femmes exercent des professions ou ont suivi des formations sans aucun rapport avec l'enfant. On pourrait alors attribuer cet effet à l'élévation du niveau scolaire des femmes dans des formations générales. Mais la conséquence d'une telle hypothèse serait que les femmes ayant suivi des formations traditionnellement masculines plutôt techniques élèveraient moins bien leurs enfants que les femmes ayant suivi des formations féminisées. Et même si on observait des variations de ce type, l'interprétation qui pourrait en être faite ne serait ni simple ni univoque. G.Becker lui-même n'excluait pas le fait qu'un investissement destiné au secteur marchand ait des retombées plus ou moins importantes dans le secteur domestique, l'essentiel étant que cet investissement augmente davantage la productivité dans le premier que dans le second. Or qui pourra démontrer qu'investir dans une formation d'infirmière par exemple, augmente davantage la productivité dans le secteur domestique que dans le secteur marchand? D'une

façon générale, on ne peut pas considérer les choix des femmes en matière de formation comme des investissements en capital humain destiné au secteur domestique. Outre ces difficultés, il faut noter que la plupart des femmes font leurs projets d'orientation en perspective d'une insertion sur le marché du travail même si l'anticipation de difficultés liées à cette insertion peut les influencer (M. Duru-Bellat, 1991; N. Gadrey, 1992). D'un autre côté, la socialisation différentielle et même une volonté d'apprentissage autodidacte des femmes pourraient déboucher sur une "culture" féminine de l'éducation enfantine. Il reste à trouver les moyens de confirmer une telle hypothèse. En tout état de cause, une telle culture ne pourrait avoir qu'une influence mineure. En de nombreuses occasions, l'impact explicatif du capital scolaire a été mise en évidence. L'hypothèse la plus vraisemblable est que la formation scolaire est vécue et doit être analysée comme un investissement en capital humain destiné au secteur marchand qui comporte des externalités dans l'éducation des enfants.

Au fur et à mesure qu'apparaissent des doutes sur l'existence d'une relation causale entre un type de capital humain féminin et la réussite scolaire des enfants, se dessine une autre relation, entre cette dernière et les investissements professionnels des femmes. Cette hypothèse est étayée d'abord par les remarques sur le sens de la formation des femmes et ensuite par l'existence d'un effet intrinsèque de l'activité professionnelle des femmes sur le capital humain de leurs enfants. En effet, si ce sont les femmes qui consacrent le plus de temps à leurs enfants, ce ne sont pas celles qui leur consacrent le plus de temps qui obtiennent les meilleurs résultats. Plusieurs enquêtes montrent que le temps qu'on consacre à l'enfant ne varie pas nécessairement dans le même sens que la qualité de celui-ci. Bien que le temps que les femmes au foyer déclarent passer à s'occuper de leurs enfants est très nettement supérieur à celui des femmes actives, le niveau scolaire atteint par les enfants de ces dernières est supérieur. Comme le remarque d'abord F. de Singly, à dot scolaire de la mère identique, le quotient intellectuel d'un enfant dont la mère exerce une activité professionnelle est ou supérieur ou égal à celui des enfants dont la mère est inactive alors que la première leur consacre en moyenne 75 mn par semaine contre 135 pour la seconde. Plus récemment, à niveau scolaire de la mère donné, G. Menahem (1988) montre également que les filles, plus encore que les garçons, dont les mères sont actives font une meilleure scolarité que celles et ceux dont la mère est au foyer alors que le temps qui leur est consacré est inférieur. La réussite scolaire des enfants semble davantage liée aux investissements professionnels de leur mère qu'à un hypothétique capital humain domestique. L'absence d'un

tel capital humain incite à penser que si hommes et femmes participaient dans les mêmes proportions à l'éducation des enfants, la "supériorité" féminine disparaîtrait. En conclusion, le moins qu'on puisse dire est que les "rendements" de ces investissements ne frappent pas par leur évidence. Ils sont difficiles à appréhender et même si on parvenait à attester l'existence économique de cette culture féminine, ils seraient peu importants, réduisant de même le gain économique de la spécialisation. On pourrait penser, au contraire, que l'amélioration de la productivité domestique pourrait être une incitation pour les femmes à investir dans le capital humain destiné au marché du travail.

CONCLUSION

Certains des éléments empiriques rassemblés et présentés ici vont clairement dans le sens des analyses usuelles. Il existe des ménages qui divisent le travail et cette organisation semble effectivement génératrice de gains d'efficacité. Le besoin de compléter l'approche théorique existante se manifeste dans les imperfections de l'adéquation entre les éléments qui devraient être théoriquement observés et ceux qui sont effectivement observés. D'une part, il existe des ménages qui divisent le travail et d'autres qui ne le font pas. Et même si quantitativement les premiers sont plus nombreux que les seconds, il est qualitativement tout aussi important de rendre compte des raisons d'exister des premiers que de comprendre pourquoi les seconds ne se soumettent pas à ces raisons. D'autre part, la division du travail est certes globalement efficace mais elle n'améliore que la productivité du travail rémunéré.

Ce dernier élément peut paraître plus bénin que le premier²² puisqu'il n'enlève apparemment pas grand chose à la rentabilité économique d'une division du travail. Pourtant, il dissimule des implications que le chapitre suivant s'efforcera de développer mais dont on peut, dès à présent, indiquer la teneur. Diviser le travail n'améliore pas l'efficacité totale du travail domestique. Plus précisément, l'agent qui s'y spécialise fournit des services domestiques personnels non qualifiés qui "libèrent" son partenaire afin que celui-ci accroisse

²² les approches dynamiques peuvent rendre compte de certaines formes de non division du travail mais celles-ci ne sont pas stables. Ce sont ces restrictions qui nous amènent à ne pas les considérer à part entière

son investissement sur le marché du travail. La femme rend donc un service à son conjoint qui appelle quelque chose en retour, dépendant de son partenaire. C'est donc la dépendance économique de la femme à l'égard de l'homme construite par la division du travail et ses conséquences sur le choix d'une organisation du travail dans les ménages qui seront l'objet du chapitre suivant.

comme des explications de la non division du travail mais plutôt, ainsi qu'elles se sont présentées elles-mêmes, comme des remises en cause de la division du travail en fonction de l'avantage comparatif.

ANNEXE 3-1: TAUX D'ACTIVITÉ FÉMININE SELON LE STATUT MATRIMONIAL

	Mariées	Célibataires	Veuves	Divorcées
1954	32,7	59,1	27,6	63,2
1962	32,4	53,6	29,1	63,0
1968	34,2	49,9	19,0	61,3
1975	40,3	56,1	15,2	65,2
1990*	52,1	48,6	18,4	71,6

Source: M. Riboud et G. Colletaz (1988). Pour 1990, les chiffres ne sont pas des auteurs et ont été calculés en reprenant la définition des actifs utilisée dans les recensements (actif occupé + chômeur)

Chapitre 4

PREMIER FONDEMENT THÉORIQUE D'UNE NON-DIVISION SEXUELLE DU TRAVAIL : ANALYSE PAR LA THÉORIE DES JEUX NON COOPÉRATIFS

INTRODUCTION

Au cours du chapitre précédent, nous avons vu qu'en allant au-delà des enseignements des études de budget-temps, principales sources d'information sur l'affectation du temps dans les ménages, la division du travail se révèle moins implacablement répandue que ne le supposent les analyses usuelles : il existe, en effet, des ménages ne divisant pas le travail. Relever le défi posé par l'existence de ces ménages consiste alors à rechercher les fondements théoriques d'une non-division sexuelle du travail. Mais ce n'est pas l'unique motivation d'une telle recherche : s'interroger sur ce qui pourrait fonder économiquement une non-division du travail est une autre façon d'aborder l'analyse de la division du travail. Un questionnement des outils théoriques qui permettent de rendre compte de cette dernière réalise un détour utile pour mieux comprendre ou comprendre autrement les mécanismes qui assurent son émergence. Ce chapitre va s'efforcer de donner un premier fondement théorique à la non-division sexuelle du travail en utilisant la théorie des jeux non coopératifs dont l'intérêt, face aux cadres d'analyse existants, a été introduit dans la première partie de ce travail.

La section 1 pose les jalons d'une analyse du choix d'une organisation du travail comme jeu non coopératif, en se demandant si les intérêts et les situations d'agents spécialisés dans des secteurs différents sont toujours symétriques. Cette section cherche plus

particulièrement à rendre compte d'une certaine spécificité du secteur domestique qui s'est manifestée ponctuellement dans les approches usuelles.

Les sections 2 et 3 analysent le choix d'une organisation interne du travail tout d'abord lorsque la spécialisation dans l'un ou l'autre secteur présente les mêmes avantages et les mêmes inconvénients, et ensuite, lorsque la spécialisation d'un agent dans le secteur domestique le place apparemment dans une situation moins favorable que la spécialisation sur le marché du travail.

I. LA RATIONALITÉ ÉCONOMIQUE DIRECTE OU INDIRECTE DE LA SPÉCIALISATION DOMESTIQUE

Cette section commence par opposer deux configurations des paiements de la division du travail. La première est formulée à partir des hypothèses portant sur les gains de la division du travail faites dans les analyses usuelles, la plus explicite à ce propos étant celle de G. Becker. Ces hypothèses impliquent une répartition "symétrique" des gains et des coûts dans la mesure où chaque agent supporte une partie des coûts et bénéficie d'une partie des gains. La seconde configuration repose sur des hypothèses différentes concernant la nature des gains de la division du travail, hypothèses théoriquement tout aussi envisageables que les premières mais qui débouchent sur une répartition "asymétrique" des paiements dans la mesure où l'un des agents supporte la totalité des coûts tandis que l'autre agent bénéficie de la totalité des gains. Cette première section s'intéresse ensuite aux mentions faites dans les analyses standards d'inconvénients de la spécialisation domestique¹.

¹ On a reproché à l'analyse néoclassique de ne pas voir ou de ne pas considérer comme importantes les différences entre le secteur domestique et le secteur marchand alors que ces différences semblaient être manifestes à certains observateurs. Dans un article sur les risques économiques encourus par les femmes au foyer, B. Bergmann (1981) fait à ce sujet le commentaire suivant : *"it is certainly both legitimate and interesting to compare the advantages and disadvantages of the housewife's source of livelihood with those of other sources of livelihood. Few economists have studied the economic aspects of being a housewife. Gary Becker's economism to the advantages of the division of labor among spouses addresses some of the issues, but its perspective seems to be that of a male member of a "traditional" family."* (p.81)

I. 1. À QUOI SERT LA SPÉCIALISATION DOMESTIQUE?

Tout d'abord, rappelons brièvement en quoi consistent les gains de la division du travail. D'après G.Becker (1981), il s'agit de gains de productivité matérialisés par un supplément de biens fondamentaux. Ceux-ci proviennent :

1. Des différences d'efficacités productives existant entre homme et femme dans un ménage. H délègue à sa partenaire les activités domestiques qu'il devrait prendre en charge s'il était seul. Si son taux de salaire est supérieur à celui de sa partenaire, la totalité ou une partie des heures de travail marchand accomplies avant la division du travail par F sont alors accomplies par H et de ce fait, rémunérées à un taux supérieur. De même, si F a une productivité domestique supérieure à celle de H, le nombre total d'heures de travail domestique effectuées à l'intérieur du ménage est plus productif. Dans ce cas, les gains de productivité proviennent du secteur domestique et du secteur marchand.
2. Des investissements en capital humain réalisés à partir de ces différences d'efficacités productives. Selon G.Becker (1985), la spécialisation donne naissance, en raison de l'existence de rendements croissants dans l'accumulation de capital humain, à des fractions de capital humain qui n'auraient pu voir le jour en l'absence de division du travail. S'il existe, comme il le suppose, un capital humain spécifique au marché du travail ainsi qu'un capital humain spécifique au secteur domestique, la spécialisation donne naissance à de nouvelles fractions de ces deux types de capital humain.

Les transformations qu'implique une division du travail pour la productivité du temps de travail dans le ménage sont évidentes. Généralement dans les approches usuelles, la division du travail permet d'accroître la productivité totale du temps de travail domestique et la productivité totale du temps de travail marchand. L'agent spécialisé dans le secteur domestique y est initialement plus efficace que son partenaire et renforce son avantage initial. De même, l'agent spécialisé sur le marché du travail y est plus efficace et renforce son avantage initial. Les gains de productivité sont répartis dans les deux secteurs et donc partagés par les deux agents.

Mais supposons qu'un des secteurs d'activité du ménage soit totalement déqualifié et que l'autre soit qualifié, c'est à dire que le travail dans le secteur déqualifié n'exige pas de qualification et ne permet pas d'en acquérir alors que le travail dans le secteur qualifié exige des qualifications et permet d'en acquérir. Cela signifie également que dans le secteur déqualifié, il ne peut ni exister de différences d'efficacité productive entre les membres du ménage ni s'en construire alors que le contraire vaut pour le secteur qualifié. Il est possible que les agents membres du ménage aient ou aient acquis des capacités productives différentes pour le secteur qualifié. Sous cette hypothèse, la nature des gains de la spécialisation diffère puisqu'alors, la spécialisation n'améliore pas la productivité totale du travail dans le secteur déqualifié tandis qu'elle améliore la productivité totale du travail dans le secteur qualifié. La conséquence de cette différence est manifeste : les gains de la division du travail se concentrent dans un seul secteur et en un seul agent. Notons bien que cette "asymétrie" ne remet pas en cause l'optimalité globale d'une spécialisation en fonction d'un avantage comparatif. Certes, le total des gains de la spécialisation est amoindri par l'impossibilité de réaliser de substantiels gains de productivité dans le secteur déqualifié mais les gains de productivité réalisables dans le secteur qualifié préservent la rentabilité globale d'une division du travail. **En permettant à son partenaire de se spécialiser dans le secteur qualifié, l'individu qui se replie dans le secteur déqualifié contribue quand même, bien qu'indirectement, à la maximisation du bien-être familial.**

Si l'on suppose à présent, que le marché du travail est le secteur qualifié et la sphère domestique le secteur déqualifié, seuls demeurent les gains de productivité marchande de la division du travail. La spécialisation dans le secteur domestique perd tout bénéfice intrinsèque puisque travailler davantage dans ce secteur n'améliore pas la productivité totale du travail domestique. Le caractère indirect, médiatisé, de la contribution de l'agent spécialisé dans le secteur domestique se manifeste clairement. Les gains de la division du travail proviennent de la spécialisation d'un des agents sur le marché du travail, spécialisation permise par la spécialisation de l'autre agent dans le secteur domestique. C'est donc dans la personne de l'agent spécialisé sur le marché du travail que s'incorpore la suraccumulation de capital humain et il perçoit seul le produit de la valorisation de ce capital.

Par conséquent, il n'appartient qu'à lui de le redistribuer, c'est à dire de procéder au partage des bénéfices d'une action qui n'est rendue possible que grâce au concours des deux agents. La répartition du gain de la spécialisation est conditionnée au bon vouloir de l'agent spécialisé sur le marché du travail. Or, dans un cadre économique standard, le contenu de ce bon vouloir est connu : l'individu recherche prioritairement son intérêt personnel et celui-ci lui dicte de ne pas donner à autrui ce qu'il peut conserver pour lui seul. Le fait d'être le détenteur des gains de la division du travail confère à cet agent un pouvoir que ne possède pas son partenaire spécialisé dans le secteur domestique. C'est pour analyser les effets de ce pouvoir d'un des agents sur l'autre que nous allons analyser l'émergence de la division du travail comme un jeu non coopératif.

Essayons de faire pressentir quelles peuvent être les conséquences d'une divergence d'intérêt qui apparaît peut-être de façon plus frappante si l'on étend un peu la perspective de la réflexion pour y inclure le "potentiel" productif d'un individu et sa préservation. Préserver, dans la mesure du possible, ses capacités productives individuelles n'est pas considéré comme l'objectif des agents dans les analyses standards. Et pourtant, on pourrait concevoir qu'un agent économique attribue une certaine importance à ce qu'il est capable de faire. On rejoint ici certaines notions invoquées par A. Sen (1991) relatives à la "capabilité" personnelle.

Sous l'hypothèse que nous évoquions ci-dessus, l'agent spécialisé dans le secteur domestique dégrade sa productivité moyenne potentielle sur le marché du travail : s'il se spécialise, il ne peut ni améliorer ni même parfois entretenir le stock de capital humain marchand qu'il détenait initialement. La spécialisation porte atteinte à son potentiel productif marchand sans qu'il puisse en attendre une compensation qui prendrait la forme d'une amélioration de sa propre productivité domestique moyenne. Pour cet agent, la division du travail se révèle, dans un premier temps, celui qui précède la répartition du gain acquis collectivement, coûteuse. Par contre, l'inverse se produit pour l'agent spécialisé sur le marché du travail. La spécialisation de celui-ci ne touchera pas sa productivité domestique moyenne potentielle mais améliorera sa productivité marchande moyenne. Pour cet agent, la division du travail est bénéfique dès le premier temps. La spécialisation marchande ne coûte rien à celui qui l'entreprend puisque délaisser les activités domestiques ne provoque pas de perte de productivité domestique.

Sous l'hypothèse que les deux secteurs d'activité sont qualifiés, l'agent spécialisé sur le marché du travail dégrade ses compétences productives dans le secteur domestique et améliore ses compétences marchandes alors que le contraire vaut pour l'agent spécialisé dans le secteur domestique qui améliore ses compétences productives domestiques mais déprécie ses compétences marchandes. Les deux agents subissent une transformation similaire de leur potentiel productif, qui les rend probablement dépendants de leur partenaire.

La configuration des gains et des coûts, en termes de potentiel productif, évolue alors assez nettement d'une hypothèse à l'autre. L'individu spécialisé dans le secteur qualifié améliore son potentiel productif sans coût d'opportunité personnel alors que l'individu spécialisé dans le secteur déqualifié supporte un coût d'opportunité sans bénéficier en retour, tout au moins dans l'immédiat, d'un gain personnel. Selon la place dans la division du travail qui est assignée par l'exploitation de l'avantage comparatif, un individu supportera des coûts ou bénéficiera de gains. La "capabilité" productive de l'agent spécialisé dans le secteur domestique se réduit puisque ses aptitudes personnelles à transformer du temps en ressources s'affaiblissent alors que le contraire vaut pour l'agent spécialisé sur le marché du travail. En définitive, dans ce cas, la configuration des gains de la division du travail se caractérise par le fait que l'agent qui supporte le coût de la spécialisation n'est pas celui qui en perçoit les bénéfices. Ou plus précisément, l'agent qui détient le capital humain source des gains de la spécialisation n'est pas l'agent qui sacrifie une partie de son capital humain pour "financer" ces gains. Le bien-être de l'agent spécialisé dans le secteur domestique est donc subordonné à la présence et à la bonne volonté de son partenaire. Une configuration asymétrique des gains se traduit alors, si le ménage entreprend de diviser le travail, par une forme de dépendance économique de l'agent spécialisé dans le secteur domestique qui se trouve être généralement la femme. Par conséquent, le pouvoir individuel sur les gains de la division sexuelle du travail, qui semble pouvoir jouer un rôle déterminant sur l'optimalité individuelle d'une division du travail, est inégalement réparti selon la place qu'assigne le processus de spécialisation en fonction de l'avantage comparatif.

Il convient, pour terminer, d'insister sur le sens donné à cette différence de configuration des gains de la division du travail. Lorsque la configuration des gains est "symétrique", la spécialisation dans le secteur domestique comme la spécialisation dans le secteur marchand ont une rationalité économique directe : l'agent spécialisé dans le secteur

domestique produit davantage de biens et services ou des biens et services domestiques de meilleure qualité que ceux que son partenaire pourrait fournir par une même quantité de son propre travail domestique. Inversement, l'agent spécialisé sur le marché du travail obtient des revenus salariaux plus élevés que ceux que pourrait obtenir son partenaire avec un même temps de travail. Lorsque le secteur domestique est totalement déqualifié, la spécialisation domestique est dépossédée de sa rationalité économique directe mais elle conserve une rationalité économique indirecte : bien que l'agent spécialisé dans le secteur domestique ne fasse ni plus ni mieux que son partenaire pour une même quantité de travail domestique, sa spécialisation permet la spécialisation de son partenaire sur le marché du travail qui, quant à elle, améliore la productivité totale du temps de travail marchand.

I. 2. PARTICULARITÉS DU SECTEUR DOMESTIQUE DANS LES ANALYSES USUELLES

L'idée d'une asymétrie entre les agents due au secteur de spécialisation est parfois évoquée dans la littérature, qui relève que le secteur domestique semble placer les agents qui s'y spécialisent dans une situation plus risquée ou plus difficile que le secteur marchand. Cette asymétrie est attribuée à la spécificité du capital domestique. Mais dans ces analyses, les dangers que semblent courir les femmes en se spécialisant dans le secteur domestique ne compromettent pas l'émergence de la division du travail : on envisage parfois qu'ils réduisent le degré de spécialisation dans les ménages, sans amener une contestation de son principe². Il est pourtant paradoxal de songer que les femmes, lorsqu'elles ont à choisir entre une situation de dépendance économique caractérisant la division du travail et une situation d'autonomie marchande caractérisant l'alternative d'offrir individuellement son travail, optent pour la première proposition dont rien n'indique que c'est un choix optimal de leur point de vue.

G. Becker fait ainsi allusion à l'inconvénient d'une spécialisation domestique :

"Since married women have been specialized to childbearing and other domestic activities, they have demanded long-term "contracts" from their husbands to protect

² G. Becker envisage informellement ses conséquences. Dans le modèle dynamique de C. Brossollet (1992), le déficit de la sphère domestique en tant que source de pouvoir sur la répartition intra-familiale des ressources peut conduire les femmes à une remise en cause du *degré* de spécialisation sexuelle du travail.

*them against abandonment and other adversities*³. *Virtually all societies have developed a long-term protection for married women ; one can even say marriage is defined as a long-term commitment between a man and a woman.*" (G. Becker, 1981, p.14-15).

A priori, on ne trouve pas chez G. Becker de raison expliquant pourquoi les femmes devraient être protégées des mauvaises intentions de leurs conjoints. Mais l'idée à laquelle il se réfère probablement à cet instant, tout au début de son Traité sur la famille, se trouve dans son analyse économique du divorce. Dans celle-ci, il considère le fait de travailler exclusivement dans le secteur domestique comme un capital spécifique au mariage, ce qui signifie que la spécialisation dans le secteur domestique perd toute valeur hors du mariage, qui peut être rompu. Tout en conservant le fil de cet argument, A. Cigno exprime plus clairement les dangers de la spécialisation dans le secteur domestique :

"Another problem arises from the fact that, while home specific human capital is not entirely portable, market specific human capital is. In the absence of binding agreements, this asymmetry would, after a while, allow the party who had specialized in market-related activities to make credible threats to break the marriage in order to extract a more favourable deal." (A. Cigno, 1991, p. 71-72)

De même que chez Becker, l'asymétrie tiendrait au fait que le capital humain domestique n'est valorisable que dans l'état de mariage ou de vie maritale. Les compétences domestiques perdraient toute valeur pour un célibataire, et une partie de leur valeur en étant transférées dans un autre mariage puisque certaines informations sur les préférences du partenaire ne serviraient alors plus à rien. Dans cette optique, seul le mariage semble conférer une valeur économique aux compétences domestiques alors que la valeur des compétences marchandes serait indépendante du statut marital.

Cet argument ne nous paraît pas recevable. Il est difficile d'imaginer des connaissances productives spécifiques au secteur domestique qui ne puissent être d'aucune valeur pour un célibataire. Bien sûr, certaines d'entre elles sont relatives à la personnalité du partenaire, à ses goûts et à ses préférences, mais ce ne sont sans doute pas les plus nombreuses. Comme G. Becker le précisait lui-même, le capital humain domestique recouvre des compétences domestiques comme faire la cuisine ou s'occuper des enfants qui ne sont apparemment pas dénuées de valeur productive pour un célibataire.

³ C'est moi qui souligne.

La ligne de l'argumentation est modifiée chez C. Brossollet qui relie l'asymétrie entre hommes et femmes à ce qu'elle appelle la "spécificité non marchande du domestique" :

"on peut demander bien sûr pourquoi la productivité domestique ne serait pas elle-même un élément de pouvoir. Et, de fait, le parti-pris d'un lien unilatéral taux de salaire sur le marché/pouvoir dans le ménage peut être discuté. En vérité, il concrétise l'idée d'une dissymétrie entre le marché et la sphère domestique : une perte de productivité domestique est plus facilement réversible, réparable qu'une perte de valeur sur le marché. Cette pénalité qu'exerce le marché à la sortie n'a pas d'équivalent strict (certains invoqueront une baisse de productivité) dans la sphère marchande. Par ailleurs les services de la production domestique peuvent être totalement substitués par des services marchands. Le marché peut donc permettre au conjoint qui y est présent de vivre seul, avec ($C=C_0$, $Z=0$). En revanche, la production domestique nécessite un minimum d'inputs marchands qui l'empêche de réaliser un fonctionnement parfaitement autarcique" (C. Brossollet, 1992, p.157)

Cette note comporte deux affirmations :

- une perte de productivité domestique est plus facilement réversible qu'une perte de productivité marchande,
- l'autarcie marchande est concevable alors que l'autarcie domestique ne l'est pas.

Voyons ce qui peut permettre de soutenir la première de ces affirmations. Une perte de productivité domestique pourrait être plus facilement réversible qu'une perte de productivité marchande parce que les activités domestiques exigent moins de capital humain que les activités marchandes. Un écart manifeste entre le niveau des compétences domestiques et celui des compétences marchandes expliquerait l'inexistence de pénalités. Abordons maintenant la seconde affirmation. Aujourd'hui et dans nos sociétés, il est possible que l'autarcie marchande soit concevable⁴. Par exemple, les repas peuvent être pris à l'extérieur ou livrés à domicile, situation proche de l'autarcie marchande, alors que maîtriser l'ensemble de la chaîne de production de ses repas est hors de portée de la plupart des individus : ils n'en possèdent ni les équipements, ni les compétences. Mais cette situation est le résultat d'une réduction progressive de l'importance productive de la sphère domestique, qui a conduit à perdre les compétences domestiques non utilisées parce que moins rentables que

⁴ Ce qui ne signifie pas nécessairement qu'elle est mise en œuvre. Et en pratique, elle semble ne pas l'être puisque même les hommes célibataires exécutent quand même des tâches domestiques.

leurs équivalents marchands. En bref, nous en revenons à l'argument mentionné précédemment, l'asymétrie entre marché du travail et secteur domestique provient tout simplement de l'absence de capital humain domestique en raison de quoi premièrement, il n'existe pas initialement de différences d'efficacité productive entre hommes et femmes dans le secteur domestique et deuxièmement, il n'est pas possible d'acquérir des différences d'efficacité productive entre hommes et femmes puisqu'elles reposent sur des investissements en capital humain spécialisé.

Résumons sommairement les conclusions du troisième chapitre à ce propos. Aujourd'hui, le travail domestique regroupe, pour l'essentiel, des services aux personnes non qualifiés qui requièrent des connaissances qui tiennent davantage d'un phénomène de socialisation minimal et partagé que d'accumulation différentielle de capital humain. Si, dans le secteur domestique, il y avait véritablement mise en oeuvre de compétences au sens qu'a ce terme sur le marché du travail puisque c'est bien d'une comparaison entre ces deux secteurs qu'il s'agit, il y aurait apprentissage et s'il y avait apprentissage, il y aurait également dés-apprentissage et donc pénalités productives à la sortie du secteur domestique. Si ce dernier n'exerce pas de pénalités à la sortie, c'est donc parce qu'il n'utilise pas de capital humain. On pourrait objecter que certaines activités réalisées dans le secteur domestique, sans être extrêmement qualifiées, ne sont pas pour autant totalement déqualifiées. Comme nous l'avons vu dans le troisième chapitre, il semble que dans ce cas, les variations de productivité domestique s'expliquent comme des "retombées" d'investissements en capital humain destinés au marché du travail. Le schéma proposé n'est pas modifié par cette hypothèse tant que le sens de l'avantage comparatif est conservé, ce qui est fort probable dans la mesure où ce type d'investissement accroît davantage la productivité sur le marché du travail que dans le secteur domestique.

Sur la base de ces deux hypothèses, rationalité économique directe ou indirecte de la spécialisation domestique, nous allons au cours des deux sections qui vont suivre analyser la division du travail comme une situation mettant en rapport des agents actifs, conscients de leur interdépendance, c'est à dire comme un jeu non coopératif. La construction de ce jeu procède d'une analyse de la situation concrète qui suit deux étapes. On décrit l'ensemble des possibilités offertes aux joueurs. Dans le cas présent, nous allons décrire l'éventail des comportements que les membres d'un ménage sont libres d'adopter lorsqu'ils envisagent de diviser le travail. Puis, on complète cette description d'un examen des conséquences

attachées aux actions possibles qui s'expriment pour les ménages sous forme de revenus salariaux et de biens domestiques. Nous utiliserons l'équilibre de Nash comme concept d'équilibre en raison de sa signification stratégique⁵.

II. ORGANISATION INTERNE DU TRAVAIL LORSQUE LA SPÉCIALISATION DOMESTIQUE A UNE RATIONALITÉ ÉCONOMIQUE DIRECTE

II. 1. LA CONCEPTION USUELLE DE L'ÉCHANGE DANS LES MÉNAGES

L'objectif de cette section est d'analyser le choix d'une organisation interne du travail dans les ménages comme un jeu non coopératif en restant, sinon dans la lettre, du moins dans l'esprit de la démarche de G. Becker qui met sur le même plan et analyse avec les mêmes outils le secteur domestique et le secteur marchand. De ce fait, elle ne peut éviter une part de fiction dans la mesure où une approche du choix binaire d'une organisation interne du travail dans les ménages, division en fonction de l'avantage comparatif ou non division du travail, focalise sur les paiements individuels que G. Becker n'a naturellement pas entièrement explicité et que nous extrapolerons à partir de son analyse. Nous supposerons, suivant en cela l'esprit de l'analyse de G. Becker, que les deux types de travail sont strictement comparables, et donnent lieu pour le travail domestique à la production de biens et services domestiques et pour le travail marchand, à la production de biens et services marchands. Cette analyse n'est pas destinée à être une illustration réaliste de l'échange dans les ménages puisque dans la section suivante, nous défendrons une autre conception de l'échange mais a pour but de procéder à une analyse comme jeu non coopératif à partir d'une conception de l'échange proche du modèle original de G. Becker.

⁵ Sur la signification stratégique de l'équilibre de Nash: *"Dans un monde où toute communication n'est pas exclue, l'équilibre de Nash peut toujours se réaliser. Les acteurs peuvent alors, en effet, se réunir au début du jeu pour décider de l'équilibre de Nash qui sera joué (au besoin, si nécessaire, d'un mécanisme aléatoire s'ils n'arrivent pas à s'entendre); après cette décision les acteurs se quittent et jouent vraiment le jeu, libres de respecter ou non l'accord tacite conclu (ce qui préserve le caractère non coopératif du jeu.)*(G. Umbhauer, 1989)

Dans la démarche de G.Becker, le travail domestique et le travail rémunéré ne sont envisagés que du point de vue de leur résultat : un produit ou un revenu. Conformément à l'analyse ricardienne qu'il a transposée aux ménages, les membres d'un ménage échangent leurs productions respectives : chaque agent "importe" totalement de son partenaire le produit dans lequel il n'a pas d'avantage comparatif et "exporte" le surplus par rapport à sa consommation personnelle du produit dans lequel il est spécialisé. La phase d'échange se termine lorsque l'agent spécialisé dans le secteur domestique bénéficie d'une partie des biens et services marchands produits par son partenaire et que l'agent spécialisé sur le marché du travail bénéficie d'une partie des biens et services domestiques produits par l'autre agent. Il est entendu que chacun d'eux, dans son activité de spécialisation, produit davantage que l'autre durant un même temps de travail. La spécialisation de chaque agent a donc une rationalité économique directe. Chez G. Becker, la réalisation de l'échange ne pose pas problème⁶ car son analyse repose en quelque sorte sur une hypothèse de moralité généralisée dans les ménages puisque ceux-ci renoncent, semble-t-il, à agir comme des individus opportunistes.

La possibilité de comportements opportunistes dans les relations n'y est pas envisagée alors qu'elle semble concevable. Elle implique qu'un des agents peut souhaiter s'approprier les bénéfices du travail de son ou sa partenaire tout en conservant les bénéfices de son propre travail. Nous désignerons par **"exploitation", le fait pour un agent de coopérer dans la production mais de ne pas coopérer au moment de l'échange des produits des spécialisations respectives alors que l'autre coopère**. Attribuer aux agents des comportements opportunistes, exprimant la poursuite de leurs intérêts individuels, présente un double avantage. Premièrement, la notion d'exploitation ne fait pas partie des phénomènes analysés par les approches standards de la division du travail bien que les notions d'opportunisme ou d'aléa moral soient présentes dans d'autres applications de l'analyse économique. Deuxièmement, la prendre en compte pourrait permettre de comprendre quelles sont les conditions nécessaires pour qu'une situation d'exploitation puisse éventuellement voir le jour.

⁶ C'est dans son article de 1974 que G. Becker est le plus proche de l'analyse de la spécialisation internationale où il associe spécialisation dans le ménage et régulation des échanges par la fixation d'un

II. 2. L'ÉMERGENCE DE LA DIVISION DU TRAVAIL

Deux agents, un homme (H) et une femme (F) se trouvent impliqués dans un jeu instantané à somme non nulle. Ce jeu consiste en une alternative : diviser le travail (en fonction de l'avantage comparatif) ou ne pas diviser le travail⁷. L'information est complète mais imparfaite en raison de l'incertitude inhérente aux coups simultanés. Détaillons, à présent, les actions et les gains du jeu.

1. L'action alternative la plus fréquemment opposée à la division du travail consiste à offrir individuellement son travail. Cette option permet également aux agents d'améliorer leurs productivités individuelles, domestiques et marchandes, puisque ceux-ci, s'ils offrent individuellement leur travail, vont travailler et exercer leurs compétences productives dans les deux secteurs. Mais cette amélioration se fait nécessairement dans une mesure moindre, les agents ne pouvant pleinement bénéficier des rendements croissants des investissements en capital humain. Cette action est notée F_1 ou H_1 selon l'agent qui l'entreprend.
2. L'action qui préside à la naissance des gains de productivité est foncièrement de nature collective dans la mesure où il est impensable de se spécialiser seul. Mais pour que cette action commune soit mutuellement profitable, H doit rétrocéder une partie de ses revenus salariaux additionnels à F et F doit faire bénéficier H d'une partie du supplément de biens et services domestiques qu'elle a produit. Ceci résume la teneur essentielle de la relation d'échange qui sous-tend la division du travail dans ce ménage. Notons a le coefficient en fonction duquel ce partage s'effectue. On suppose, pour simplifier, que les deux agents adoptent le même coefficient. Les membres d'un ménage ne vont cependant opter en faveur de cette option qui illustre une division du travail dans laquelle chaque agent coopère pour la production et pour l'échange que si les autres options envisageables sont moins attractives. Cette action est notée F_2 ou H_2 .

"prix" pour chaque agent sur un marché du mariage compétitif de même que les prix des produits échangés entre nations sont fixés par la demande mondiale.

⁷ Nous nous plaçons dans l'optique où un ménage constitué par avance se demande quelle organisation du travail choisir. On suppose qu'un ménage peut faire le choix de ne pas diviser le travail en fonction du sexe tout en maintenant une relation de couple.

3. Une troisième action est également envisageable pour laquelle l'échange est problématique. Elle consiste à "exploiter" son partenaire, c'est à dire à tirer du travail d'autrui des bénéfices illégitimes en acceptant la division du travail sans coopérer au moment de l'échange des gains. La spécialisation fait apparaître des gains de productivité individuels, qu'il semble légitime de partager en raison de la nature collective du phénomène de la spécialisation, mais un des agents pourrait souhaiter bénéficier des bénéfices du travail de son ou sa partenaire tout en conservant les bénéfices de son propre travail. Il s'agit simplement de la traduction, pour les membres d'un ménage, de l'opportunisme des agents lié à la structure même de l'interaction dans un univers économique où les états mentaux de l'acteur sont entièrement définis par la poursuite de l'intérêt individuel. Cette action est notée F_3 ou H_3 .

Encadré 4-1 : forme verbale du jeu

Joueurs : un homme (H) et une femme (F)

Actions et événements :

- Chaque agent choisit simultanément de se spécialiser ou de ne pas se spécialiser*. L'action de non-division du travail est notée H_1 ou F_1 .
- Si les deux agents choisissent la spécialisation, ils doivent choisir d'échanger ou non les produits de leur spécialisation : ils partagent leur produit en fonction d'un coefficient a ($0 < a < 1$). La coopération dans l'échange est notée H_2 ou F_2 , le refus de coopérer dans l'échange est noté H_3 ou F_3 .

Gains :

Soit W_i^{NDT} , $i = F, H$, le produit du travail rémunéré de l'agent i lorsqu'il ne divise pas le travail,

D_i^{NDT} , le produit du travail domestique de l'agent i lorsqu'il ne divise pas le travail,

W_i^{DT} , le produit du travail rémunéré de l'agent i lorsqu'il divise le travail

D_i^{DT} , le produit du travail domestique de l'agent i lorsqu'il divise le travail.

Gains des issues :

Soient G_F le paiement net de F et G_H , le paiement de H.

Point de vue collectif

Soient r_H , le surplus créé collectivement par la spécialisation de H : $r_H = W_H^{DT} - (W_F^{NDT} + W_H^{NDT}) > 0$

r_F , le surplus créé collectivement par la spécialisation de F : $r_F = D_F^{DT} - (D_F^{NDT} + D_H^{NDT}) > 0$

- s'ils refusent tous deux la spécialisation, leurs paiements sont considérés comme nuls
- s'ils se spécialisent mais que H (resp. F) refuse d'échanger le surplus de la spécialisation de son secteur d'activité alors que F (resp. H) rétrocède une partie de son surplus, $G_F = ar_F$ (resp. $G_F = r_F + (1-a)r_H$), $G_H = (1-a)r_F + r_H$ (resp. $G_H = ar_H$)
- s'ils se spécialisent mais que l'un d'entre eux accepte de rétrocéder à son partenaire au moins ce qu'il obtiendrait seul mais refuse de partager le surplus : $G_F = r_F$, $G_H = r_H$.

Point de vue individuel

- Les paiements de F et H lorsqu'ils ne se spécialisent pas $G_F = W_F^{NDT} + D_F^{NDT}$, $G_H = W_H^{NDT} + D_H^{NDT}$.

- S'ils se spécialisent et échangent les produits de leurs spécialisations en fonction d'un coefficient a , $G_F = aD_F^{DT} + (1-a)W_H^{DT}$, $G_H = aW_H^{DT} + (1-a)D_F^{DT}$.

- S'ils se spécialisent et que H refuse d'échanger le produit de sa spécialisation alors que F accepte :

$G_F = aD_F^{DT}$, $G_H = W_H^{DT} + (1-a)D_F^{DT}$.

- S'ils se spécialisent et que F refuse d'échanger le produit de sa spécialisation alors que H accepte :

$G_F = D_F^{DT} + (1-a)W_H^{DT}$, $G_H = aW_H^{DT}$.

- S'ils se spécialisent et qu'aucun des deux n'acceptent de partager le produit de sa spécialisation :

$G_F = W_H^{DT}$, $G_H = D_F^{DT}$.

* s'ils se spécialisent, c'est en fonction de l'avantage comparatif qui conduit H sur le marché du travail et F dans le secteur domestique

Réfléchissons à présent aux paiements associés à chaque issue possible.

Soient $W_i^{DT}, i = F, H$ les biens et services marchands qu'obtient l'agent i en divisant le travail,

$W_i^{NDT}, i = F, H$ les biens et services marchands qu'obtient l'agent i en ne divisant pas le travail,

$D_i^{DT}, i = F, H$ les biens et services domestiques que produit l'agent i en divisant le travail,

$D_i^{NDT}, i = F, H$ les biens et services domestiques que produit l'agent i en ne divisant pas le travail⁸.

Supposons que l'avantage comparatif soit tel que H se spécialise totalement sur le marché du travail tandis que F se spécialise totalement dans le secteur domestique, nous aurons alors

- $W_H^{DT} > W_H^{NDT}$: H produit davantage de biens et services marchands lorsqu'il divise le travail que lorsqu'il ne le divise pas ;

- $W_F^{DT} = 0$: F ne participe plus au marché du travail ;

- $D_H^{DT} = 0$: H ne participe plus à la production domestique ;

- $D_F^{DT} > D_F^{NDT}$: F produit plus de biens et services domestiques lorsqu'elle divise le travail que lorsqu'elle ne le divise pas.

- Si l'un des deux ou les deux membres du ménage décident de ne pas se spécialiser, au terme d'une période d'une durée que l'on supposera par exemple de dix ans, leur situation initiale se sera transformée puisque chacun d'eux aura travaillé et investi en capital humain dans les deux secteurs d'activité du ménage. Si l'un des agents seulement refuse de diviser le travail, l'autre agent doit "céder" au choix du premier : il est clair alors que la division du travail n'émerge que si H et F ont des intérêts convergents.

- Si H et F décident de se spécialiser et de partager les produits de leurs spécialisations respectives en fonction d'un coefficient a que nous supposons, pour simplifier, identique pour les deux joueurs, chacun d'entre eux reçoit un paiement ayant deux composantes :

⁸ Toutes les variations de produit considérées tiennent compte de la variation de la productivité moyenne et de la variation du nombre d'heures travaillées.

- la première est la part restante (a) de leur produit individuel après qu'ils aient fait bénéficier leur partenaire soit d'une partie de leurs biens et services domestiques, soit d'une partie de leurs biens et services marchands,
- la seconde est la part $(1-a)$ du produit de leur partenaire qui leur est rétrocédée.

- Dans une troisième issue possible, un agent décide de diviser le travail en faisant bénéficier l'autre d'une partie de son produit tandis que le deuxième agent conserve la totalité de son produit. L'exploitation est conçue comme un refus unilatéral de partage des gains. Il ne reste à un des agents qu'une partie de son produit tandis que l'autre agent bénéficie de la totalité de son produit et d'une partie de celui de son partenaire.

- Enfin, dans une quatrième issue, les deux agents décident simultanément de diviser le travail en essayant d'exploiter le travail de son partenaire. Ils ne bénéficient alors que de leur propre produit.

Les couples de stratégies possibles se résument ainsi :

Issues du jeu : (action de F, action de H)

(non-division du travail, non-division du travail)

(non-division du travail, division du travail sans échange)

(non-division du travail, division du travail sans échange)

(division du travail avec échange, non-division du travail)

(division du travail avec échange, division du travail avec échange)

(division du travail avec échange, division du travail sans échange)

(division du travail sans échange, non-division du travail)

(division du travail sans échange, division du travail avec échange)

(division du travail sans échange, division du travail avec échange)

Nous procéderons en deux étapes. Nous nous maintiendrons d'abord partiellement dans l'optique de G. Becker en supposant que seul l'échange du surplus créé par la spécialisation peut susciter des comportements opportunistes. Rappelons que chez G. Becker, une condition du mariage est que chaque conjoint obtienne au moins ce qu'il pourrait produire seul. Nous reviendrons ensuite à une perspective strictement individuelle en remettant en cause la condition de rationalité individuelle imposée précédemment qui ne peut être postulée dans une approche stratégique.

Nous allons tout d'abord envisager une première forme de conflit limité à l'échange du surplus créé par la spécialisation. Chaque agent garantit à son partenaire au moins ce qu'il pourrait obtenir seul. Le surplus créé par la spécialisation, noté r , se définit par la différence entre la somme de ce que H et F gagnent en divisant le travail et la somme de ce qu'ils gagnent en ne divisant pas le travail, ce qui donne :

$$r = W_F^{DT} + W_H^{DT} + D_F^{DT} + D_H^{DT} - (W_F^{NDT} + W_H^{NDT} + D_F^{NDT} + D_H^{NDT})$$

Il y aura un surplus créé par la spécialisation dans le secteur domestique si $D_F^{DT} > D_F^{NDT} + D_H^{NDT}$ et dans le secteur marchand si $W_H^{DT} > W_F^{NDT} + W_H^{NDT}$. Nous noterons $r_F = D_F^{DT} - (D_F^{NDT} + D_H^{NDT})$ le surplus créé par la spécialisation dans le secteur domestique et $r_H = W_H^{DT} - (W_F^{NDT} + W_H^{NDT})$ le surplus créé par la spécialisation dans le secteur marchand. Les membres du ménage vont à présent s'interroger sur la répartition de ces seuls surplus. Il serait naturel que chacun d'eux bénéficie d'une partie du supplément de biens et services domestiques et d'une partie du supplément de biens marchands. Chaque agent bénéficie ainsi d'un supplément de biens marchands et de biens domestiques qu'il utilise en fonction de ses préférences. Un comportement "coopératif" de la part de H veut donc qu'il laisse à F la libre disposition d'une partie du supplément de biens et services marchands. De même, un comportement "coopératif" pour la répartition de la part de F veut qu'elle produise des biens et services domestiques en fonction des préférences de H. Mais on peut également imaginer que les agents puissent se montrer "non coopératifs" pour la répartition et cherchent à accroître leurs gains individuels au détriment de leur partenaire. Si nous conservons l'option que la répartition ne met en jeu que les surplus de la spécialisation, un agent peut se montrer non coopératif en bénéficiant d'une partie du gain net produit par l'autre et en conservant l'ensemble du gain net qu'il a produit pour lui-même. Par exemple, H bénéficierait des services domestiques de sa partenaire mais conserverait la totalité du supplément de revenu salarial produit par la spécialisation. Les termes de l'échange défavorisent alors l'un des joueurs sans qu'offrir individuellement son travail devienne a priori plus attractif puisque, rappelons-le, nous raisonnons dans un cadre où chaque agent garantit à l'autre au moins ce qu'il peut obtenir seul, en ne divisant pas le travail. Évidemment, l'agent qui subit les conséquences des tendances opportunistes de son partenaire n'obtient en divisant le travail rien de plus ni rien de moins qu'en n'agissant pas ainsi.

La forme normale relie les combinaisons de stratégies aux paiements des joueurs.

Tableau 4-1 : Division du travail I, forme normale

	H ₁ : ne pas se spécialiser	H ₂ : se spécialiser et échanger	H ₃ : se spécialiser et ne pas échanger
F ₁ : ne pas se spécialiser	0,0	0,0	0,0
F ₂ : se spécialiser et échanger	0,0	$ar_F + (1-a)r_H, ar_H + (1-a)r_F$	$ar_F, r_H + (1-a)r_F$
F ₃ : se spécialiser et ne pas échanger	0,0	$r_F + (1-a)r_H, ar_H$	r_F, r_H

Ce jeu admet deux équilibres F₁-H₁ et F₃-H₃. Lorsque les joueurs se trouvent dans l'une ou l'autre de ces situations, aucun d'eux n'a intérêt à changer de stratégie. Un équilibre de Nash⁹ domine l'autre au sens de Pareto et peut être considéré comme un point focal. Dans ce cadre d'analyse, le seul problème posé est celui de la coordination des actions des joueurs qui est un problème relativement mineur. On voit que l'organisation du travail qui émerge conduit les joueurs à profiter des avantages que présente leur propre secteur de spécialisation. F dispose librement du supplément de biens et services domestiques et H dispose librement du supplément de biens et services marchands.

On peut cependant, étant donné la configuration des gains et des coûts, envisager une situation sans doute moins optimiste, mais peut-être plus réaliste, où le joueur qui se montre non coopératif quand vient le moment de la répartition ne donne même pas à son partenaire les biens et services qu'il produisait seul.

Au lieu de raisonner uniquement sur les surplus créés par la spécialisation, le conflit relatif à l'échange se radicalise et porte sur les gains individuels des agents. Nous entendons par gains individuels ce que le processus de spécialisation apporte, et éventuellement fait perdre, à chaque individu, avant qu'un échange intervienne. H, en se spécialisant totalement sur le marché du travail, va complètement renoncer à la production domestique. Par rapport

⁹ On pourra noter que chaque joueur a une stratégie faiblement dominante qui consiste à se spécialiser et à ne pas échanger. Mais la procédure d'élimination de stratégies faiblement dominées est à utiliser avec précaution. C'est pourquoi on lui préfère l'équilibre de Nash.

à une non-division du travail, H gagne donc des revenus salariaux et perd des biens et services domestiques. F, en se spécialisant dans le secteur domestique, perd des revenus salariaux et gagne des biens et services domestiques.

Tableau 4-2 : division du travail I, forme normale

F H	H ₁	H ₂	H ₃
F ₁	$W_F^{NDT} + D_F^{NDT}$, $W_H^{NDT} + D_H^{NDT}$	$W_F^{NDT} + D_F^{NDT}$, $W_H^{NDT} + D_H^{NDT}$	$W_F^{NDT} + D_F^{NDT}$, $W_H^{NDT} + D_H^{NDT}$
F ₂	$W_F^{NDT} + D_F^{NDT}$, $W_H^{NDT} + D_H^{NDT}$	$(1-a)W_H^{DT} + aD_F^{DT}$, $aW_H^{DT} + (1-a)D_F^{DT}$	aD_F^{DT} , $W_H^{DT} + (1-a)D_F^{DT}$
F ₃	$W_F^{NDT} + D_F^{NDT}$, $W_H^{NDT} + D_H^{NDT}$	$D_F^{DT} + (1-a)W_H^{DT}$, aW_H^{DT}	D_F^{DT} , W_H^{DT}

Haut : paiement de F ; bas : paiement de H.

Nous pouvons faire plusieurs hypothèses sur les paiements

- 1 - $W_H^{DT} > W_H^{NDT} + W_F^{NDT}$: la spécialisation marchande a une rationalité économique directe.
- 2 - $D_F^{DT} > D_F^{NDT} + D_H^{NDT}$: la spécialisation domestique a une rationalité économique directe.
- 3 - $(1-a)W_H^{DT} + aD_F^{DT} > W_F^{NDT} + D_F^{NDT}$ et $aW_H^{DT} + (1-a)D_F^{DT} > W_H^{NDT} + D_H^{NDT}$: il est plus attractif de diviser le travail en échangeant que de ne pas diviser le travail.

À partir de ces hypothèses, demandons-nous quels sont les équilibres associés à cette forme normale. Commençons par les meilleures réponses de H aux actions de F.

- Si F joue F₁, H jouera indifféremment H₁, H₂ ou H₃ : si F refuse de se spécialiser, son choix n'influe pas sur les paiements de H.
- Si F joue F₂, H jouera nécessairement H₃, par hypothèse. H ne jouera pas H₂. On peut noter dès maintenant que l'issue idéale dans laquelle les membres d'un ménage parviennent à coopérer dans la production et dans l'échange est exclue. Les paiements étant symétriques, F ne jouera pas non plus cette action. Il ne jouera pas non plus H₁ puisque cela signifierait qu'une division du travail "réussie" est moins rentable qu'une non-division du travail.
- Si F joue F₃, la meilleure réponse de H est incertaine et dépend d'hypothèses auxiliaires. On ne sait pas si W_H^{DT} est supérieur ou inférieur à $W_H^{NDT} + D_H^{NDT}$. Si nous raisonnons en

termes d'équivalents marchands de la production domestique, nous pouvons penser que les biens et services marchands produits par H lorsqu'il divise le travail pourraient être, grâce aux gains d'efficacité, supérieurs à la somme des biens et services domestiques et marchands qu'il est capable de produire seul. Dans ce cas, la meilleure réponse de H serait H_3 . On pourrait objecter à cette façon de voir qu'il est impossible concrètement de vivre en utilisant un seul type de biens et services¹⁰, auquel cas, la meilleure réponse de H est H_1 , c'est dire refuser de diviser le travail.

Les meilleures réponses de F aux actions de H se déduisent symétriquement. En faisant la correspondance des meilleures réponses, on obtiendra comme équilibres, dans le cas où la non-division du travail est plus attractive que la division du travail associée à un refus bilatéral de l'échange, F_1-H_1 , F_3-H_1 , F_1-H_3 qui impliquent tous une non-division du travail. Dans le cas contraire, on obtiendra comme équilibres F_1-H_1 et F_3-H_3 . Dans ce dernier cas, l'équilibre correspondant à une division du travail domine l'équilibre correspondant à la non-division du travail.

Même en restant le plus près possible de l'approche de G. Becker, il n'est pas possible de rendre compte de l'émergence de la division sexuelle du travail avec échange à partir du moment où est introduit un conflit relatif à l'échange des gains sans faire une hypothèse de moralité généralisée.

¹⁰ On pourrait s'interroger sur le sens qu'il faut donner à la somme des types de biens et services produits. Deux interprétations sont possibles : 1/ on ne se demande pas comment ces deux types de produit seront transformés en "biens fondamentaux" et on compare simplement les quantités de biens et services dont l'agent dispose. Cette comparaison très simple suffit pour remarquer que l'issue de la division du travail avec échange sera exclue. 2/ on s'inscrit dans la perspective d'une fonction de production de biens fondamentaux, qui est évidemment alors de type additif (les deux types de produit sont parfaitement substituables). Ce qui est un cas particulier de fonction de production. On peut alors légitimement s'interroger sur les résultats que l'on obtiendrait avec une fonction de production standard. Mais on sait partiellement ce qu'on n'obtiendrait pas : une division du travail avec échange, étant donné que les inputs de biens et services d'une division du travail associée à un refus unilatéral d'échanger sont supérieurs aux inputs de biens et services d'une division du travail avec échange bilatéral. Normalement, à l'équilibre, l'isoquant de production atteint dans le second cas devrait être inférieur à l'isoquant de production atteint dans le premier.

III. ORGANISATION INTERNE DU TRAVAIL LORSQUE LA SPÉCIALISATION DOMESTIQUE A UNE RATIONALITÉ ÉCONOMIQUE INDIRECTE

III. 1. LA DIVISION SEXUELLE DU TRAVAIL COMME RELATION DE TRAVAIL

En réalité, la conception de l'échange de G. Becker ne correspond pas à la relation d'échange dans les ménages des sociétés industrialisées contemporaines. La rationalité économique indirecte du travail domestique transforme la relation d'échange en relation de travail. L'externalisation vers le marché d'une partie toujours plus grande des activités non marchandes leur a non seulement enlevé tout rôle direct dans la création du gain de la spécialisation en raison de leur déqualification mais a aussi impliqué une mutation du sens même de l'échange sous-jacent à la division du travail. Dans les sociétés industrialisées, le travail non marchand se ramène à un ensemble d'activités d'auto-entretien, de services domestiques que chacun est capable de se rendre et de rendre aux autres comme se laver, s'habiller, laver le linge et la vaisselle, faire le ménage et les courses, laver et faire manger les enfants,...

Il s'agit toujours de procéder à une substitution entre temps de travail féminin et masculin mais la nature de l'échange diffère. F rend des services domestiques dont le produit est volatile, consommé sitôt produit, non stockable, qu'il faut recommencer jour après jour. Mais grâce aux services domestiques que lui rend F, H, dont le temps est "libéré", se consacre au travail marchand dont le produit, un salaire, est non volatile, stockable, améliorable et transférable. Si l'on reprend les analogies empruntées à l'analyse économique du marché, la conception initialement défendue par G.Becker du ménage comme "petite entreprise" dans laquelle chaque individu fonctionne comme input ne doit pas faire oublier la réalité des relations économiques interpersonnelles dans une entreprise : des relations de travail par lesquelles une personne s'engage à mettre durablement son travail à la disposition d'une autre moyennant rémunération. Rien ne s'oppose au fait de considérer le travail domestique comme un ensemble de tâches impliquant un effort laborieux susceptible d'être rémunéré. De plus, comme dans la relation entre un employeur et un employé, l'agent spécialisé dans le secteur domestique n'exerce pas de contrôle direct sur le produit de son travail, c'est à dire sur l'amélioration de la productivité marchande de H, due en partie à la

suraccumulation masculine de capital humain destiné au marché du travail. L'agent spécialisé dans le secteur domestique peut recevoir éventuellement une partie de ce supplément productif si l'agent spécialisé sur le marché du travail y consent. La relation de travail dans un ménage se distingue pourtant d'une relation de travail dans une entreprise : elle est personnelle et privée dans le premier cas et publique dans le second. Cela implique l'existence d'un contrat de vente du travail dans un cas mais pas dans l'autre : en ce qui concerne le ménage, les conditions dans lesquelles s'effectuent le travail et le "prix" auquel il s'échange ne sont pas définis.

La spécialisation domestique est donc conçue ici comme le moyen de faire bénéficier l'un des membres du ménage des rendements croissants de l'accumulation de capital humain destiné au marché du travail, et non comme travail productif au sens premier de ce terme. Les gains de la division du travail s'incarnent sous la forme de revenus salariaux matériels et stockables. L'agent destiné à se spécialiser dans le secteur domestique accepte ou refuse de fournir ces services domestiques en sachant que ce travail n'a qu'une rationalité économique indirecte, en faisant gagner du temps et (surtout) de l'argent à l'agent spécialisé sur le marché du travail¹¹.

Il peut être intéressant de noter que le point de vue adopté dans cette section peut être défendu sur la base d'arguments d'une nature tout à fait différente. On pourrait, par exemple, invoquer le désir de rendre compte des décisions d'agents victimes d'une distorsion de perception des contributions individuelles au gain de la division du travail, à l'instar de celle à laquelle A. Sen (1991) fait référence :

"En réalité, il se peut que la notion de ce qui est réellement produit par qui dans un système intégré ne soit pas claire du tout." (p.249)

"La distorsion dans la perception semble se rapporter au volume du gain monétaire direct plutôt qu'à la quantité de temps et d'efforts déployés (ou au rôle des activités non marchandes des autres membres de la famille, qui permettent indirectement ces gains)." (p.254)

¹¹ Ces développements ont une certaine proximité avec l'analyse de C. Delphy (1974) selon laquelle le mariage peut être considéré comme un contrat de travail par lequel le chef de famille peut "s'approprier tout le travail effectué dans la famille puisqu'il peut le vendre comme le sien propre, comme dans le cas de l'artisan ou de l'agriculteur". (p.1818) Nous n'avons pas abordé le cas du travail indépendant mais il pourrait également être analysé selon le même principe d'une rationalité économique indirecte.

L'éventualité d'un enregistrement inexact des contributions perçues par les membres du ménage peut d'ailleurs être soutenue par la confusion qui peut naître premièrement, du fait que la contribution féminine au gain collectif de la division du travail est indirecte, et deuxièmement, du fait que cette contribution se matérialise d'abord par des revenus monétaires qui sont versés à l'agent spécialisé sur le marché du travail, lequel est considéré sinon comme leur propriétaire du moins comme leur détenteur "naturel"¹².

En analysant le choix d'une organisation interne du travail sur la base de cette relation de travail, nous verrons que **H a intérêt à ce que F lui rende des services domestiques mais n'a pas intérêt à les rétribuer.**

III. 2. L'ÉMERGENCE DE LA NON DIVISION DU TRAVAIL

Commençons par un exemple simple illustrant la perspective maintenant adoptée sur le choix d'une organisation interne du travail. Les membres d'un ménage, H et F, se demandent s'ils vont ou non diviser le travail au cours de la période qui suit, que l'on suppose d'une durée de dix ans. H est un médecin, doté d'un diplôme de spécialiste grâce auquel il peut prétendre à un salaire de 180 000 francs par an. F a une maîtrise d'économie grâce à laquelle elle peut espérer gagner initialement 96 000 francs par an.

- Si F et H décident d'offrir individuellement leur travail, leurs deux salaires progresseront au rythme de 10%¹³ sur la période. H perçoit finalement 1 980 000 contre 1 056 000 pour F.

- S'ils divisent le travail, H se spécialisera sur le marché du travail et F dans le secteur domestique. Dans ce cas, les revenus salariaux annuels de H augmenteront en moyenne de 40%¹⁴ au cours de ces dix ans, alors que le salaire de F diminuera de 20% sur cette même période de dix années. F ne souffre pas de la perte de ses revenus dans la mesure où elle

¹²On pourrait aussi arguer du fait que les services domestiques ne sont pas cet "équivalent universel" des richesses produites par le travail dans les sociétés occidentales : la monnaie. Mais dans une certaine mesure, cela rejoint notre argumentation première selon laquelle le produit des activités domestiques n'est en aucune manière stockable.

¹³ Donner une vitesse de progression salariale identique aux hommes et aux femmes n'est pas tout à fait réaliste puisque à niveau de diplôme donné, on continue d'observer une différence entre les salaires moyens des hommes et des femmes célibataires au détriment des femmes.

bénéficie d'une partie des revenus salariaux de son partenaire. Par conséquent, au terme d'une période de division du travail, les gains de F s'élèvent à 768 000 francs, ceux de H à 2 520 000 francs.

- Si H décide de ne pas partager les gains de la spécialisation, les paiements ne changent pas puisque H conserve la totalité de ses revenus salariaux. Si la spécialisation avait été totale, le gain de F serait maintenant nul. Mais comme nous avons supposé que sa spécialisation était partielle, il lui reste les revenus de son propre travail salarié.

- Si H décide de partager les gains de la division sexuelle du travail, il verse une partie de ses revenus salariaux à F. Supposons que F bénéficie de 340 000 francs issus des revenus salariaux de H.

Ces gains peuvent être résumés dans la matrice de gains suivante. Dans celle-ci, nous envisageons l'émergence de l'issue "Coopérative" qui implique que les membres du ménage "Coopèrent" sur le terrain de la production et sur celui de la répartition. Si l'un des agents refuse de coopérer soit pour la production soit pour la répartition, l'action est notée NC, étant entendu que F ne peut refuser de coopérer que pour la production et que H ne refuse de coopérer que pour la répartition¹⁵. Le jeu devient ici séquentiel : si F refuse de coopérer pour produire, c'est à dire refuse de libérer H des "corvées" domestiques pour qu'il puisse se spécialiser sur le marché du travail et y investir en capital humain, il n'y aura rien à gagner et donc rien à partager. Dans ce cas, le jeu s'arrête. Si F accepte de coopérer pour produire, elle rend un service à H qui en échange, devrait lui attribuer une part du gain. Mais H peut fort bien conserver ce gain, la décision relative à la répartition pouvant être considérée comme postérieure à la décision relative à la production. Ce jeu déclenche des interrogations de F sur ce que son partenaire s'apprête à faire. Comme F est la première à prendre sa décision, elle doit se demander quelle sera la réaction de H si elle accepte la spécialisation domestique. Il s'agit donc d'un jeu séquentiel.

¹⁴ Les variations indiquées intègrent variation du taux de salaire et variation du temps de travail.

¹⁵ On pourrait reprendre très exactement l'ensemble des actions présenté dans l'analyse de la section précédente mais cela alourdirait la forme normale sans modifier les résultats. Étant donné que F ne participe qu'indirectement à la création du gain collectif, elle ne dispose d'aucune action sur sa répartition. En ce qui concerne H, il n'a rien à gagner à refuser la spécialisation.

Tableau 4-3 : Exemple, "forme normale"

F	H	C	NC
	C	1 108 000 ; 2 180 000	768 000, 2 520 000
	NC	1 056 000 ; 1 980 000	1 056 000 ; 1 980 000

Pour simplifier l'écriture de la forme normale, nous écrivons les paiements de chaque issue en leur soustrayant les paiements de l'issue de référence, c'est à dire les revenus salariaux de chaque agent lorsqu'il offre individuellement son travail. Nous verrons mieux ainsi quelles issues présentent une détérioration ou une amélioration des gains individuels par rapport à la situation de référence des agents. Cette démarche vise simplement à un rapprochement du processus de décision des agents qui comparent leurs devenirs possibles en prenant la situation d'une offre individuelle de travail comme référence¹⁶.

Tableau 4- 4: Exemple, forme normale simplifiée

F	H	C	NC
	C	52 000 ; 200 000	-288 000 ; 540 000
	NC	0 ; 0	0 ; 0

Ce jeu admet un seul équilibre de Nash (NC-NC) qui recommande à F de refuser de se spécialiser. De ce fait, H ne peut se spécialiser. La non-division du travail apparaît donc comme la seule issue individuellement optimale alors qu'il s'agit d'une issue pareto-dominée. En effet, si les joueurs choisissent une des autres issues, l'un d'entre eux a toujours intérêt à dévier. En C-C, c'est H qui a intérêt à dévier puisqu'il gagne plus en refusant de partager les gains de la division du travail. En C-NC, c'est maintenant F qui a intérêt à dévier puisque c'est la solution la plus défavorable pour elle. Ce résultat ne dépend pas des valeurs particulières de notre exemple. Celui-ci est facilement généralisable comme nous allons le voir.

Soit W_F^{NDT} les revenus salariaux de F lorsqu'elle refuse la spécialisation domestique

W_F^{DT} , les revenus salariaux de F lorsqu'elle se spécialise dans le secteur domestique

W_H^{NDT} , les revenus salariaux de H lorsqu'il refuse la spécialisation sur le marché du travail

W_H^{DT} , les revenus salariaux de H lorsqu'il accepte la spécialisation sur le marché du travail

Soit enfin, $0 < \alpha < 1$ le coefficient en fonction duquel H partage ses revenus salariaux. Nous obtenons alors comme forme normale :

Tableau 4-5 : division du travail II, forme normale

	H	C	NC
F	C	$W_F^{DT} + \alpha W_H^{DT}; (1-\alpha)W_H^{DT}$	$W_F^{DT}; W_H^{DT}$
	NC	$W_F^{NDT}; W_H^{NDT}$	$W_F^{NDT}; W_H^{NDT}$

Nous pouvons maintenant facilement passer à la forme normale simplifiée. Il est donc entendu que la situation de référence pour F et H consiste à ne pas diviser le travail. Les paiements correspondant à cette issue conservent la valeur 0.

Nous appellerons :

- r_F , le gain net pour F d'une division du travail "honnête", c'est à dire dans laquelle H rétrocède à sa partenaire une partie des gains de la spécialisation. Ce gain net équivaut à la différence entre ce que gagne F en divisant le travail et ce qu'elle gagne en refusant de diviser le travail : $r_F = W_F^{DT} + \alpha W_H^{DT} - W_F^{NDT} > 0$.

- r_H , le gain net pour H d'une division du travail "honnête". Ce gain net est égal à la différence entre ce qui reste à H après partage et ce qu'il gagne en refusant de diviser le travail : $r_H = (1-\alpha)W_H^{DT} - W_H^{NDT} > 0$ (sinon, la question de l'émergence de la division du travail ne se pose pas).

¹⁶ On pourrait choisir une des autres issues comme référentiel mais celle-ci s'impose naturellement étant donné que la situation initiale des agents dans la réalité comme dans la théorie économique est celle

- R_H , le gain net total d'une division du travail qui est détenu et produit initialement par H. Ce gain est égal à la différence entre ce que gagne H en divisant le travail et ce qu'il gagne en l'offrant individuellement : $R_H = W_H^{DT} - W_H^{NDT}$. $R_H > 0$ puisque lorsque H se spécialise sur le marché du travail, $W_H^{NDT} < W_H^{DT}$.

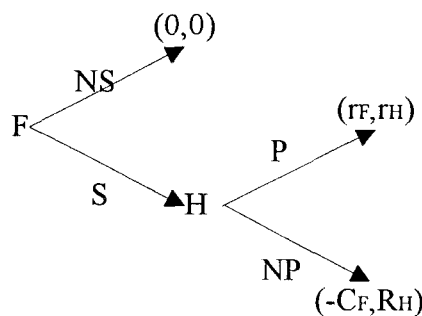
- C_F , le coût net total d'une division du travail, qui est supporté par F. Ce coût est égal à la différence entre ce que F gagne seule en divisant le travail et ce qu'elle gagne en ne divisant pas le travail : $C_F = W_F^{NDT} - W_F^{DT} > 0$. Ce sont les revenus salariaux auxquels F renonce personnellement en divisant le travail. Nous savons que $C_F > 0$ lorsque F se spécialise dans le secteur domestique, $0 \leq W_F^{DT} < W_F^{NDT}$.

Nous pouvons maintenant écrire la forme normale simplifiée.

Tableau 4-6 : Division du travail II, forme normale simplifiée

	H	C	NC
F	C	r_F, r_H	$-C_F, R_H$
	NC	$0; 0$	$0; 0$

Figure 4-1 : Division du travail II, forme extensive



Étant donné ce que nous savons sur les valeurs prises par les différentes variables, il est facile de déterminer l'équilibre de ce jeu. Comme $0 < r_H < R_H$ ¹⁷ et $-C_F < 0 < r_F$ ¹⁸, la

d'individus agissant isolément, non conjointement.

¹⁷ $r_H = (1-a)W_H^{DT} - W_H^{NDT} > 0 \Leftrightarrow (1-a)W_F^{DT} > W_H^{NDT}$. Cela est vrai par hypothèse, sinon une division du travail "honnête" n'est pas individuellement rationnelle pour H.

seule issue d'équilibre est NC-NC qui consiste à ne pas diviser le travail. Ce résultat est compréhensible dans le contexte de décision que nous avons élaboré : à la fin du jeu, il est évident que H a intérêt à choisir de ne pas partager le gain de l'action collective puisque son paiement est supérieur¹⁹. Étant capable de reproduire le raisonnement de H, F sait que si elle se spécialise, H refusera d'en partager les gains. Ce modèle est aussi appelé "dilemme du prisonnier à un côté" : il a des propriétés similaires à celles du dilemme du prisonnier mais il est asymétrique. Dans ce type de dilemme du prisonnier, au moins un joueur préfère ne pas coopérer à n'importe quoi d'autre : c'est H.

Bien entendu, on pourrait imaginer une représentation du jeu sous une forme plus complexe et plus riche en tenant compte des gains et des coûts non matériels, en s'inscrivant dans une conception du bien-être qui déborde largement les aspects productifs. Mais une telle approche ne sera pas développée ici pour deux raisons. D'une part, les deux secteurs d'activité ont probablement tous deux des avantages et des inconvénients qualitatifs et il semble difficile de se prononcer sur celui qui présente le solde net le plus avantageux ou le plus désavantageux. Les conditions de travail dans le secteur domestique sont peut-être plus souvent meilleures que les conditions de travail sur le marché : l'individu bénéficie d'une assez grande liberté pour organiser son travail, il n'a pas de supérieur hiérarchique direct, ni d'obligations de rendement,... Mais exercer une activité professionnelle présente des avantages en termes de relations sociales. Les normes sociales sont probablement déterminantes quant aux avantages non productifs de tel ou tel type de travail : il semble cependant qu'en ce qui concerne les pays occidentaux, le travail domestique soit plus difficile à supporter que le travail marchand. D'autre part, l'originalité de l'approche économique de la division sexuelle du travail réside pour partie dans sa focalisation sur les aspects productifs que les autres domaines de recherche traitent de façon moins approfondie.

¹⁸ $r_F = W_F^{DT} + aW_H^{DT} - W_F^{NDT} > C_F = W_F^{DT} - W_F^{NDT}$ puisque $aW_H^{DT} > 0$. On suppose par ailleurs qu'une division du travail "honnête" est individuellement rationnelle pour F sinon l'émergence de la non division du travail devient triviale, c'est à dire que $r_F > 0$. Si les paiements de F sont tous négatifs, à l'exception du paiement associé à une offre individuelle de travail, le résultat perd beaucoup de son intérêt. Par contre, il est plus stimulant de penser que même si la division du travail peut éventuellement donner à F un paiement supérieur à celui d'une non division du travail, la configuration des gains et des coûts peut l'amener malgré tout à choisir une non division sexuelle du travail.

¹⁹ On peut noter que si $C_F=0$, ce jeu admet deux équilibres dont l'un seulement est parfait qui consiste à offrir individuellement son travail.

CONCLUSION

Ce chapitre a opposé deux configurations des gains de la division du travail. Dans la configuration "symétrique", qui est celle de G.Becker, la spécialisation dans le secteur domestique comme dans le secteur marchand a une rationalité économique directe : en se spécialisant, chaque agent produit plus et/ou mieux que ne le ferait son partenaire en un même temps de travail. Dans la configuration "asymétrique", seule la spécialisation sur le marché du travail possède une rationalité économique directe. La spécialisation domestique n'est pourtant pas inutile car, en tant qu'action permettant une action économiquement efficace, elle a une rationalité économique indirecte modifiant l'échange sous-jacent à la division du travail. Une analyse comme jeu non coopératif du choix d'une organisation interne du travail introduisant un conflit relatif à l'échange donne par conséquent des résultats différents : si une certaine forme de division du travail peut émerger dans la première configuration, la non-division du travail est l'unique équilibre de la seconde configuration.

Toutefois, on peut noter que les résultats de cette perspective théorique semblent paradoxalement moins réalistes que ses hypothèses puisque l'exclusion de la division du travail devient absolue. Ce sont alors les fondements d'une spécialisation dans les ménages qui deviennent difficiles à saisir. Ce renversement brutal du choix de l'organisation du travail soulève nécessairement quelques interrogations quant au statut de la démonstration. Celle-ci ne peut être considérée comme complète et a surtout pour vocation de montrer que les ménages, lorsqu'il s'agit pour eux de choisir une organisation interne du travail, sont confrontés, contrairement aux enseignements des approches usuelles, à un problème structurel de coopération dont il faut alors chercher des voies de résolution.

Chapitre 5

FONDEMENTS HISTORIQUES D'UNE NON DIVISION SEXUELLE DU TRAVAIL

INTRODUCTION

Les chapitres précédents ont mis en présence plusieurs approches reposant sur des hypothèses théoriques différentes et débouchant sur des implications divergentes. Ces approches s'opposent d'une part, sur l'hypothèse relative au type de rationalité à l'œuvre dans les ménages, collective ou individuelle, et d'autre part, sur l'hypothèse relative à la rationalité économique de la spécialisation domestique, directe ou indirecte. L'approche globale, incarnant une forme de rationalité collective, s'oppose à l'approche non coopérative incarnant une rationalité individuelle dans le ménage. Entre elles deux, se loge l'approche coopérative qui introduit des éléments individuels dans une rationalité qui demeure globale. Dans l'approche globale statique de G.Becker, la spécialisation dans le secteur domestique a une rationalité économique directe alors qu'elle devient indirecte dans l'approche non coopérative. Or les implications obtenues, division ou non division du travail, semblent dépendre de façon cruciale du choix des hypothèses. Dans l'approche globale regroupant rationalité collective du ménage et rationalité directe de la spécialisation domestique, la division du travail est la seule décision concevable alors que la non division du travail émerge finalement comme unique issue envisageable dans une approche non coopérative, réunissant rationalité individuelle dans le ménage et rationalité indirecte de la spécialisation domestique.

Mais finalement, la diversité des hypothèses et des résultats déconcerte quelque peu : quel cadre d'hypothèses définit le mieux le contexte de la décision? Peut-on passer d'une approche à l'autre, comme C. Brossollet (1993) le laisse entendre en reliant les tendances récentes de l'activité féminine à l'approche coopérative dynamique et en renvoyant l'approche globale statique de G. Becker aux années soixante? Ce cinquième chapitre réunit les réponses ou les éléments de réponse à ces questions en apportant quelques précisions à la délimitation du contexte socio-économique dans lequel ces hypothèses cruciales pour le choix d'une organisation interne du travail, prennent ou ne prennent pas sens.

La section 1 s'intéresse à la représentation des objectifs du ménage. Elle se demande dans quelles circonstances il est pertinent de supposer que les ménages ont pour but de maximiser le gain de l'un d'entre eux, le gain des deux ou chaque gain individuel. Il paraît, a priori, utile de se tourner vers l'évolution historique de la place faite à des intérêts économiques féminins distincts de ceux de la famille, du conjoint. Nous verrons que certaines conditions politiques et économiques sont nécessaires pour qu'une représentation de la division sexuelle du travail comme résultat de la maximisation de gains individuels soit réaliste.

La section 2 aborde la question de la nature des gains de la spécialisation. Les critiques adressées à l'hypothèse beckerienne se fondent sur des réalités empiriques datées et socialement localisées : les caractéristiques actuelles du travail domestique dans les sociétés occidentales. L'extension limitée dans le temps de ces caractéristiques n'exclut donc pas que l'hypothèse d'une rationalité directe de la spécialisation domestique ait connu ou connaisse une certaine pertinence dans d'autres contextes.

I. LE CHOIX D'UNE HYPOTHÈSE DE RATIONALITÉ

I. 1. DROITS INDIVIDUELS ET CHOIX D'UNE HYPOTHÈSE DE RATIONALITÉ

Replacer les intérêts individuels, la rationalité individuelle des acteurs au centre de l'analyse a un premier intérêt, méthodologique. Mais si on laisse momentanément en retrait cet argument, considérer que les membres d'un ménage ont pour objectif la maximisation de leurs gains individuels ne doit pas seulement avoir formellement un intérêt mais aussi convenir à la description du phénomène que l'on s'efforce de mieux comprendre. S'il s'avérait, pour des raisons dont il faudrait alors rendre compte, que les membres d'un ménage agissent comme s'ils maximisaient leur gain global alors la focalisation sur les individus, qui met en difficulté les prédictions du modèle beckerien quant à l'émergence d'une division du travail, court le risque de ne pas apporter grand chose à l'interprétation économique des décisions de travail.

Une exigence minimale de réalisme pour une approche non coopérative est que les actions envisagées dans cette approche soient accessibles aux deux membres du ménage, quel que soit leur sexe. Ces actions sont au nombre de deux : se spécialiser ou non, échanger ou non les produits de leur spécialisation. Si l'une de ces actions ne peut être entreprise par l'un des joueurs, une des colonnes ou une des lignes deviennent superflues. D'une façon générale, on peut dire que l'éviction d'une des actions possibles modifie qualitativement non seulement la nature du problème¹ mais parfois également la nature de la solution, si l'action supprimée était l'action élue lorsqu'elle était disponible.

Plusieurs motifs peuvent rendre compte de l'indisponibilité durable ou non d'une des actions. Les droits individuels, en particulier, fixent les contraintes à l'intérieur desquelles un choix individuel est effectué, en excluant certaines possibilités ou en en imposant d'autres.

¹ A. Sen nous rappelle que : " Choisir x lorsque y n'est pas disponible est différent du fait de choisir x lorsque y est disponible. Le langage courant illustre parfois cette forme " raffinée "; par exemple " jeûner ", ce n'est pas simplement cesser de s'alimenter, c'est le faire alors qu'on a la possibilité de s'alimenter. On peut envisager le jeûne différemment d'autres façons d'être privé d'alimentation précisément en raison de l'élément " choix " implicite dans cette description " raffinée ". " (A. Sen, 1991, p.57) Il est évident que parler de la " rationalité " de la division sexuelle du travail pour les femmes lorsqu'il n'existe pas d'autre choix possible a quelque chose d'absurde.

Ils déterminent le champ des possibles et balisent l'action individuelle. C'est pourquoi la question des droits, civils et politiques, des femmes à l'égard de leur travail, de leur maîtrise des produits de ce travail et de leurs droits sur les ressources familiales, n'est pas anodine lorsqu'on analyse la division sexuelle du travail comme le résultat de l'interaction de décisions individuelles et affecte très directement les deux types d'action impliqués dans la matrice des gains. Une approche centrée sur les décisions individuelles de chaque membre du ménage présuppose que ceux-ci, quel que soit leur sexe, puissent décider seuls et librement de leur temps de travail et de sa localisation. Si ce n'est pas le cas, c'est à dire si les hommes ou les femmes se trouvent insérés dans des contextes institutionnels conférant à d'autres qu'eux-mêmes le soin de prendre des décisions relatives à l'affectation de leur temps de travail alors écrire l'objectif des membres du ménage comme deux fonctions d'utilité distinctes ou comme le produit des gains individuels dans la solution de Nash perd sa signification initiale. Cela ne signifie pas que les intérêts économiques individuels n'ont aucune espèce d'importance, mais que les contraintes exogènes s'exerçant sur les choix individuels doivent intervenir explicitement.

Ainsi, si les décisions de travail d'un des membres du ménage sont sous la coupe de l'autre membre du ménage, ce dernier a toute latitude pour imposer à la personne qui lui est subordonnée les actions destinées à la maximisation de ses propres intérêts individuels. Si c'est F qui est soumise à l'autorité de H, le choix d'une organisation interne du travail peut être déduit du classement des préférences de H, dans une négligence totale du classement des préférences de F, si l'on écarte l'hypothèse d'un contre-pouvoir de F. L'issue émergent finalement consiste alors pour H à imposer une division du travail reposant sur l'exploitation illégitime du travail de sa partenaire.

Le principe de l'autorité masculine sur les femmes et en particulier sur leur travail incarne très précisément l'éviction d'une des options accessibles aux femmes lorsque l'analyse se centre sur les intérêts individuels. Dans ce contexte, les femmes ne peuvent ni décider individuellement de travailler ni faire des choix individuels d'investissement en capital humain. Le choix de la spécialisation ne se pose donc pas pour elles à partir du moment où elles sont mariées. Toujours en vertu du principe de l'autorité masculine, les femmes n'ont aucun pouvoir reconnu sur la répartition intra-familiale des ressources : c'est à leur conjoint que ce pouvoir est attribué.

I. 2. ÉVOLUTION HISTORIQUE DE L'HYPOTHÈSE PERTINENTE : DU DICTATEUR LÉGAL À L'ÉGALITÉ DANS LE MÉNAGE

Or, ce principe a longtemps compté parmi les principes de base du fonctionnement social. L'autorité masculine, sur le travail et les biens des femmes, était institutionnalisée formellement, par le code civil notamment, et informellement, dans l'acceptation généralisée de l'exercice d'une coercition physique sur les femmes contestant l'autorité prétendue naturelle de leur conjoint. N. Arnaud-Duc (1991) souligne la soumission, dans l'ensemble du monde occidental, de la femme à son mari :

“ Le mari doit protection à sa femme, le femme obéissance à son mari ” dit l'art. 213 du code civil. Et il n'est pas le seul en Occident! Certains ont un style moins direct : en Norvège, dans les codes italiens et allemands de la fin du siècle. Mais explicite ou non, cette idée est à la base de toutes les législations. “ Ces mots sont durs, ils sont pourtant pris dans saint Paul, et cette autorité en vaut bien une autre ”, estime l'un des rédacteurs du Code civil... Dans les pays de tradition judéo-chrétienne, la conception fondée sur la primauté de l'homme et la culpabilité de la femme dans la faute originelle a fait des ravages. Il faut faire une lecture publique de ce texte au moment du mariage, disait Bonaparte, car il importe, dans un siècle où les femmes “ oublient le sentiment de leur infériorité, de leur rappeler avec franchise la soumission qu'elles doivent à l'homme qui va devenir l'arbitre de leur destinée ”. L'antiféminisme du premier consul est connu. Mais il serait faux de ne voir dans ces propos que le caprice et la vengeance d'un général trompé et vaniteux, et rien d'autre. Au contraire, on a là une manière toute militaire de formuler ce que pensent les hommes, ce qu'acceptent presque toutes les femmes. ” (N. Arnaud-Duc, 1991, p.104)

- Jusqu'à la veille de la seconde guerre mondiale dans de nombreux pays européens, et jusqu'en 1965, en France, l'exercice par la femme d'une activité professionnelle est subordonné à l'autorisation de son mari. Le droit lui permet, au début du 20^e, de recourir à la justice en cas de refus. Mais N.Arnaud-Duc précise que, le plus souvent, les tribunaux évoquent l'intérêt de la famille pour refuser cette autorisation. Le caractère

stratégique d'une décision féminine d'activité autonome au nom de la dépendance économique qui résulte de son absence apparaît au cours du 19^e siècle dans les revendications des premiers mouvements organisés de femmes. En 1865, ce sont les sociétés féminines allemandes qui réclament le droit au travail des femmes. En France, les premières réunions publiques féministes en 1868 comptent le travail des femmes dans leurs revendications. Charlotte Perkins Gilman, dans son livre *Women and Economics* (1898), déclare :

“ L'égalité politique demandée par les suffragettes n'a pas suffi à apporter la vraie liberté. Les femmes dont la situation au travail est celle d'une domestique ou d'une femme qui ne travaille pas du tout, qui sont nourries et habillées par les hommes et reçoivent d'eux de l'argent de poche, n'obtiennent ni l'égalité ni la liberté par l'utilisation du vote. ”

L'autorisation du mari est nécessaire pour pouvoir se présenter à un examen, s'inscrire dans une université, ouvrir un compte en banque. Au 19^e, les féministes réclament le droit pour les femmes de conserver le produit de leur travail. En France, la loi du 13 juillet 1907 organise un système de “ biens réservés ” (salaires, économies et emploi de ces revenus). Ces ressources doivent être affectées en priorité aux besoins du ménage mais la femme peut en disposer. Mais cette loi est promulguée alors que l'incapacité civile de la femme mariée reste entière : le texte n'est donc pas mis en oeuvre dans la pratique. Des législations semblables sont adoptées dans plusieurs pays occidentaux et sont mieux appliquées dans ceux où les droits des femmes sont moins restrictifs. Dans plusieurs pays, la lutte pour l'autonomie économique des femmes a commencé par la revendication du droit des femmes mariées d'administrer leurs biens.

- Non seulement le principe de l'autorité masculine est inscrit dans les textes juridiques décrivant le mode de fonctionnement d'une société mais de plus, l'exercice d'une coercition physique par les hommes sur les femmes est socialement accepté aux 17^e et 18^e siècles (J. Scott, L. Tilly, 1978). Y. Knibielher confirme que la violence conjugale est loin d'être absente au 19^e encore :

“ Dans les milieux populaires, les épouses redoutent la brutalité et l'avarice de leurs maris. À la campagne ou dans l'artisanat, le partage des tâches n'a jamais aboli la fêrule du mari. Dans quelques provinces pauvres, ce pouvoir a pris la forme d'une oppression brutale : les paysannes du Gévaudan n'avaient pas la clé du garde-

manger ; privées de tout, elles étaient parfois obligées de voler pour survivre. ” (Y. Knibielher, 1991, p.367)

Dans un tel contexte, c'est la fonction d'utilité familiale supposée par G. Becker qui semble la plus réaliste pour décrire le choix d'une organisation productive par les ménages. Revenons à ce que dit G. Becker (1974) de son hypothèse :

“ The family's utility function is identical with that of one member, the head, because his concern for the welfare of other members, so to speak, integrates all the members' utility functions into one consistent family utility function. That is, a family's utility is the same as that of one of its members not because this member has dictatorial power over other members, but because he (or she) cares sufficiently about all other members to transfer resources voluntary to them. ”(G.Becker, 1974, p.1079)

G. Becker récuse cette interprétation possible de la fonction d'utilité familiale, mais l'idée d'un pouvoir dictatorial d'un des membres du ménage, le dictateur d'Arrow, trouve dans les développements précédents sur le principe et la réalité de l'autorité une certaine consistance. Cette hypothèse paraît donc valoir dans des contextes institutionnels marqués par une domination économique des hommes sur les femmes appartenant au même groupe domestique qu'eux. Il ne faut pas chercher bien loin de tels contextes. Cela ne signifie pas que les femmes n'aient pas disposé de contre-pouvoir, mais celui-ci ne pouvait se manifester dans le choix de l'organisation productive. Par exemple, C. Sofer (1985) avance que le fait, pour les femmes, de produire et d'élever les enfants a probablement contribué à améliorer relativement leur statut dominé, évidemment pas en ce qui concerne les décisions de travail mais plutôt pour la répartition intra-familiale des ressources. La "common law" pratiquée en Angleterre jusqu'en 1870 est d'ailleurs très éclairante de l'unicité de l'utilité familiale : *“ the husband and wife are one and that one is the husband ”*. L'existence d'un dictateur légal, pas forcément altruiste, n'est pas le seul moyen de soutenir la fonction d'utilité familiale de G. Becker. Les intérêts individuels des femmes peuvent, suite à une socialisation réussie, s'effacer face aux intérêts masculins, ce qui produit le même effet que l'exercice d'une autorité. A. Sen (1991) insiste sur la nécessité de distinguer, dans les sociétés traditionnelles des pays en voie de développement, entre les intérêts personnels et la conception subjective des intérêts personnels. C'est en raison de cette dernière que de flagrantes inégalités de niveau de vie ne semblent pas inacceptables, ni même reconnues consciemment.

Aujourd'hui, dans les pays occidentaux, l'hypothèse d'une fonction d'utilité familiale soutenue par l'existence d'un dictateur légal est beaucoup plus difficile à soutenir : les femmes peuvent faire valoir leurs décisions individuelles dans les domaines d'action qui nous intéressent directement comme le travail, même si certaines politiques publiques et notamment familiales continuent d'introduire des distorsions. L'hypothèse d'une fonction d'utilité familiale est moins convaincante lorsque l'égalité entre hommes et femmes d'une façon générale, mais aussi dans le mariage, est reconnue. Et on peut considérer qu'en Occident, les revendications relatives aux droits politiques mais plus encore aux droits civils qui concernent souvent directement le statut des individus dans le mariage sont maintenant closes. Cet achèvement juridique est relativement récent pour les pays relevant du modèle latin. Dans les pays latins et/ou ceux connaissant un Code Civil à la française, les femmes sont restées longtemps subordonnées dans leur vie privée au pouvoir d'un mari auquel elles devaient obéissance. Les réformes se réalisent au cours des années 1960-1980 dont la principale nouveauté est d'inscrire l'idée d'égalité sexuelle des rôles et d'indépendance des deux membres du couple². La structure hiérarchique du mariage disparaît au profit d'une diarchie. Les pays nordiques et anglo-saxons, nettement plus progressistes, ont généralement atteint l'égalité civile bien plus précocement³. Cependant, si l'on sort d'Occident, les luttes pour l'égalité des droits restent d'actualité, par exemple dans les pays musulmans.

La transition d'une approche centrée sur une hypothèse de rationalité collective, ici l'existence d'un dictateur légal, à une approche centrée sur une hypothèse de rationalité individuelle, valant dans un contexte d'égalité des sexes connaît ses premiers balbutiements à la fin du 19^e et son achèvement dans la seconde moitié du 20^e. De ce point de vue, l'approche non coopérative semble mieux adaptée à la formalisation du choix d'une organisation interne du travail dans les sociétés occidentales contemporaines.

² En France, la grande réforme qui émancipe les femmes de la tutelle maritale date de 1965. Mais c'est la loi de 1970 qui supprime l'appellation très connotée de "chef de famille". La loi de 1985 pose l'égalité complète des époux dans la gestion du patrimoine de la famille. Les pays latins du Sud connaissent une vague de réformes rapides à partir des années 75-80. (M. Sineau, 1991)

³ En Angleterre, le régime de la séparation des biens, le Married Women's Property Act de 1882, reconnaît à la femme pleine capacité à disposer de sa fortune et de passer contrat. Les femmes mariées obtiennent leur capacité légale dans les années vingt dans les pays scandinaves. Et l'Allemagne promulgue que les lois incompatibles avec les principes d'égalité auront cessé d'avoir effet au 31 mars 53. (M. Sineau, 1991)

II. LE CHOIX D'UNE HYPOTHÈSE POUR LA CONFIGURATION DES GAINS

Dans l'approche de G. Becker, la spécialisation d'un agent sur le marché du travail ou dans le secteur non marchand a une rationalité économique directe. Ce n'est plus le cas dans l'approche qui a été défendue ensuite où seule la spécialisation dans le secteur marchand conserve cette rationalité économique directe. Là encore, un peu de recul fait prendre conscience que les arguments relatifs à l'hypothèse d'une rationalité économique indirecte de la spécialisation domestique proviennent de l'observation des caractéristiques actuelles du travail domestique dans les sociétés industrialisées. Nous avons, en effet, mobilisé des travaux empiriques se référant exclusivement à ce contexte spatial et temporel. Mais les caractéristiques du travail dans le secteur domestique n'ayant aucune raison d'être éternelles ou immuables, cela n'enlève pas toute pertinence à l'hypothèse de G. Becker même si plusieurs travaux théoriques récents issus de cette approche manifestent une certaine désaffection, souvent inexplicée, à l'égard du secteur domestique et de ce qui s'y passe. Les activités non marchandes ont profondément évolué depuis l'apparition et la généralisation du salariat.

Nous nous demanderons, tout d'abord, si la configuration symétrique des paiements a pu, avant cette seconde moitié du 20^e, avoir une certaine pertinence (II. 1.). Une réponse positive nous amènera à rendre compte, sur la base d'arguments économiques, du passage d'une configuration à l'autre (II. 2.)

II. 1. INVESTISSEMENTS EN CAPITAL HUMAIN SPÉCIFIQUE ET DIVISION PRÉINDUSTRIELLE DU TRAVAIL DANS LES MÉNAGES

II. 1.1. Les deux types de division sexuelle du travail

Le modèle beckerien repose en partie sur l'opposition d'un secteur domestique et d'un secteur marchand alors que cette opposition n'a pas toujours structuré la division sexuelle du travail. Elle est même relativement récente. Le travail domestique, tel que nous le connaissons aujourd'hui, se constitue au sein d'un ensemble de transformations structurelles de la société liées à l'apparition et à la généralisation du salariat.

Avant la généralisation du salariat en Occident, au Moyen Âge par exemple, le couple marié travaillant en commun formait le noyau de l'organisation de l'activité économique à l'intérieur de l'entreprise familiale autonome, artisanale, marchande ou paysanne, cette dernière étant sans doute la plus répandue. Le travail en commun s'effectuait dans le cadre de domaines spécifiques de compétence. Aux femmes

"étaient concédés les soins de "l'intérieur", c'est à dire la maison, la cour et le jardin, le soin des enfants, des domestiques et du petit bétail ; leur compétence s'étendait aux secteurs du textile, de l'alimentation et du petit commerce." (C. Opitz, 1991, p.306)

Les hommes réalisaient les labours et les semailles dans les familles paysannes, les activités nobles de leur métier lorsqu'ils étaient artisans, et les femmes prenaient en charge les activités préparatoires et annexes. Les ménages commerçants établissaient généralement une division des tâches assez nette : le commerce de détail était confié aux femmes tandis que les hommes se chargeaient des affaires de grand négoce. Les femmes mariées s'adaptaient ainsi à l'activité professionnelle de leur époux selon des schémas réguliers. Avant l'extension du salariat, les activités rémunérées ne sont pas suffisamment répandues pour que le caractère marchand ou non du travail soit un critère suffisant à rendre compte de l'attribution d'une tâche déterminée à un homme ou à une femme⁴. C'est particulièrement clair dans le cas des familles rurales.

D'une façon générale, ce type de division du travail ne connaît pas d'opposition nette entre le travail non marchand, c'est à dire les activités qui produisent des biens qui ne sont pas destinés à être vendus et qui devraient être plutôt l'apanage des femmes et le travail marchand, ou les activités qui produisent des biens destinés à être échangés sur le marché, qui devraient être le domaine privilégié des hommes. Hommes et femmes participent tous deux à des activités marchandes et à des activités non marchandes.

⁴ D'ailleurs, les sociétés primitives, dans lesquelles l'échange marchand n'existe pas, affichent des formes prononcées de division sexuelle du travail. D'après M. Segalen (1981), dans la plupart d'entre elles, les femmes moulent le grain, transportent l'eau, cuisinent, confectionnent des vêtements, tissent, cueillent les fruits et fabriquent la poterie. Les hommes surveillent les troupeaux, chassent, pêchent, coupent le bois, extraient les minéraux et fabriquent les maisons. Cette description simple révèle déjà plusieurs différences entre les tâches féminines et masculines entre les sociétés occidentales et celles-ci : R. Schwartz-Cowan (1983) affirme qu'aux Etats-Unis, ce sont les hommes qui s'occupent du grain, ou tissent.

- En premier lieu, les activités non marchandes ne sont pas réparties en fonction du sexe. Jusqu'au 18^e siècle au moins, les hommes réalisaient un nombre important d'activités non marchandes. Et la différenciation des tâches selon le sexe n'y était pas moins nette qu'aujourd'hui comme en atteste un certain nombre de travaux empiriques d'historien(ne)s sur ce sujet⁵. De plus, les activités féminines non marchandes ne peuvent être réduites à ce que nous désignons actuellement comme le travail domestique :

"La préparation de la nourriture quotidienne, le ménage et l'éducation des enfants jouaient ici comme à la ville un rôle mineur, car, avec la spécialisation de l'agriculture, la participation des femmes aux travaux des champs s'accrut considérablement" (C. Opitz, 1991, p.306)

Comme le précise l'auteur :

"Le travail féminin ne pouvait être réduit aux rares domaines spécifiques qui comptaient comme "travail de reproduction" : l'obstétrique, la puériculture et la maternité, l'approvisionnement et la préparation de la nourriture, l'économie domestique, etc." (C. Opitz, 1991, p.306)

- En second lieu, les activités marchandes ne sont pas réparties en fonction du sexe. Jusqu'à cette même période, la plupart des femmes, c'est à dire celles qui n'appartenaient pas aux classes sociales dans lesquelles ni les hommes ni les femmes ne travaillaient, participaient indéniablement et de façon importante aux activités marchandes. Il semble même qu'il soit difficile d'affirmer qu'elles consacraient moins de temps que les hommes à ces activités. Par exemple, dans les entreprises paysannes, les femmes vendaient elles-mêmes le surplus de ce qu'elles produisaient, des produits laitiers, des vêtements ou du savon, et décidaient elles-mêmes de l'affectation de ces ressources monétaires. Ces ventes étaient la seule source de revenu monétaire dans les familles rurales possédant de la terre. Dans les autres, les femmes trouvaient souvent à s'employer dans les champs ou dans tout autre type d'activité, et particulièrement, les travaux textiles à domicile. La

⁵ *"The division of labor by sex in household work seems to have no rhyme or reason to it, but it was unquestionably a real fact of social existence before industrialization, just as it is today. Men made cider and mead (a drink made from fermented honey); women made beer, ale and wine (except among the French, where the men made wine). Women mended clothing that was made out of cloth, but men mended clothing -particularly shoes, breeches, and jackets- that was made out of leather. Women had some tasks with which they filled the interstices of their days (sewing, spinning), but so did men (chopping wood and whittling). Men had some tasks that were thought to require brute strength (pounding corn, hauling wood), but so did women (doing the wash or making soap from tallow and tye). A few tasks appear to be sexually neutral: weaving, milking cows, carrying water, and paring apples or potatoes were chores that, according*

plupart des femmes alternaient plusieurs activités marchandes. D'une façon générale, C. Opitz (1991) insiste sur l'éventail assez large d'activités professionnelles exercées par les femmes jusqu'à la fin du Moyen Âge⁶.

L'opposition travail non marchand féminin et travail marchand masculin n'apparaît pas alors comme un facteur déterminant de la répartition des tâches. Cette opposition se développe essentiellement au 19^e pour atteindre son point culminant au début du 20^e. C'est à cette époque que l'on observe la division du travail la plus poussée, par exemple, dans la classe ouvrière :

"Le mari n'accomplit aucune tâche domestique, passe le plus clair de son temps libre hors du foyer, au syndicat, au bistrot ou à la pêche." (M. Segalen, 1981, p. 218).

Dans cette mesure, l'approche de G.Becker ne concernerait réellement que la période historique au cours de laquelle le travail marchand et le travail non marchand se constituent en tant qu'occupations alternatives sexuées. Cependant, elle peut s'étendre, sans grandes modifications, à l'explication d'une division du travail fondée sur la nature des tâches. Les formes observées de la division du travail résulteraient de décisions prises par les membres d'un ménage d'affecter leur temps à plusieurs activités en fonction des avantages comparatifs. Imaginons un ménage en complète autarcie, le modèle ne peut prédire quelle sera l'organisation du travail dans ce cas puisqu'il énoncera simplement comme résultat que hommes et femmes sont totalement spécialisés dans le secteur domestique. Pourtant, on ne voit pas pourquoi il n'existerait pas de raisons pour qu'une spécialisation fondée sur d'autres déterminants ne soit pas rentable et ce d'autant plus que dans les situations approchant ce cas, on observe des formes nettes de différenciation des tâches, une spécialisation dans des types différents de travail non marchand. À l'origine, le modèle beckerien s'inspire de la théorie ricardienne du commerce international traitant du cas simple où deux pays échangent deux produits. Avec Becker, cette théorie devient celle de la division du travail dans un ménage où deux individus échangent le produit de leur

to the available records, both men and women, regularly undertook as the need arose." (R. Schwartz-Cowan, 1983, p.26)

⁶ *"Depuis la fin du siècle dernier, ils [historiens et historiennes américains et allemands] n'ont cessé d'attirer l'attention sur le fait que l'exclusion d'un grand nombre de femmes de l'artisanat, de la production et de l'industrie, était un phénomène spécifique au XIX^e siècle bourgeois et que l'exercice par les femmes d'une activité professionnelle doit être considéré comme la norme, et en aucun cas comme une exception, dans l'économie des siècles précédents."* (C. Opitz, 1990, p.305)

travail domestique et de leur travail marchand. L'analyse de Ricardo a été étendue au cas de l'échange de nombreux produits entre deux pays avec la notion d'échelle d'Edgeworth. Elle pourrait encore une fois être transposée à l'analyse de la division du travail dans les ménages si l'on faisait l'hypothèse de plusieurs secteurs de production, ou de plusieurs activités. Supposons par exemple qu'il s'agisse pour les membres d'un ménage de choisir parmi n activités différentes, dont les coefficients d'input-output sont notés a_i^H et a_i^F , dans lesquelles chacun va se spécialiser. On dit que H a un avantage comparatif dans l'activité i par rapport à l'activité j si l'inégalité suivante est réalisée :

$$a_i^F / a_i^H > a_j^F / a_j^H$$

Les rapports des productivités marginales de chaque conjoint dans une activité donnée peuvent être rangés en ordre croissant ou décroissant pour former une chaîne d'avantages comparatifs en fonction de laquelle s'effectuera la spécialisation entre hommes et femmes. La notion d'échelle d'Edgeworth permet d'établir la chaîne des avantages comparatifs suivante :

$$a_1^F / a_1^H > a_2^F / a_2^H > \dots > a_i^F / a_i^H > \dots > a_n^F / a_n^H$$

F prendra en charge les activités du début de la chaîne tandis que H prendra plutôt en charge les activités de la fin de la chaîne.

Notons que la question de l'origine de ces avantages comparatifs reste en suspens. Becker explique que, même s'il n'existe pas initialement d'avantages comparatifs, les membres d'un ménage ont intérêt à en construire. Il semble périlleux vu les connaissances que l'on possède sur les formes de la division du travail dans ce type de sociétés, de pencher nettement en faveur d'une explication strictement économique ou biologique de l'affectation d'un sexe à une tâche donnée. Une explication économique bute sur la diversité culturelle constatée dans la prise en charge d'une activité précise : dans certaines sociétés, la fabrication des vêtements est une tâche masculine alors qu'elle est féminine dans d'autres. Il y a cependant quelques invariants : lorsque la société est organisée en ménages composés d'un homme et d'une femme, la préparation des repas est généralement une prérogative féminine, on peut faire la même constatation à propos de l'éducation, au sens large, des enfants. Il y a sans doute plusieurs types de déterminations dans ce processus d'affectation. À certaines époques, la force physique a pu éloigner les femmes d'activités comme couper le bois. Mais dans ce domaine des aptitudes qui paraissent naturelles, la spécialisation des

femmes dans des activités moins intenses en force physique que celles des hommes peut être la cause de leur faiblesse et non sa conséquence. Il n'est pas exclu non plus que les membres d'une société utilisent leurs croyances ou leurs systèmes de représentations symboliques de ce qui est féminin ou masculin pour mettre en oeuvre une spécialisation qui présente de réels avantages économiques. Dans ce cas, on se place formellement dans un problème de coordination : un système de division du travail est optimal mais il existe plusieurs formes de division de travail qui procurent les mêmes avantages économiques. Les ménages doivent se décider en faveur d'une de ces formes, les croyances pouvant servir de point focal désignant une forme particulière d'affectation des tâches. Nous ne développerons pas davantage cette question des origines de la division sexuelle du travail : il est clair cependant que les arguments avancés par G. Becker ne suffisent pas à expliquer les variations interculturelles entre tâches féminines et tâches masculines, même si les formes de la division du travail ne sont pas toujours sans point commun.

Or, comme nous allons le voir dans le point suivant, dans ce type de division du travail, la configuration des gains est bien celle à laquelle Becker fait référence. Lorsque les membres d'un ménage se répartissent les tâches en fonction des avantages comparatifs qu'ils détiennent dans telle ou telle activité, tous deux participent activement et directement à la création d'un gain additionnel. La spécialisation des femmes et des hommes dans des activités différentes leur permet d'accumuler, au cours de l'exécution du processus de travail, du capital humain spécifique à leurs sous-secteurs de spécialisation. Nous avons vu au chapitre quatre que, dans ce cas, il n'existe pas d'opportunité unilatérale d'exploitation compromettant, à première vue, l'émergence de la division sexuelle du travail.

II. 12. La complémentarité productive des membres d'un ménage à l'époque préindustrielle

Nous allons voir maintenant en quoi, durant la période préindustrielle et la première phase de la période industrielle, la division du travail dans un ménage repose sur des investissements en capital humain spécifique de chacun de ses membres.

En ce qui concerne l'époque préindustrielle, l'intérêt vital de la coopération économique entre les membres d'un ménage est bien reconnu dans les travaux des

historiens. J. Scott et L. Tilly (1978) montrent que le devenir économique des individus était souvent durement compromis par la disparition de leur époux. La plupart des veufs et des veuves, l'exception étant les plus riches, affrontaient de grandes difficultés économiques, qui pouvaient aller jusqu'à l'indigence. On trouvait, en effet, de nombreuses veuves et de nombreux veufs dans les listes des institutions charitables. J. Scott et L. Tilly écrivent à leur propos :

“ Such men and women were eloquent testimony to the fact that the line between survival and starvation, between poverty and destitution, was an extremely thin one. They clearly demonstrate as well that two partners were vital to family survival. The family division of labor reflected an economy based on the contributions of husband and wife. The loss of one partner usually meant the destruction of the family economy. ” (J. Scott and L. Tilly, 1978, p.53)

S'ils le pouvaient, veufs et veuves se remariaient très rapidement, quelques mois, voire même quelques semaines après le décès de leur conjoint, car la coopération économique était le meilleur moyen de survie. On observait d'ailleurs un taux de remariage beaucoup plus élevé dans les classes sociales défavorisées que dans celles qui étaient favorisées.

Selon nous, les extrêmes difficultés économiques subies par les veufs et les veuves doivent être considérées comme les conséquences, malheureuses, de la complémentarité des compétences productives produite par la division sexuelle du travail durant la période préindustrielle. À un premier niveau d'analyse, ces difficultés mettent négativement en évidence les gains économiques de la formation d'un ménage : c'est leur perte qui plonge les individus dans ces situations difficiles. Elles permettent de voir que, lorsqu'on subdivise le processus de production du ménage, les outputs individuels chutent, tombant d'un niveau de vie convenable à un état de pauvreté si dramatique qu'il pouvait conduire à abandonner ses enfants. On distingue habituellement des gains de deux sortes : les gains de la spécialisation interne et les économies d'échelle. Il n'est pas exclu que la réduction de l'échelle de la production causée par le décès de l'un des membres, en supposant que la technologie de production ne change pas, occasionne des déséconomies d'échelle qui empêchent le survivant d'atteindre un niveau de subsistance. Mais plus probablement, comme nous allons le voir, ces difficultés résultent du fait que le doublement des inputs de travail avait permis d'utiliser progressivement une technologie de production plus efficace, grâce à la spécialisation. Mais le mouvement inverse, de retour à une technologie de

production domestique individuelle, pose problème : les membres d'un ménage ne possèdent pas les compétences requises pour exécuter les tâches habituellement assurées par leur partenaire, lesquelles sont nécessaires à la survie. La disparition de leur conjoint provoque l'arrêt pur et simple ou, tout au moins, entrave sérieusement, sauf substitution financièrement possible, les activités productives du groupe.

Il semble malaisé de faire jouer un rôle déterminant aux économies d'échelle. Certes, comme les auteurs le précisent, la frontière entre vivre décemment et vivre misérablement est tenue, par conséquent, des économies d'échelle, même peu importantes, peuvent la faire franchir. Mais celles-ci, étant donné la structure du budget des ménages, semblent être minimales. L'alimentation est le poste budgétaire principal sur lequel il n'est pas évident de faire de telles économies. Aujourd'hui, par contre, le logement, par exemple, est un poste important du budget sur lequel il est relativement facile d'économiser.

De plus, les mêmes auteurs notent que, souvent, le manque de compétences féminines ou masculines se dressait comme le principal obstacle à la poursuite de l'entreprise familiale. Par exemple, les femmes de vigneronnes ne savaient pas récolter le raisin, et si elles n'avaient pas les moyens financiers d'employer des hommes pour faire ce travail, elles ne pouvaient pas entretenir le vignoble. Dans ce cas précis, il semble que le capital humain détenu par ces femmes était totalement spécifique à leurs domaines usuels d'activité. Ces femmes avaient une productivité quasiment nulle lorsqu'il s'agissait, pour elles, de reprendre en charge les activités réalisées auparavant par leur conjoint. Cela atteste bien de l'existence de capital humain spécifique aux activités de spécialisation des hommes et des femmes dans les ménages : un stock de capital humain est considéré comme spécifique à une activité lorsqu'il entraîne une augmentation plus importante de la productivité dans cette activité que dans d'autres⁷. À la mort de leur partenaire, les femmes se mettaient à filer ou à coudre pour des salaires qui ne leur permettaient pas, le plus souvent, d'employer un homme pour la récolte. L'extrême pauvreté des veufs semble donc pouvoir être expliquée par l'incapacité des individus à acquérir, en un temps relativement

⁷ G.Becker (1964) est clair sur ce point "*completely general training increases the marginal productivity of trainees by exactly the same amount in the firms providing the training as in other firms.[...] Training that increases productivity more in firms providing it will be called specific training.*" Il reprend d'ailleurs cette définition à propos du capital humain spécifique aux activités non marchandes et aux activités marchandes dans son Traité sur la famille.

réduit, les compétences nécessaires pour subdiviser le processus de production sans modifier la technologie de production. Cette incapacité accrédite l'idée que la division sexuelle du travail reposait, durant la période préindustrielle, sur des investissements individuels en capital humain spécifique.

Le cas des vigneron, cité par J. Scott et L. Tilly (1978) est sans doute un cas extrême. Plus fréquemment, la nécessité de devoir exécuter le travail dévolu à son partenaire en temps normal se traduisait par une perte de productivité plus ou moins importante, mais pas totale, selon le type d'activité en jeu : le capital humain n'était sans doute pas systématiquement totalement spécifique. R. Schwartz-Cowan (1983) dans un travail très documenté et détaillé sur des familles rurales du Connecticut décrit des formes de spécialisation des tâches selon le sexe qui peuvent être interprétées économiquement comme des manifestations d'investissement en capital humain spécifique à certaines activités. À propos de la division sexuelle du travail aux États-Unis durant la période préindustrielle, elle rapporte que lorsqu'un membre du ménage se blessait, tombait malade, ou mourait, son partenaire accomplissait difficilement les tâches habituellement confiées au sexe opposé. Et cela valait tant pour les femmes que pour les hommes. La solution habituellement utilisée pour résoudre ce dilemme consistait à employer une personne du sexe approprié pour exécuter les tâches de la personne malade ou décédée. On "louait" une femme pour s'occuper des enfants lorsque leur mère était malade ou morte et on "louait" un homme pour labourer ou réparer les barrières. Cette historienne appuie ses dires de plusieurs exemples⁸. Pour l'essentiel, cette incapacité ne provenait pas du manque de temps mais de l'absence de formation pour exécuter ces travaux. Revenons au texte de R. Schwartz-Cowan :

"If a man was ill or disabled or away from home, a woman could go out to cut down the wheat or feed the cows ; similarly if a woman was unable to work at butchering time, a man could salt the beef or prepare the fat for tallow. But men and women were not trained to undertake the tasks assigned to members of the opposite sex and consequently could not perform them expertly. The tasks may seem simple when

⁸ Elle cite notamment le cas d'un couple de fermiers américains : *"When the crop was ready for harvesting, they visited another neighbor and borrowed two sickles from him; but on the trip home Mr. Burlend fell on one of the sickles and so badly wounded his leg that he was in danger of dying for several days. When this danger was past, it was clear that he would not be able to stand for several weeks and consequently could*

viewed by people, like us, who do not have to perform them ; but they were far from simple to the people whose sustenance depended on them ; a winter of starvation could result from one small mistake." (R. Schwartz-Cowan, 1983, p.26)⁹.

Pour l'essentiel, la formation requise pour exécuter les activités, le plus souvent non marchandes, était transmise par le milieu familial et perfectionnée par la pratique quotidienne. Le niveau des compétences attendu des enfants avançait avec l'âge, on ne confiait aux jeunes enfants que les tâches les plus simples et les plus grossières, celles qui exigeaient le moins d'organisation ou de qualification, comme transporter l'eau. Il faut bien noter que si l'exécution des travaux confiés à chacun avait donné lieu à accumulation de capital humain général, ou parfaitement transférable, la dissolution d'un ménage aurait eu des conséquences autrement moins dramatiques.

L'enseignement principal de ces développements est que le passage d'un membre d'un ménage de ses propres sous-secteurs d'activité à ceux de son partenaire provoque une réduction de la productivité du travail qui, durant la période pré-industrielle, pouvait avoir des conséquences suffisamment importantes pour compromettre la survie. On peut logiquement en déduire l'existence d'investissements en capital humain spécifique.

II. 2. LA DISPARITION PROGRESSIVE DU CAPITAL HUMAIN DESTINÉ AU SECTEUR DE SPÉCIALISATION DES FEMMES

Nous venons de voir qu'à l'époque préindustrielle, travailler dans un sous-ensemble d'activités productives, quelles que soient ces activités, a une rationalité économique directe : en un même temps de travail dans son secteur de spécialisation, chaque agent produit des biens et des services en quantité plus grande et/ou de meilleure qualité que son partenaire. À cette époque, ce n'est pas l'opposition travail marchand masculin travail non marchand féminin qui structure le partage des tâches mais plutôt la nature des activités. Cette situation ne recèle pas d'opportunité unilatérale d'exploitation qui compromet radicalement l'émergence de la division sexuelle du travail alors que lorsque ces

not bring in the crop. [...] Although she had lived and worked on farms for her entire life, Rebecca Burlend did not know how to perform the final stages of reaping wheat" (R. Schwartz-Cowan, 1983, p.27)

⁹On trouve une idée proche chez J. Scott and L. Tilly (1978) : "A wife's ability to garden and tend animals, or to bargain and judge the quality of items for sale, could mean the difference between eating decently and not eating at all." (p.52)

opportunités d'exploitation sont bilatérales, il est encore possible de voir émerger une certaine division du travail dans les ménages. Il s'agit alors de savoir comment et pourquoi la configuration de l'échange sous-jacent à la division du travail a évolué de la sorte, ce qui se résume en une seule question : pourquoi le travail dans le secteur domestique a-t-il perdu sa rationalité économique directe? Cette mutation résulte, comme nous allons le voir, d'une déqualification et d'une tertiarisation des activités non marchandes prises en charge par les femmes. Celle-ci se déroule lors de la transformation des relations économiques entre les ménages et le marché qui s'opère entre le 18^e et le 20^e dans les sociétés industrialisées. Il apparaîtra, dans la suite, que la substitution marchande provoquée par la hausse du prix du temps des ménages a quasiment détruit le capital humain destiné au secteur domestique et acquis en y travaillant. D'après C. Fouquet et Y. Knibielher (1977), cette destruction est un fait acquis dès le 19^e:

"les ouvrières ne savent ni coudre, ni raccommoder, ni cuire un bouillon, ni élever leurs enfants. Que le travail industriel accablant comme il l'était ait détruit les anciens savoirs féminins et les vertus ménagères, cela n'a rien de bien surprenant. Le pire est qu'il ne mettait rien à la place, qu'il laissait les femmes, les mères, totalement démunies, accusées de négligence." (Y. Knibielher et C. Fouquet, 1977, p. 256)

Les gains de productivité réalisés dans la production marchande d'équivalents de la production domestique ont progressivement transféré un nombre croissant d'activités non marchandes des ménages vers le marché, même si certaines activités ont pu donner lieu à un mouvement inverse de transfert du marché vers les ménages. La substitution marchande induite par l'industrialisation n'a pas systématiquement réduit le temps consacré aux activités non marchandes par les femmes (J. Vanek, 1974; G. Dörr et K. Prinz, 1992). Par contre, elle a réorganisé profondément le travail domestique en altérant la nature des activités réalisées. L'évanouissement progressif de connaissances productives spécifiques au secteur domestique, expliquant pourquoi la spécialisation domestique ne repose plus sur des différences de productivité domestique et ne permet plus d'en acquérir, est un des aspects de cette altération du travail domestique.

En premier lieu, les segments de la production de biens fondamentaux à la charge des ménages se réduisent. Dans les familles rurales, majoritaires au 18^e, un ménage maîtrise

la quasi-totalité du processus de production puisqu'il produit les matières premières, les biens intermédiaires et combine les premiers avec les seconds. Par la suite, un, plusieurs ou parfois tous les stades de la production deviennent marchands. Les compétences utilisées pour combiner les différentes tâches impliquées par des processus de transformation des matières brutes longs et contraignants disparaissent lorsque le ménage dépend de plus en plus du marché. Le degré de contrainte technique est probablement plus élevé à l'époque préindustrielle en raison du caractère saisonnier de certaines activités ou de l'attention capitale requise par d'autres. De génération en génération, la complexité des machines utilisées ou le nombre de biens marchands introduits dans le secteur non marchand croissent et la fragmentation des tâches avec eux, réduisant les compétences utilisées pour la coordination d'activités productives très étroitement dépendantes les unes des autres.

En second lieu, et surtout, l'importance des savoirs pratiques et directement opératoires dans l'exécution des activités domestiques a beaucoup décliné au cours des deux siècles auxquels nous nous intéressons. Au 18^e, le travail non marchand exige essentiellement des savoir-faire, des capacités de maîtrise pratique de techniques, des capacités opérationnelles acquises par la participation au processus de travail. Il s'agit essentiellement de savoir-faire de fabrication, voire même de tours de main. D'après R. Schwartz-Cowan (1983), les femmes savent fabriquer des bougies, du savon. Elles savent également carder, peigner et filer la laine ou le lin pour fabriquer du tissu et elles cousent ensuite pour obtenir des vêtements. Elles maîtrisent la production des aliments de base comme le pain ou les produits laitiers, mais aussi des remèdes pour les malades. L'évolution de la nature du travail non marchand, provoquée par le remplacement de plus en plus fréquent de stades de la production domestique par des substituts marchands, entraîne un transfert partiel de ces savoirs de fabrication vers le secteur marchand.

- Par exemple¹⁰, dans la seconde moitié du 19^e, l'achat de tissus produits industriellement se généralise enlevant tout intérêt économique à certaines compétences féminines, comme filer et peigner, et masculines, comme tisser, qu'exigeait auparavant la fabrication des vêtements. Aux États-Unis, la production de tissu cesse d'être domestique vers 1860. Ce mouvement de substitution marchande se poursuit aux débuts du 20^e avec la diffusion des vêtements

¹⁰ Autre exemple, l'arrivée sur le marché des lampes à pétrole, résultant, aux États-Unis, de la découverte des premiers gisements pétrolifères sur le sol américain, supprime la nécessité de confectionner les bougies.

prêt-à-porter¹¹. La confection domestique de vêtements masculins disparaît vers 1880 et celle des vêtements féminins et enfantins vers 1900. En 1920, une famille américaine achète la totalité de ses vêtements. D'après C. Sèze (1988), pour la France, l'autoproduction vestimentaire marque le pas dans les villes dans les années cinquante et a quasiment disparu dans les années quatre-vingt.

- Le développement, à la fin du 19^e de la médecine scientifique, qui nécessite des environnements stériles et généralise la pratique de la chirurgie sous anesthésie, fait des soins aux malades une affaire de spécialistes dans des lieux spécialisés.

Il est à préciser que les pays européens, et notamment la France et la Grande-Bretagne, ont connu des évolutions très semblables à celles des États-Unis mais différées d'un demi siècle. Le travail domestique effectué par les américaines au début du 20^e est extrêmement proche de celui qu'effectuent les françaises dans les années cinquante¹².

On ne peut ignorer cependant que la transformation d'activités existantes et l'apparition de pratiques domestiques presque inconnues deux siècles auparavant suscitent de nouvelles connaissances productives dont on peut isoler deux types essentiels : les connaissances techniques liées à la mécanisation de certaines activités productives, les connaissances intellectuelles liées à la gestion administrative et financière du ménage.

Comme nous l'avons montré au cours du second chapitre, la mécanisation d'une partie du travail domestique impose une maîtrise technique des appareils. L'irruption des appareils électro-ménagers dans les ménages a modifié les conditions d'exécution de certaines activités domestiques comme la conservation, la cuisson, l'entretien des sols et du linge. Toutes ces tâches sont devenues plus faciles à réaliser. Mais dans le même temps, la maîtrise des machines a rendu nécessaire l'acquisition d'une culture technique spontanée, dans laquelle on pourrait voir, mais à tort, de nouvelles formes de capital humain spécifique aux activités dans lesquelles les femmes sont spécialisées. D'une part, il s'agit d'une culture technique vraiment minimale puisqu'elle se limite théoriquement à la lecture et à la compréhension du mode d'emploi. Lorsqu'il ne s'agit plus simplement d'utiliser mais de réparer, ces activités ne sont plus du ressort des femmes. Pour des petites réparations, ce sont plus souvent les hommes qui s'en chargent, et les réparations plus sérieuses sont

¹¹Ce mouvement concerne tout d'abord les vêtements des hommes des classes populaires. Les premières statistiques sur les tailles de la population américaine sont fournies grâce à la mobilisation de la guerre civile et constituent la première information.

effectuées par des professionnels. De plus, dans le secteur domestique comme dans le secteur marchand, hommes et femmes évoluent dans un environnement de plus en plus peuplé de machines dont les principes de fonctionnement, pour l'usager, sont très proches. Dans ces conditions, il est difficile de croire que les appareils électroménagers se prêtent, davantage que les autres, à l'acquisition de cette culture technique. Par contre, il est certain qu'une authentique compétence technique présente de nombreux avantages pour le travail domestique. Mais celle-ci est plus souvent acquise et exercée par les hommes. Et d'ailleurs, les activités domestiques des hommes se développent : bricolage de la maison, entretien et réparation des voitures, jardinage. D. Stoclet (1983) note que le nombre et la compétence des bricoleurs ont fortement augmenté en vingt ans.

Aujourd'hui, les relations des ménages avec la Sécurité Sociale, les caisses de retraites, les impôts, les assurances et les banques sont permanentes. Le développement de ces activités administratives impose aux ménages l'acquisition d'une bonne connaissance de leur environnement institutionnel. Mais ce travail de collecte d'information s'applique aux deux secteurs d'activités des ménages. De plus, il est probablement mieux partagé entre hommes et femmes que le reste des activités non marchandes. D'après C. Sèze (1988), les activités administratives les plus complexes sont laissées aux hommes puisque la déclaration de revenus, la gestion du patrimoine financier ou immobilier sont plutôt prises en charge par ces derniers. Enfin, ces activités occupent relativement peu de temps dans l'ensemble du travail domestique et ne peuvent faire oublier ses caractéristiques principales.

Certaines activités domestiques déjà présentes au 18^e se développent en se complexifiant : le meilleur exemple est sans aucun doute l'éducation des enfants. Avant l'industrialisation, ces deux activités sont réduites à leur plus simple expression. Les enfants sont l'objet de soins très modérés (E. Badinter, 1980) et les normes d'hygiène beaucoup plus souples. Mais nous avons traité cet aspect dans un chapitre précédent où l'idée a été défendue que le capital humain est le déterminant principal de la productivité dans la production d'enfants. De plus, les activités réellement qualifiées d'éducation sont externalisées.

En dépit de tendances d'évolution parfois contradictoires des connaissances productives nécessaires à l'exécution du travail domestique, on peut raisonnablement

¹² Par exemple, le branchement des logements sur les réseaux de distribution d'eau et d'énergie

penser, à l'instar d'E. Archambault (1984) qu'on a assisté à une tertiarisation¹³ du travail domestique, qui s'est accompagnée sur longue période d'une déqualification. En effet, les ménages ont abandonné au marché la production de biens manufacturés standardisés et produisent relativement de plus en plus de services. Mais les services exigeant un travail qualifié, comme l'enseignement et la santé, relèvent de la production marchande ou publique : les ménages produisent des services personnels différenciés à très petite échelle. À long terme, la production domestique devient de plus en plus immatérielle et de moins en moins qualifiée : elle consiste essentiellement en activités d'auto-entretien comme on peut rapidement en prendre conscience en se référant à une enquête de budget-temps de la seconde moitié du 20^e. Dans l'enquête de 1974-75, sur 28h05 consacrées en moyenne par semaine au travail domestique, 20h50 sont consacrées à la lessive, à la vaisselle, au ménage, aux achats de biens, au rangement et aux soins aux enfants, activités non marchandes qui peuvent être considérées comme des services aux personnes non qualifiés. Le reste du temps est occupé par les devoirs, les jeux avec les enfants, les trajets liés au travail domestique et l'utilisation de services. Dans la même enquête, une femme vivant dans une famille consacre 36h50 au travail domestique dont 34h25 à ces services personnels non qualifiés dénommés ci-dessus. Dans une enquête réalisée en 1947 (J. Stoetzel, 1948), les conclusions sont déjà très similaires. Une femme mariée vivant en zone urbaine consacre près de deux heures par jour au ménage, la cuisine et la couture lui occupent chacune 1h30, puis trois quart d'heure aux courses, viennent ensuite la lessive et le repassage. La quasi-totalité des soins aux enfants sont déjà des activités d'auto-entretien recouvrant la toilette, l'habillage, le déshabillage et la cuisine particulière. On notera qu'à cette date, seule la couture peut être considérée comme une activité produisant un bien matériel et exigeant un minimum de qualification. À la date de l'enquête de budget-temps citée précédemment, la couture a cessé d'être une activité non marchande temporellement lourde.

Mais cela n'explique pas pourquoi les femmes se sont plutôt spécialisées dans le secteur domestique et les hommes plutôt spécialisés dans le secteur marchand. Une explication envisageable, qui n'est pas la seule possible, est que les activités prises en charge par les femmes dans l'ancien type de division du travail ont donné lieu à externalisation plus

¹³ Selon J. Gershuny (1978), cette tertiarisation serait due à une hausse du prix relatif des services marchands et à une baisse du prix relatif des biens d'équipement ménager, qui a provoqué le développement de services de substitution par les ménages.

tardivement que celles des hommes. D'après R. Schwartz-Cowan, les biens marchands pouvant se substituer aux activités non marchandes des hommes sont apparus et se sont répandus les premiers sur le marché. Dans leur quasi-totalité, ces substituts sont apparus et se sont répandus au 19^e :

- les méthodes de conservation de la viande, réfrigération ou appertisation, se perfectionnent. Les techniques domestiques, et masculines, d'abattage des animaux, deviennent inutiles ;
- les ménages ne fabriquent plus leur propre farine, alors que le moulage des grains était une activité traditionnellement réservée aux hommes ;
- les raccordements croissants des ménages aux réseaux de distribution d'énergie, eau, gaz, électricité, font disparaître les corvées de portage d'eau ou de charbon, de coupe du bois, elles-aussi réservées aux hommes, ou aux enfants ;
- le travail du cuir, activité masculine, cesse d'être réalisé dans les ménages.

L'industrialisation de ces activités permet de réaliser des gains de productivité, se manifestant par une baisse du prix des équivalents marchands de ces activités masculines, qui modifient les conditions de l'arbitrage entre l'autoproduction domestique et le recours au marché. Plaçons-nous dans le cas, généralement écarté, où les deux membres du ménage sont spécialisés dans le secteur domestique et demandons-nous quels peuvent être les effets d'une baisse du prix des équivalents marchands de la production domestique de H, et de H seulement. Cette baisse peut être assimilée à une augmentation du taux de salaire réel de H qui, dans le modèle d'A.Cigno (1992) dérivé du modèle statique de G.Becker, peut conduire à un accroissement du temps de travail marchand de H et une réduction de son temps de travail domestique en laissant inchangée l'affectation du temps de F¹⁴.

Par conséquent, la transmission des compétences masculines, couper et transporter du bois par exemple, s'interrompt et ces dernières deviennent rapidement, sans doute en l'espace de deux ou trois générations, inconnues. Par contre, l'évolution a pu être différente en ce qui concerne les tâches prises en charge par les femmes. R. Schwartz-Cowan (1983) mais aussi J.Vanek (1974) suggèrent que tout au long du 19^e siècle, et au 20^e encore, on

¹⁴ Dans la situation de départ, on doit avoir $w_f = w_m < w_f^* = w_m^*$ et dans la situation d'arrivée, $w_f < w_f^* = w_m^* = w_m$. Au départ, les deux taux de salaire doivent être inférieurs aux deux "shadow-price" du temps et après l'augmentation de salaire, le taux de salaire de F reste inférieur au "shadow-price" de son temps mais le taux de salaire de H, à l'équilibre, est égal au "shadow-price" de son temps.

assiste à une augmentation du volume de travail domestique due à l'élévation progressive des normes de qualité relatives à l'hygiène ou à l'éducation des enfants. Ce surcroît de travail est compensé par la technicisation croissante des foyers. Autrefois, de nombreuses tâches requéraient l'intervention de plusieurs personnes, autres femmes, parents, personnel domestique, l'augmentation du parc de machines permet maintenant à la femme de les exécuter seule. Au cours de cette période, les hommes ont pu facilement se construire un avantage comparatif¹⁵ sur le marché du travail qui a orienté par la suite les décisions de travail.

Ce qui oppose la configuration symétrique des gains à la configuration asymétrique, c'est que les hommes continuent d'acquérir du capital humain spécifique aux activités dans lesquelles ils sont spécialisés, en l'occurrence pour la période moderne, le marché du travail, alors que les femmes n'acquièrent plus de capital humain spécifique aux activités dans lesquelles elles sont spécialisées, en l'occurrence pour la période moderne, le secteur domestique. Durant la période préindustrielle, les femmes acquièrent du capital humain spécifique aux activités dans lesquelles elles sont spécialisées, mais l'opposition marchand/non marchand ne structure pas les rapports de travail entre les sexes, elles utilisent ce capital humain pour produire les biens fondamentaux nécessaires au ménage mais aussi pour obtenir des ressources monétaires. Comme nous l'avons rappelé, G. Becker oppose secteur marchand et non marchand, mais son modèle s'étend facilement à une division du travail entre plusieurs tâches¹⁶ et formellement, on retrouve une matrice des gains identique : les femmes comme les hommes produisent directement une partie des gains, les femmes comme les hommes, ont des difficultés, qui se manifestent par un coût productif à reprendre en charge les activités productives de leur partenaire, lorsque cela s'avère nécessaire. La spécialisation a donc un coût équivalent pour hommes et femmes. Le second type de division du travail dans les ménages, celui de l'époque moderne, correspond à la matrice de gains asymétrique. Les gains de la spécialisation sont produits par les hommes, en qui ils sont partiellement incorporés, puisqu'il s'agit de capital humain. Les femmes, lorsqu'elles se spécialisent dans les activités domestiques, ne participent pas

¹⁵ Cette précocité de la substitution marchande dans les activités masculines ne peut être considérée comme le seul facteur expliquant la genèse de l'avantage comparatif des hommes sur le marché du travail : la thèse de J.Scott (1991) fait de l'infériorité salariale des femmes dans la première période de l'industrialisation le résultat de discours savants et syndicaux sur la valeur du travail des femmes.

directement à la production des gains puisque le travail domestique n'exige pas et n'engendre pas de capital humain. Par conséquent, les coûts de la spécialisation, comme ses gains, sont répartis inégalement. Les femmes supportent le coût d'une désécialisation en capital humain destiné au marché du travail tandis que la spécialisation marchande des hommes ne donne pas naissance à une désécialisation domestique. L'évolution des conditions technologiques et économiques dans lesquelles la production des ménages s'effectue a provoqué une profonde transformation du contenu productif des activités dans lesquelles hommes et femmes étaient spécialisés. Par suite, a transformé la structure des interactions économiques entre les membres d'un ménage en amenant au jour, du point de vue des agents économiques, un problème de confiance et, du point de vue de l'économie, un problème d'émergence théorique de la coopération. Dans cette mesure, la configuration symétrique des gains, présente chez G.Becker, semble correspondre à un contexte économique qui n'a plus cours actuellement dans les sociétés industrialisées.

CONCLUSION

Ce chapitre permet de définir les limites de validité de l'approche globale de G.Becker caractérisée principalement par une focalisation sur le bien-être global des ménages et une rationalité économique directe de la spécialisation de chaque agent. Or, ces deux hypothèses décrivent correctement le contexte socio-économique des sociétés occidentales de la période préindustrielle et probablement des débuts de l'industrialisation. En effet, l'hypothèse d'un dictateur légal, assurant la répartition intra-familiale des ressources, soutient l'hypothèse d'une focalisation sur le bien-être global. De plus, les activités productives prises en charge par chaque sexe exigent et permettent d'accumuler du capital humain spécifique aux secteurs de spécialisation, ce qui confère à la spécialisation de chaque agent une rationalité économique directe. Dans ce contexte, la division du travail semble concevable même s'il s'agit d'une forme de division du travail cédant aux opportunités d'exploitation.

Par contre, une approche non coopérative caractérisée principalement par une focalisation sur les paiements et les actions individuelles et par une rationalité économique

¹⁶ D'ailleurs, dans un article récent (1992), il développe un modèle de division du travail dans le cas d'un continuum d'activités.

indirecte de la spécialisation domestique semble plus réaliste lorsqu'il s'agit d'analyser le choix d'une organisation interne du travail à l'époque contemporaine des sociétés industrialisées. Les choix et les intérêts individuels s'expriment mieux dans un contexte d'égalité des sexes. Et la réduction progressive du travail domestique à des services personnels non qualifiés explique pourquoi la spécialisation dans le secteur domestique ne possède plus qu'une rationalité économique indirecte. La transition entre une approche globale dans laquelle la division du travail pose peu problème et une approche non coopérative dans laquelle elle semble radicalement compromise provient de certaines transformations du cadre économique et institutionnel dans lequel les agents prennent leurs décisions.

CONCLUSION

Cette deuxième partie s'est efforcée de rendre concevable une non-division du travail dans les ménages. Pour ce faire, elle a successivement défini une réalité empirique dont il faut rendre compte, une perspective théorique rendant compte de cette réalité empirique, et un cadre institutionnel et économique dans lequel la perspective théorique définie prend sens.

Définir empiriquement la non-division du travail ne consiste pas à nier l'existence de la division du travail mais à faire apparaître la coexistence de ménages divisant et ne divisant pas le travail. Des études empiriques n'en restant pas à des données moyennes sur l'affectation du temps dans les ménages parviennent à isoler des ménages dans lesquels les conjoints se partagent les tâches domestiques et les activités rémunérées.

La définition d'une perspective théorique permettant de rendre compte d'une non-division du travail conjugue les résultats d'une critique théorique, qui a conduit au choix d'un jeu non coopératif, et d'une critique empirique, qui a remis en cause la représentation beckerienne de la division du travail. La critique empirique des relations de causalité établies par les approches usuelles entre différences de productivité et division du travail a globalement confirmé ces relations pour le marché du travail. Mais elle n'a pu les confirmer pour le secteur domestique, faisant apparaître une différence essentielle entre la spécialisation domestique et la spécialisation marchande. Par elle-même, la spécialisation domestique d'un de ses membres ne permet pas au ménage d'être collectivement plus efficace, contrairement à la spécialisation marchande : en assumant toutes les activités domestiques, F ne fait ni mieux ni plus que son partenaire en un même temps de travail. Spécialiser un des agents dans la production des services domestiques du groupe conditionne simplement la spécialisation de l'autre agent sur le marché du travail qui est, elle, collectivement rationnelle. La rationalité économique indirecte de la spécialisation domestique place les agents dans une relation de travail par laquelle un agent fournit des services domestiques à un autre agent en échange d'une rétribution. L'analyse du choix d'entrer ou non dans cette relation de travail comme un jeu non coopératif débouche sur une impossibilité radicale de rendre compte d'une division du travail dans les ménages :

dans ce jeu, la non-division du travail se présente comme la seule issue rationnellement concevable.

Les deux choix théoriques qui mènent à cette conclusion, **jeu non coopératif** consistant à entrer ou non dans **une relation de travail**, prennent sens dans un contexte institutionnel, économique et historique déterminé : celui des sociétés industrielles contemporaines. En premier lieu, une approche non coopérative suppose l'autonomie des deux joueurs. Dans le cas d'un ménage, cette hypothèse n'est pas nécessairement vérifiée : leur coopération doit être une coopération volontaire entre égaux qui n'existe évidemment pas quand l'un des conjoints est tenu par la loi de se soumettre à l'autre. En second lieu, représenter la division du travail comme une relation de travail suppose la déqualification des activités domestiques mais aussi la dématérialisation de leur produit qui s'oppose à la relative qualification du travail rémunéré ainsi qu'à la matérialité de son produit. Cette relation de travail résulte d'un long processus de substitution marchande qui opère une externalisation vers le marché d'un nombre croissant d'activités productives et leur remplacement par des services aux personnes non qualifiés. La datation de cette relation de travail est relativement récente dans le cas de la France puisqu'on peut considérer qu'elle advient ou qu'elle aboutit dans les années cinquante.

Cet essai de fondement de la non-division du travail se clôt par une certaine contradiction entre les observations empiriques et les résultats théoriques : la non-division du travail apparaît comme un phénomène sinon peu répandu ou du moins, plus rare que son alternative alors que dans la perspective théorique qui a été adoptée, il n'existe pas d'autre décision rationnelle que la non-division du travail. La perspective théorique dépasse donc l'observation, c'est pourquoi la troisième partie de ce travail se donne pour but de réduire l'écart entre l'observation et la théorisation de la non-division du travail.

Troisième partie

L'ÉMERGENCE DE LA NON-DIVISION SEXUELLE DU TRAVAIL DANS LES MÉNAGES DES SOCIÉTÉS MODERNES

INTRODUCTION

L'impossibilité de réduire le risque imputable au comportement stratégique d'un des acteurs se trouve donc à l'origine de ce premier essai pour fonder théoriquement une non-division du travail dans un ménage. C'est parce que les joueurs ne peuvent parvenir à obtenir de l'autre des engagements, au sens fort du terme, sur son comportement futur que la non-division du travail se dessine comme une issue d'équilibre. Un ingrédient essentiel fait donc défaut à la relation de travail particulière qui peut exister entre les membres d'un ménage qui divise le travail : la confiance. Pour P.Dasgupta (1988), la confiance se définit comme *"un procédé cognitif qui permet aux personnes de se coordonner, sans contraindre leur liberté d'action, dans des situations où les actions des autres importent et où les anticipations ne sont pas a priori congruentes"*. Mais comment faut-il considérer cet ingrédient? Est-ce une dotation de la nature ou une qualité intrinsèque et exogène du lien qui réunit deux agents en un ménage? Si c'est le cas, un économiste ne peut expliquer, dans les termes de son domaine d'analyse, pourquoi certains ménages divisent le travail et d'autres pas. Mais si l'on conçoit que la confiance peut se construire sur des bases économiques, alors peut-être, une démarche économique pourra saisir les mécanismes qui font advenir ou ne font pas advenir cet ingrédient essentiel à l'émergence de la division du travail dans un ménage.

Il existe une littérature économique, dont l'ouvrage bien connu aujourd'hui de R. Axelrod (1984), s'intéressant à cette question et qui propose des traitements de l'incertitude stratégique issue d'un aléa de moralité : le contrat, l'autorité, ou plus généralement des règles de comportement comme l'altruisme. Des travaux théoriques font également apparaître que prendre en compte la durée de la relation peut permettre de fonder la confiance. Tous ces traitements paraissent a priori être de bons candidats au rôle qu'on veut leur faire jouer.

Le chapitre 6 s'intéressera aux mécanismes impliquant des transferts de paiements comme le contrat ou l'altruisme, mais aussi à l'économie des coûts de transaction en raison du rôle central qu'y joue le concept d'opportunisme :

- l'autorité comme réponse optimale à l'opportunisme y est particulièrement bien analysée alors même que les figures historiques du patriarce et du patriarcat investissent naturellement l'autorité comme principe de régulation interne au ménage ;
- le contrat fait immédiatement référence à l'intervention judiciaire sur certains conflits de répartition au sein d'un ménage et notamment ceux qui peuvent se produire en cas de dissolution de l'union ;
- l'altruisme vient très naturellement à l'esprit lorsqu'on parle d'un homme et d'une femme : pour beaucoup d'économistes, le ménage est le lieu où se développent par excellence des relations non économiques, qui ne sont pas exclusivement guidées par la poursuite de l'intérêt individuel.

Et enfin, aucune des tentatives précédentes n'apparaissant totalement satisfaisante, le chapitre 7 aura pour objet la construction économique de la confiance entre deux agents, qui se fonde sur la menace de mettre fin à la relation et pourrait peut-être assurer le respect des promesses faites par les uns aux autres. Ce chapitre en proposera une application visant à rendre compte dans un même modèle de la division et de la non-division du travail, et à identifier sommairement quelques variables pouvant rendre compte du choix entre ces deux possibilités.

La suite de ce travail va donc être consacrée à un examen plus attentif de ces principes de régulation et de leur efficacité. Il s'agit de comprendre quel principe de régulation joue le plus généralement et pourquoi il peut, en dépit de son efficacité globale, ne pas jouer pour certains ménages. Est-il possible pour F d'obtenir des engagements contraignant le comportement futur de H? Telle sera la question centrale animant la troisième partie de ce travail.

Chapitre 6

L'INSUFFISANCE DES SOLUTIONS STANDARDS : ALTRUISME, CONTRATS, "GOVERNANCE STRUCTURE" FACE À LA NON DIVISION DU TRAVAIL

INTRODUCTION

Ce chapitre entame la réflexion sur les solutions au problème structurel de coopération dans les ménages en se tournant vers les mécanismes classiques de dépassement de tels problèmes : l'altruisme, antonyme de l'opportunisme, les contrats privés ou publics entre les membres d'un ménage qui se manifestent lors d'une occurrence particulière de la vie d'un couple, sa dissolution, et enfin une "governance structure", une forme institutionnelle régulant l'opportunisme.

La section 1 réintroduit l'altruisme dans les paiements individuels. Elle se demande si cette hypothèse, indépendamment des inconvénients méthodologiques qu'elle avait pu susciter en servant de fondement à l'unicité de la fonction d'utilité familiale, peut réellement prétendre à soutenir l'émergence de la division du travail.

De même, la section 2 reprend les travaux d'économistes approchant le mariage et la relation d'échange qui la sous-tend comme un "contrat" dont l'exécution serait garantie par l'appareil judiciaire. Là encore, c'est la capacité de tels "contrats" à faire émerger la division du travail qui fera l'objet du principal questionnement.

Enfin, la section 3 se tourne vers un cadre d'analyse au sein duquel l'opportunisme individuel est un concept clé : l'économie des coûts de transaction. Elle reprend la démarche

d'O. Williamson pour faire apparaître la forme institutionnelle la plus à même d'assurer l'émergence de la division du travail : la relation d'autorité. Elle essaie finalement de mesurer la pertinence empirique de cette "governance structure" pour les ménages des sociétés industrialisées contemporaines.

I. TRANSFERTS DE PAIEMENTS GARANTIS PAR L'ALTRUISME ET DIVISION DU TRAVAIL

L'hypothèse d'altruisme, mobilisée cette fois au niveau des individus, équivaut techniquement à des transferts volontaires de paiements qui pourraient être susceptibles de dissoudre l'antagonisme d'intérêts soulevé par la configuration particulière de la matrice des gains. Cependant, son utilisation, même dans une perspective strictement individuelle, pose des problèmes théoriques et empiriques qui conduisent finalement à ne pas le retenir comme le facteur majeur d'émergence de la division sexuelle du travail dans les sociétés occidentales.

Le problème de coopération auquel sont confrontés les membres d'un ménage est un problème de répartition même s'il n'est pas exactement semblable à celui qu'envisage Becker. En envisageant l'éventualité d'une exploitation, on peut dire que la divergence d'intérêts économiques des conjoints passe à un stade supérieur. Il ne s'agit plus simplement d'harmoniser les préférences individuelles de consommation une fois que la division du travail est mise en place mais de rendre possible cette dernière. Les divergences d'intérêts rebondissent alors sur le choix de l'organisation interne du travail.

Mais l'altruisme pourrait permettre de réconcilier les intérêts individuels des conjoints au sujet de leurs comportements de travail lorsque l'altruisme est pris au sens de "caring", c'est à dire que le membre du ménage altruiste intègre l'utilité de son partenaire dans sa propre fonction d'utilité. On le voit mal alors provoquer une rupture de la coopération en refusant de partager le gain coopératif puisque ce faisant il dégraderait sérieusement l'utilité de son partenaire. L'altruisme détermine les termes de l'échange

puisqu'il implique une redistribution des revenus en tenant compte des préférences de chacun. Il garantit la réalisation de l'échange puisque le chef de famille n'entreprendra aucune action nuisible au bien-être des membres du ménage. Car nous sommes bien à la recherche d'un mécanisme qui possède ces deux qualités, ou de deux mécanismes se complétant.

I. 1. LA DOSE D'ALTRUISME NÉCESSAIRE À L'ÉMERGENCE DE LA DIVISION DU TRAVAIL

Dans la littérature microéconomique, l'altruisme à la Becker a été critiqué essentiellement parce qu'il débouchait sur une seule fonction d'utilité familiale, celle du chef de famille, qui était censée intégrer les préférences de tous les membres de la famille. P-A. Chiappori et F Bourguignon (1988) ont noté qu'une telle hypothèse n'était guère dans l'esprit de l'analyse microéconomique dans la mesure où celle-ci a pour principe d'analyser les situations concrètes comme des résultats de l'exercice de rationalités individuelles maximisatrices. Chaque individu doit donc être représenté par ses préférences. Ce reproche ne vise pas l'altruisme en tant que mécanisme de décision interne à la famille, mais en tant que justification d'une fonction d'utilité familiale. Abandonner une représentation des préférences familiales sous une unique fonction d'utilité n'implique évidemment pas que l'on se débarrasse du même coup de l'altruisme. Celui-ci peut trouver à s'exprimer lorsque les préférences de chaque membre du ménage sont associées à une fonction d'utilité individuelle, ou comme ici, à des paiements individuels.

Revoyons rapidement les effets du "rotten kid" theorem dans lequel H, l'agent spécialisé dans le secteur domestique, est altruiste à l'égard de F et décide volontairement de lui donner une partie de ses revenus. X_i désigne les biens consommés par l'agent i , $i=F,H$. F est supposée égoïste. Comme H est altruiste, son utilité est positivement reliée à la consommation de chaque membre du ménage, lui et sa partenaire. La fonction d'utilité peut, par exemple, avoir la spécification suivante :

$$U_H(X_H, X_F) = X_H \cdot X_F^\alpha$$

Soit W_H^{DT} , le revenu de H, avant qu'un transfert de paiement ait lieu. On suppose pour simplifier que seul H travaille, c'est à dire qu'il y a une spécialisation totale dans le ménage.

Les dépenses des deux membres du ménage en biens de consommation doivent être égales au revenu total :

$$X_F + X_H = W_H^{DT}$$

L'allocation optimale des revenus salariaux de H est donnée par la résolution du programme :

$$\text{Max}U(X_F + X_H) = X_H \cdot X_F^\alpha$$

$$\text{sc}X_F + X_H = W_H^{DT}$$

ce qui donne finalement, avec ces préférences de H,

$$X_F = \frac{\alpha}{\alpha + 1} W_H^{DT}$$

$$X_H = \frac{W_H^{DT}}{\alpha + 1}$$

On suppose que les transferts volontaires de paiements sont le seul mécanisme de partage des ressources que connaît H. Il est évident que parler de refus de partager les gains a quelque chose d'absurde lorsque H transfère, par altruisme, une partie de ses paiements à F. C'est pourquoi on n'envisage pas le fait que H partage ou ne partage pas les gains par intérêt et ensuite procède à des transferts de paiements volontaires. Cela constitue d'ailleurs le principal reproche généralement fait à cette solution : elle dissout sans doute davantage le problème qu'elle ne le résout. Enfin, H est altruiste qu'il y ait ou non division du travail dans le ménage puisque la relation de couple existe indépendamment du choix de l'organisation du travail. On obtient la forme normale suivante :

Tableau 7-1 : Choix d'une organisation du travail

avec transferts de paiements dans le "rotten kid theorem", forme normale

F	H	P	NP
S		$\frac{\alpha}{\alpha + 1} W_H^{DT}, \frac{W_H^{DT}}{\alpha + 1}$	$\frac{\alpha}{\alpha + 1} W_H^{DT}, \frac{W_H^{DT}}{\alpha + 1}$
NS		$\frac{\alpha(W_F^{NDT} + W_H^{NDT})}{\alpha + 1}, \frac{W_F^{NDT} + W_H^{NDT}}{\alpha + 1}$	$\frac{\alpha(W_F^{NDT} + W_H^{NDT})}{\alpha + 1}, \frac{W_F^{NDT} + W_H^{NDT}}{\alpha + 1}$

note : Les paiements de la dernière ligne sont obtenus comme ceux de la première mais avec un revenu différent

Le problème a ici totalement disparu puisque chaque agent a maintenant intérêt à une division du travail. Néanmoins, ce théorème a un domaine d'application moins étendu que ne le suppose G.Becker ainsi que le montre T. Bergstrom (1988).

C'est pourquoi une autre version de l'altruisme est envisagée dans laquelle les agents font des transferts de paiements et décident ensuite quelle option ils choisissent. Supposons, comme précédemment, que seul H est altruiste et qu'il accorde un poids α à ses paiements et un poids $(1-\alpha)$ aux paiements de sa partenaire tout en continuant de partager ou de refuser de partager ses revenus salariaux. Par exemple, si H accepte de rétrocéder une partie de ses revenus salariaux à F en respect de l'accord conclu entre eux, il procède, en plus, à un transfert de paiement par altruisme sur les revenus qui lui restent.

Tableau 7-2 : Choix d'une organisation du travail avec transferts de paiements altruistes, forme normale

F	H	P	NP
S		$(1-a)W_H^{DT} + a(1-\alpha)W_H^{DT}, a\alpha W_H^{DT}$	$(1-\alpha)W_H^{DT}, \alpha W_H^{DT}$
NS		$W_F^{NDT} + (1-\alpha)W_H^{NDT}, \alpha W_H^{NDT}$	$W_F^{NDT} + (1-\alpha)W_H^{NDT}, \alpha W_H^{NDT}$

Dans la mesure où $0 < a < 1$ et $0 < \alpha < 1$, H a toujours intérêt à ne pas partager les gains de la division du travail même s'il est altruiste. Sachant cela, F peut quand même avoir intérêt à diviser le travail si on a : $\alpha > \frac{W_F^{NDT} + W_H^{NDT} - W_H^{DT}}{W_H^{NDT} - W_H^{DT}}$, et on a dans ce cas effectivement $0 < \alpha < 1$. Il y a donc toujours un degré d'altruisme qui permet l'émergence de la division du travail.

En introduisant des transferts de paiements obligatoires, on change fondamentalement la nature du problème. La forme même du problème, l'existence d'une opportunité unilatérale d'exploitation dans les ménages, est altérée par l'hypothèse d'altruisme, celle-ci étant sémantiquement le contraire de l'opportunisme : pourquoi la rationalité individuelle doit-elle céder le pas précisément lorsqu'elle ne permet plus à elle seule de rendre immédiatement compte de la réalité?

I. 2. D'OU VIENT L'ALTRUISME?

L. Cordonnier, dans un travail sur la coopération dans les échanges économiques, objecte à l'altruisme que la théorie économique ne fonde pas solidement cette hypothèse :

"On a affaire, en réalité, à des individus ontologiquement altruistes, définis d'emblée comme des personnes intéressées au sort d'Autrui. Il y aurait lieu de se demander d'où vient cette constitution particulière qu'on prête à certains agents. À qui ou à quoi doit-on d'avoir des fonctions d'utilité de ce type?" (L.Cordonnier, 1994, p.122)

Il est vrai que l'explication accompagnant généralement l'introduction de l'altruisme dans les ménages alterne entre fonctionnalisme et dispositions ontologiques des agents, ce qui laisse penser que les fondements théoriques de l'hypothèse sont fragiles. G. Becker, à certains instants, penche en faveur de dispositions ontologiques :

"In particular, since loving someone usually involves caring about what happens to him or her, I concentrate upon working out several implications, for marriage, of "caring"." (G. Becker, 1976, p.234)

Ici, les membres d'un ménage deviennent altruistes lorsqu'ils tombent amoureux. Mais le vécu amoureux des couples est plus ou moins intense et si le degré d'altruisme se détermine en fonction de l'intensité affective de la relation, l'altruisme n'est sûrement pas une solution structurelle puisque rien a priori n'est favorable à la coïncidence entre le degré d'altruisme amoureux et le degré d'altruisme nécessaire pour faire émerger la division du travail. Par ailleurs, il est alors possible que ce degré varie au cours du temps pour une relation donnée mais aussi à l'échelle sociale¹. Si l'on considère l'altruisme comme l'expression économique de l'idéologie du mariage romantique qui a commencé à apparaître dans les sociétés occidentales à partir du 18^e, on peut penser qu'il a pu servir de support à l'émergence de la division du travail, exclusivement en ce qui concerne le 20^e. Mais dans ce cas, l'incertitude stratégique sur la réalisation de l'échange risque fort d'être rattrapée par une autre forme d'incertitude provenant de l'impossibilité de garantir la pérennité d'une relation fondée essentiellement sur l'idéologie amoureuse. Le modèle matrimonial actuel est fondé avant tout sur l'intensité de la solidarité affective qui règle la durée de la relation, et nombre de séparations sont attribuées au surinvestissement affectif dans le mariage. Or la relation de

¹ Pour D. de Rougemont (1956), l'amour conjugal est une invention sociale relativement récente qui naît du roman et d'une "propagande universelle pour la romance", qui se diffuse réellement après la première guerre mondiale.

travail prend fin en même temps que la relation de couple et l'agent spécialisé sur le marché du travail capte alors une partie des gains de la division du travail : les rendements de la fraction supplémentaire de capital humain qu'il a accumulé grâce à la spécialisation. Ce qui désigne comme instance de régulation l'altruisme et ses transferts de paiement certes, mais les obligations financières des divorces comme nécessaire complément. De plus, si l'on se réfère aux sentiments amoureux comme fondement de l'altruisme dans les ménages, s'éloigne-t-on alors vraiment d'une explication par les goûts généralement rejetée des démarches économiques?

À d'autres instants, la justification de l'hypothèse est plus fonctionnaliste :

"I believe that altruism is less common in market transactions and more common in families because altruism is less "efficient" in the market place and more "efficient" in families." (Becker, 1981, p.194)

"Altruism is common in families not only because families are small and have many interactions, but also because marriage markets tend to "assign" altruists to their beneficiaries." (Becker, 1981, p.196)

Un individu égoïste compare le revenu qu'il peut obtenir en tant que partenaire d'un individu altruiste avec celui qu'il obtiendra s'il épouse un autre égoïste. Une argumentation de ce type est plus acceptable. On peut concevoir qu'avant de prendre une décision, les individus effectuent des comparaisons d'efficacité en fonction des partenaires. G.Becker explique donc pourquoi les hommes altruistes sont davantage sélectionnés sur le marché du mariage que les hommes égoïstes. Mais cela ne dit pas pourquoi les hommes sont altruistes, ni pourquoi il existe une quantité d'altruistes suffisamment importante pour soutenir ce phénomène massif qu'est la division sexuelle du travail. Enfin, G.Becker ajoute en note que les mariages altruistes sont plus efficaces que les mariages égoïstes. Dans l'esprit de l'auteur, cela est vraisemblablement dû au fait que l'altruiste assure la maximisation de l'output total en réprimant les conduites déviantes. Il a d'ailleurs raison sur ce point puisque nous avons vu que l'émergence de la division sexuelle du travail entre des individus supposés égoïstes est problématique. Pour B.Lemennicier cependant, l'altruisme n'a pas à voir avec les relations affectives, la prise en compte du bien-être de son conjoint dans la fonction d'utilité masculine signale la rémunération que les hommes offrent aux femmes en échange du service qu'elles leur rendent.

"Comme on ne peut décider si véritablement, il existe dans le comportement altruiste un résidu qui correspond à un amour réellement désintéressé d'Autrui, les économistes proposent une définition simple sans rentrer dans les motivations finales. Une personne est clairement altruiste si les préférences d'Autrui sont un argument positif de sa fonction d'utilité." (B.Lemennicier, 1989, p.44)

Mais il faut bien s'inquiéter des motivations finales, sans quoi, encore une fois, la solution est ad hoc. De plus, on peut difficilement nier plus formellement la réalité du problème de la confiance dans les ménages, c'est pourquoi cette interprétation ne peut être retenue. B.Lemennicier affirme que les individus sont altruistes parce qu'il est dans leur intérêt de l'être, puisque leur participation pleine et complète à la division sexuelle du travail permet d'atteindre l'objectif de maximisation des revenus, et donc permet d'améliorer leur niveau de vie. Mais pour faire adhérer à cette position, il faut un degré de conjecture individuelle supérieur à celui qui est habituellement utilisé en économie. Cela signifie que l'agent spécialisé sur le marché du travail réalise que les gains de l'action commune vont lui échapper parce qu'il poursuit son intérêt individuel. Par conséquent, celui-ci réfléchit au paradoxe dans lequel il se plonge lui-même et décide de coopérer malgré tout pour lui échapper. En fait, il décide rationnellement de ne pas exploiter sa partenaire parce que cette issue n'est pas pareto-optimale. Ce raisonnement est extrêmement fragile puisqu'on peut s'étonner alors que tant de problèmes de free-rider ou d'aléa moral perdurent dans la réalité et dans les développements théoriques des économistes. Si, en de tels cas, chacun mobilisait ce type de raisonnement, ces problèmes auraient dû disparaître et même ne jamais voir le jour. Nous avons montré au contraire, dans un cadre statique, qu'il est dans l'intérêt des hommes de ne pas être altruistes, et donc dans l'intérêt des femmes d'offrir individuellement leur travail. Bien sûr, ils manquent tous deux des opportunités de gains intéressantes à cause de leur égoïsme. Mais précisément, nous cherchons une authentique solution pour sortir de cette impasse, et non une astuce sémantique.

D. Bernheim et O. Stark (1988) concluent même que *"one should not necessarily expect to find strong altruistic linkages between spouses, nor should altruism necessarily contribute to marital stability."* (p.1044). Les intuitions qui président à ces travaux formalisés sur l'altruisme, développé au niveau des individus cette fois, relèvent du sens commun : un altruiste peut être perçu comme une personne faible qui ne réagira pas.

I. 3. UNE VISION MANICHÉENNE DU MONDE

L'opposition entre l'égoïsme prévalant sur le marché et l'altruisme prévalant dans la famille est simpliste. La teneur de la contribution de G. Becker n'a rien de bien étonnant. Elle reformule simplement, avec plus ou moins de rigueur, une opposition ancrée depuis longtemps déjà chez les économistes entre l'égoïsme du marché et l'altruisme de la famille. Chez les classiques, et chez Smith en particulier, le marché se conçoit comme le lieu de l'affrontement des intérêts individuels et la famille comme la sphère d'expression privilégiée de la moralité, voire des bons sentiments. A l'exception de Mill, tous ont adhéré à cette distinction dont celui-ci s'est moqué². D'après certaines économistes, comme N. Folbre et H. Hartmann (1988), la distinction serait non seulement absurde mais aussi subversive. Elle dissimulerait les réticences de ces économistes à attribuer aux femmes un objectif identique à celui des hommes : la poursuite de leur intérêt individuel. Cette objection n'est pas à proprement parler un argument convaincant de la faible pertinence de l'hypothèse d'altruisme. Mais, en s'intéressant à ses racines sociologiques, elle met à jour une représentation commune à de nombreuses sociétés et qu'on rencontre souvent dans la littérature, notamment économique et pas seulement microéconomique, sur les femmes, les associant au don pour les opposer à l'égoïsme masculin. Certes, la coïncidence est troublante puisqu'on vante précisément le désintéressement de celles qui n'ont rien. Les économistes néoclassiques contemporains continuent de traiter distinctement ces deux sphères. L'économie du bien-être en particulier utilise massivement l'hypothèse de l'agrégation des préférences individuelles pour tirer, ce qui est plus grave, des conclusions sur l'orientation des politiques économiques et sociales destinées aux ménages. Or, la situation à laquelle nous confronte la division sexuelle est clairement celle d'une irréductible situation de conflit, qu'il faut par conséquent traiter comme telle. De plus, S.Berk (1980)

² En atteste cet extrait d'une déclaration de Mill lors des débats parlementaires du "Second Reform Bill" de 1867 dans laquelle Smith attaque déjà la fiction de l'utilité jointe : *"The interests of all women are safe in the hands of their fathers, husbands and brothers, who have the same interest with them, and not only know, far more better than they do, what is good for them, but care much more for them than they care for themselves. Sir, this is exactly what is said of all unrepresented classes. The operative, for instance, are they not virtually represented by the representation of their employers? Are not the interests of the employers and that of the employed, when properly understood, the same...And, generally speaking, have not employers and employed a common interest against all outsiders, just as husband and wife have against all outside the family? And what is more, are not all employers good, kind, benevolent men, who love their*

relève la contradiction qui existe entre l'altruisme censé régner sur l'échange dans le mariage et l'égoïsme qui détermine le choix de se marier plutôt que rester célibataire : "*at what point does a suitor, for instance, drop self-interest as the sole imperative and incorporate the welfare of others into his/her decision making ?*" (p.126)

En conclusion, il est fondé de mettre en doute le fait que l'altruisme seul gouverne les préférences individuelles, mais de là à l'écarter totalement, il y a un pas que peut-être, il ne faut pas franchir, sous peine de tomber dans l'excès inverse de celui que l'on vient de dénoncer. Comme le remarque N.Folbre (1986), les relations économiques intra-familiales peuvent être déterminées par d'autres motifs. La position défendue ici est simplement que le souci pour autrui ne fonde pas entièrement l'émergence de la division du travail. Si un mari se préoccupe du bien-être de sa partenaire, son intérêt personnel peut être compris comme englobant ce souci du bien-être de sa femme. Mais cela n'élimine pas nécessairement toute source de conflit. En fait, comme nous l'avons vu, il y a conflit entre le degré d'altruisme requis par la formalisation et les conditions concrètes d'existence des sentiments amoureux qui peuvent, au contraire, nuire à la division du travail en contribuant à l'instabilité de la relation matrimoniale. Néanmoins, cet effet néfaste pourrait éventuellement être contrecarré par les règlements financiers des divorces.

II. TRANSFERTS DE PAIEMENTS GARANTIS PAR LA JUSTICE ET DIVISION DU TRAVAIL DANS LES MÉNAGES

Après avoir envisagé quelques aspects théoriques de la solution plus évidente pour le sens commun, l'amour conjugal et ses implications sur le règlement des divergences d'intérêt économique entre hommes et femmes, il semble naturel d'envisager la solution la plus évidente peut-être pour des économistes : les contrats. Nous verrons premièrement, comment ces contrats modifient le jeu non coopératif représentant le choix d'une organisation du travail (II. 1.). Nous verrons deuxièmement (II. 2. Et II. 3.) si les critères de

workpeople, and always desire to do what is most for their good? All these assertions are true, and as much to the purpose, as the corresponding assertions respecting men and women." (Mill, 1869, p.486).

détermination de tels transferts de paiement peuvent réellement modifier le jeu dans une perspective empirique et théorique.

II. 1. À QUELLES CONDITIONS LES RÈGLEMENTS FINANCIERS DES DIVORCES SOUTIENNENT L'ÉMERGENCE DE LA DIVISION DU TRAVAIL

Dans leurs travaux, A.Cigno (1991) et B. Lemennicier (1989), qui s'inscrivent dans l'approche globale de la division du travail, ont noté la possible existence d'obstacles à la coopération sans pourtant envisager que ceux-ci puissent conduire les membres d'un ménage à ne pas diviser le travail. A. Cigno observe que la dégradation du capital humain féminin résultant de la spécialisation dans le secteur domestique risque d'affaiblir le pouvoir de négociation des femmes lors du partage des gains et conduire leur partenaire à profiter de cet affaiblissement pour s'en approprier une part supérieure. B. Lemennicier remarque que la non spécificité des investissements en capital humain réalisés par l'agent spécialisé sur le marché du travail pourrait inciter celui-ci à rompre le mariage. La non coopération masculine se manifeste alors par la dissolution du mariage, qui concrètement se traduit par un refus de partager les gains de la division du travail. A. Cigno laisse en suspens le terme du processus d'affaiblissement des gains de l'agent spécialisé dans le secteur domestique. Mais tous deux s'en réfèrent alors à la solution la plus évidente pour des économistes : des contrats.

- *"La nature de l'échange impose vraisemblablement une série de clauses contractuelles qui vont constituer le contrat "type" de mariage."* (B. Lemennicier, 1989, p. 106)

- *"There is thus a powerful argument not only for having a long-term contract but also for having one that specifies in advance, before personal characteristics are altered by the process of domestic specialization, how the benefits of marriage are to be shared between the parties."* (A.Cigno, 1991, p.72)

B. Lemennicier formule des prescriptions normatives quant aux caractéristiques du contrat idéal, capables de réprimer les incitations masculines à la dissolution du mariage. Il recommande, en particulier, la reconnaissance d'un droit de propriété des femmes sur le capital humain de leur partenaire :

"Le comportement du conjoint qui rompt le contrat de mariage une fois incorporé le rendement des investissements fait en lui par son partenaire commet un vol en s'appropriant des revenus qui ne lui appartiennent pas." Les femmes exigeront donc un "droit d'exclusivité" sur leur conjoint : "L'homme ne peut rompre le contrat selon son bon vouloir et doit racheter à son épouse la valeur en capital des investissements qu'elle a fait dans le mariage, et qui sont incorporés dans son corps." (B. Lemennicier, 1988, p.83)

Il recense ensuite les formes que pourrait prendre ce droit de propriété selon les principes de compensation concevables. Le premier correspond à une "restitution totale des bénéfices attendus". L'agent spécialisé sur le marché du travail doit verser à l'agent spécialisé dans le secteur domestique ce qu'il aurait obtenu si le mariage s'était prolongé. Le second principe consiste à estimer la perte encourue par la femme suite à la rupture du mariage, perte mesurée par la différence entre le niveau de vie qu'elle aurait obtenu en demeurant célibataire et celui qu'elle obtient en redevenant célibataire, après avoir été mariée. C'est, selon les termes de l'auteur, la solution d'assurance-responsabilité. Le premier principe définirait le montant maximal envisageable pour une compensation et le second le montant minimal.

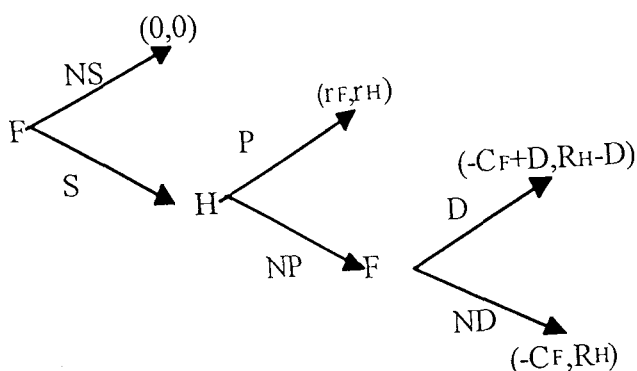
L'introduction de prestations compensatoires versées à la suite d'une dissolution du ménage implique de modifier légèrement le jeu non coopératif à la base de la réflexion. En effet, celles-ci ne sont versées qu'à partir du moment où la relation de couple se termine alors que le jeu a été développé pour tenir compte des décisions d'un ménage constitué et le restant. Par eux-mêmes, ces transferts de paiements n'agissent pas directement sur les paiements individuels d'un ménage. À partir du moment où un divorce implique le versement de prestations compensatoires non nulles, divorcer est nécessairement une stratégie dominée pour H puisque ce choix ne peut lui apporter davantage que celui de ne pas partager les gains de la division du travail. En termes économiques, il n'y a pas de raison qu'il se trouve à l'initiative d'une dissolution. C'est pourquoi nous ne donnerons pas cette action à H. Il est beaucoup plus intéressant d'introduire dans la réflexion la possibilité que F divorce. Si F prend l'initiative du divorce³, elle place H de facto dans l'obligation de procéder à un certain partage des gains de la division du travail. Elle peut donc l'utiliser

³ On rappellera d'ailleurs la traditionnelle prépondérance de la demande féminine de divorce. En 1984, les femmes en prennent l'initiative dans 72,9% des cas (B. Munos-Pérez, 1987).

pour contraindre son partenaire. L'objectif est à présent de maintenir l'idée d'un jeu non coopératif séquentiel, à information parfaite, dans lequel l'ordre des coups est le suivant : F décide de rendre des services domestiques à H ou non, puis H décide de partager les gains de la spécialisation ou non, puis F décide si elle divorce ou non. Chaque agent peut observer le comportement de son partenaire au coup précédent et faire son choix en fonction de ce qu'il a observé. La forme extensive du jeu est :

Diagramme 7-1 : Choix d'une organisation du travail avec divorce,

forme extensive simplifiée



Une action de F a été ajoutée au jeu séquentiel développé au quatrième chapitre : si F divorce, ce qui équivaut à une demande de réparation financière, les paiements de chaque agent sont modifiés de façon à tenir compte de la prestation compensatoire que H est contraint de verser à F et qui est notée D. La résolution de ce type de jeu se fait par induction rétrograde (backward induction). F joue le dernier coup. Elle a intérêt à choisir le divorce dès que la prestation compensatoire est strictement supérieure à 0. Sachant cela, H va choisir de partager si $r_H > R_H - D$ et de ne pas partager si $r_H < R_H - D$.

Premier cas : $r_H > R_H - D$

Finalement, F va choisir de se spécialiser dans le secteur domestique et H va partager les gains de la division du travail.

Deuxième cas : $r_H < R_H - D$

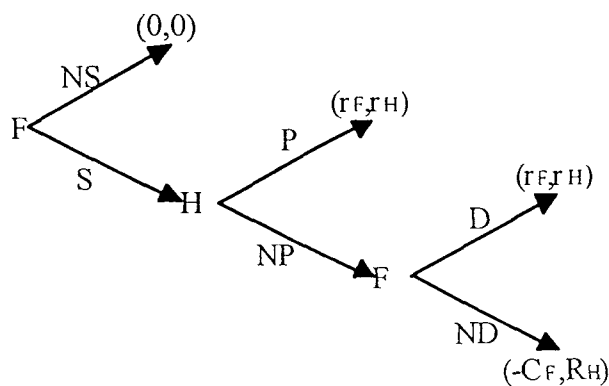
Finalement, F va choisir de ne pas se spécialiser si $-C_F + D < 0$ et de se spécialiser et de divorcer si $-C_F + D > 0$.

L'introduction de prestations compensatoires utilisées par F comme la sanction d'un comportement non coopératif de F peut, selon le montant des transferts de paiements,

permettre à la division du travail avec partage des gains d'émerger. Voyons à présent les principes de compensation envisagés dans la littérature.

Appliquer le premier principe de compensation oblige H à restituer à F les gains qu'elle aurait obtenus si la division du travail s'était déroulée comme prévu. La prestation compensatoire doit satisfaire la condition : $-C_F + D = r_F$, ce qui implique que $R_H - D = r_H$. Finalement la forme extensive du jeu devient :

Diagramme 7-2 : Choix d'une organisation du travail avec restitution des bénéfices attendus, forme extensive simplifiée

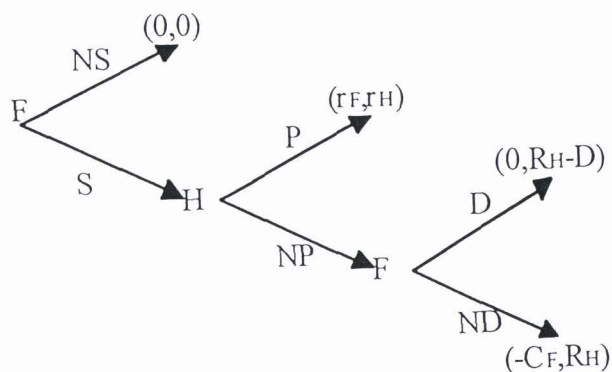


Dans ce jeu, H est indifférent entre partager ou ne pas partager les gains de la division du travail tandis que F a intérêt à se spécialiser. Les membres d'un ménage doivent donc se coordonner sur une division du travail avec partage des gains ou sans partage des gains mais avec divorce.

Appliquer le principe de l'assurance-responsabilité est moins satisfaisant. La prestation compensatoire doit satisfaire la condition : $-C_F + D = 0$, ce qui implique que $R_H - D > r_H$.

La forme extensive du jeu devient :

Diagramme 7-3 : Choix d'une organisation du travail avec assurance-responsabilité, forme extensive simplifiée



Finalement, ce jeu peut admettre deux équilibres : F est indifférente entre ne pas diviser le travail et diviser le travail en divorçant après avoir observé le refus, de la part de H, de partager les gains de la division du travail. Ces deux principes de compensation sont assez peu satisfaisants par rapport à la possibilité d'une prestation compensatoire suffisamment élevée pour dissuader la dissolution du couple.

La démarche d'A.Cigno est extrêmement proche de celle de B. Lemennicier. Il énumère quatre types de contrats concevables, les comparant afin de déterminer le plus efficace.

- Dans le premier, "contingent contract", l'allocation du temps et des ressources sur laquelle se mettent d'accord les conjoints est conditionnée à l'évolution future de l'information. La durée du mariage dépend donc de cette évolution : le couple convient de se séparer si chacun d'entre eux trouve un meilleur arrangement ou si seul un des conjoints trouve un meilleur arrangement mais y gagne suffisamment pour compenser l'autre de la perte qu'il subit. D'après l'auteur, ce contrat est peu vraisemblable car étant donné l'incertitude qui entache l'information, les coûts de transaction associés dépasseront probablement les bénéfices attendus d'une division du travail pour la plupart des ménages.

- Dans le second, "fixed-share contract", le couple se met d'accord pour réajuster l'allocation du temps en fonction de l'évolution de l'information de façon à maximiser l'output domestique mais les droits à la consommation, définis en proportion de l'output, ne bougent pas. Chaque partie peut rompre l'union sans pénalités. L'absence de pénalités ouvre évidemment la voie à l'opportunisme et crée des désincitations à l'accumulation de capital

domestique par les femmes. De ce point de vue, ce contrat n'apporte quasiment rien aux problèmes.

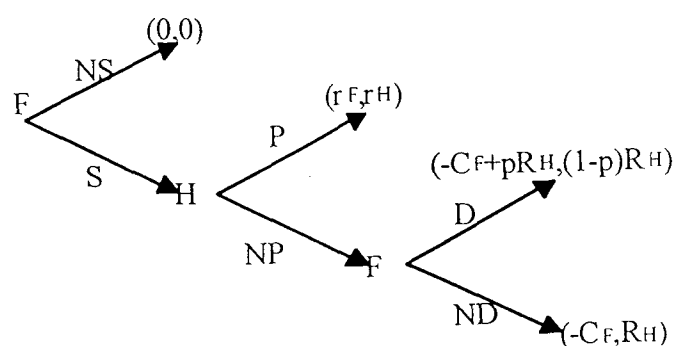
- Dans le troisième, "fixed-share contract with proportional severance payments", le couple fonctionne de manière identique au contrat précédent à cette différence près qu'en cas de séparation, l'individu qui en a l'initiative doit verser à l'autre une fraction déterminée des gains de la division du travail. L'obligation de paiements compensatoires a cependant l'inconvénient de favoriser le maintien de mariages inefficaces car la dissolution a un coût supplémentaire. Par conséquent, ce contrat désincite moins à investir en capital humain spécialisé mais il empêche certaines séparations efficaces. Il permet d'échanger un type d'inefficacité contre un autre. En cela, il peut être supérieur au deuxième contrat, mais il ne lui est jamais inférieur puisque si les paiements compensatoires sont égaux à 0, on se ramène à celui-ci.

- Enfin, dans le quatrième, "fixed-share contract with full severance compensation", le couple décide à l'avance que le conjoint qui gagne au divorce doit compenser totalement l'autre. Ce contrat est supérieur aux deux précédents parce qu'il assure des séparations efficaces sans créer de désincitations à la spécialisation. Le partenaire qui a investi dans le capital humain spécifique au secteur domestique obtiendra ce qu'il a perdu dans le mariage. Mais chacun connaît mieux que l'autre sa meilleure alternative possible et aura tendance, face à la justice, à la sous-estimer afin de faire monter les prestations compensatoires.

Revenons à notre jeu non coopératif et voyons quelles transformations lui apportent les différents types de contrats imaginés par A.Cigno. Les deux premiers contrats déterminent les termes de l'échange sans permettre à la division du travail de voir le jour car la dissolution de l'union fait cesser tout partage des gains. Or en l'absence de transferts obligatoires en cas de non coopération masculine, la division du travail ne peut émerger puisque les hommes ont toujours intérêt à redevenir célibataire ou, en restant mariés, à conserver la totalité du gain coopératif. C'est pourquoi les deux contrats suivants sont plus intéressants : ils comprennent l'obligation de versements compensatoires. Mais, dans le troisième type de contrat, deux conditions sont gênantes. D'abord, le montant de ces versements est déterminé par les alternatives extérieures, c'est à dire le célibat bien sûr, mais aussi un remariage. Or la possibilité d'un remariage ne change pas grand chose au caractère désincitatif de la matrice des gains du choix d'une organisation interne du travail : les hommes auront toujours intérêt à ne pas partager les gains de la division du travail, et ceci

dans n'importe quel mariage. Ensuite, la pénalité correspond à une fraction de l'output joint, déterminée au moment de la signature du contrat. Mais les équilibres de ce jeu sont conditionnés à la valeur de p . La forme extensive du jeu devient :

Diagramme 7-4 : Choix d'une organisation du travail avec prestations compensatoires proportionnelles, forme extensive simplifiée



F, jouant le dernier coup, va rationnellement opter pour le divorce qui lui assure un paiement supérieur : $-C_F + pR_H > -C_F$. Sachant cela, le choix de H au coup précédent se ramène à la comparaison de r_H et $(1-p)R_H$: si $r_H > (1-p)R_H$, H choisira de partager les gains de la division du travail. Sachant cela, F choisira de se spécialiser dans le secteur domestique. Par conséquent, la division du travail peut être un équilibre du jeu si p est suffisamment grand.

En définitive, même en prévoyant des versements compensatoires, l'émergence de la division du travail n'est pas simple, même s'il existe des cas où elle est plus ou moins concevable. Néanmoins, leur capacité à soutenir l'émergence de la division du travail est étroitement liée à leur montant relatif. Il devient alors utile de se demander si l'on retrouve dans la détermination du montant de ces transferts de paiements le ou les principes de compensation qui viennent d'être envisagés. Mais en fait, la solution la plus efficace n'est ni le principe de la restitution totale des bénéfices attendus ni celui de l'assurance responsabilité mais un principe intermédiaire visant à infliger un coût dissuasif au refus de partager les gains pour H.

II. 2. L'EFFICACITÉ EMPIRIQUE DES PRESTATIONS COMPENSATOIRES DANS L'ÉMERGENCE DE LA DIVISION DU TRAVAIL

Les juristes affirment volontiers que la vie familiale est plutôt caractérisée par le non droit, l'absence relative de règles la concernant s'expliquerait par la nature des liens familiaux, réfractaires à l'idée de droit. La loi se contente d'édicter les devoirs mutuels des époux et les principes que la société propose en modèle. Le droit positif se préoccupe essentiellement, voire même uniquement, des problèmes monétaires dans les ménages. Le droit patrimonial détermine les rôles respectifs de l'homme et de la femme et fixe quelques normes de solutions aux conflits qui peuvent surgir. Par conséquent, il ne cherche pas à intervenir au niveau de l'allocation intra-familiale. Les contrats privés de mariage sont peu répandus dans la réalité, mais B. Lemennicier suggère qu'il existe, par contre, un ensemble de dispositions législatives relatives au mariage et au divorce qui pourrait être considéré comme un contrat public car c'est cet ensemble qui préside à la détermination des prestations compensatoires en cas de dissolution de l'union :

"Le contrat d'adhésion proposé par le Code civil contraste donc singulièrement avec les caractéristiques habituelles d'un contrat commercial. Mais les clauses qui émergeraient spontanément d'une libre négociation entre les parties à un contrat de mariage seraient-elles vraiment très différentes?" (B. Lemennicier, 1989, p.104)

Actuellement, les prestations compensatoires sont déterminées soit par l'appareil judiciaire dans le cas d'un divorce pour faute soit par une convention passée entre les deux conjoints sous le contrôle de la justice dans les divorces par consentement mutuel. La pension alimentaire qui pouvait être due par le conjoint coupable à l'époux innocent en exécution du devoir de secours a été remplacée par la loi du 11 juillet 1975 par une prestation compensatoire. Il s'agit, selon les termes de l'art. 270, de compenser autant qu'il est possible la disparité que la rupture du mariage crée dans les conditions de vie respective. Elle doit être versée en capital et non en revenus. Son caractère invariable oblige le juge à la fixer en tenant compte de nombreux éléments dont par exemple l'âge et la santé des époux ou leur possibilité d'exercer une activité professionnelle (art. 272).

La définition des prestations compensatoires par l'appareil judiciaire tient-elle compte des déterminants du coût de la spécialisation domestique et s'efforce-t-elle

implicitement d'assurer à l'agent spécialisé dans ce secteur une partie des gains de la division du travail? Il est malaisé de répondre avec précision à une telle question, la précision exigeant une connaissance détaillée des gains et des coûts individuels de la division du travail dans les ménages divorçant ainsi que sa mise en relation avec les prestations compensatoires définies dans ce cas déterminé. Pourtant, quelques travaux (P. King, 1982, C. Sofer et M. Sollogoub, 1992, A.Parkman, 1992) se sont attelés à cette difficile question. Leurs conclusions sont mitigées mais avant d'y venir, il convient de noter que la plupart des divorces ne donnent lieu à aucune obligation financière et que de nombreuses obligations financières ne sont pas honorées.

En 1985, d'après B. Munos-Pérez (1987), seuls 60% des divorces donnaient lieu à des obligations financières. Parmi ceux-ci, dans 81,7% des cas, les enfants en étaient les seuls bénéficiaires. Seules 35% de ces pensions ont été régulièrement et intégralement versées. Au total, 8,7% seulement des femmes divorcées bénéficient d'une compensation. En admettant que la compensation se fait plus ou moins en fonction des principes de compensation définis précédemment, cela signifierait que seulement 8,7% des femmes divorcées ont eu besoin d'une compensation financière de leur spécialisation dans le secteur domestique. Cela semble assez peu au regard de la diffusion réelle de la division du travail dans les ménages. D'après les études empiriques, souvent qualitatives il est vrai, sur le phénomène de la non division du travail, celle-ci touche de 10 à 25% des échantillons.

D'après G.Duncan et S.Hoffman (1985), auteurs d'une étude empirique sur les conséquences économiques du divorce, les variations de revenus provoquées par l'événement et estimées sur la base d'un partage équitable des ressources monétaires du ménage marié divergent selon le sexe. Ces variations ont de multiples origines : différences de capital humain, variations de l'offre de travail, des transferts sociaux et enfin introduction des prestations compensatoires.

Tableau 7-5 : Variations des revenus monétaires en fonction du statut marital et du nombre d'années après le divorce

Statut marital	nombre d'années après le divorce		
	1	2	3
Femmes séparées ou divorcées remariées ou non	0,84	0,99	1,03
Femmes séparées ou divorcées toujours seules dans l'année donnée	0,72	0,72	0,71
Femmes séparées ou divorcées remariées dans l'année	-	-	1,27
Hommes séparés ou divorcés remariés ou non	0,91	1,11	1,17
Couples intacts	1,18	1,17	1,27

Les revenus dont bénéficient les hommes sont peu affectés par un divorce, la perte des revenus éventuels de leur femme et des transferts sociaux liés à la présence d'enfants étant rapidement compensée. Ce n'est pas le cas pour les femmes qui perdent un tiers des revenus dont elles bénéficiaient lorsqu'elles étaient mariées. On peut interpréter ces données comme le signe que les paiements de H lorsqu'il partage les gains de la division du travail et lorsqu'il divorce ou subit un divorce sont peu différents. Le fait de savoir qu'il risque un divorce s'il s'avise de refuser le partage peut, par conséquent, l'inciter à ne pas se montrer opportuniste. Néanmoins, il est difficile de dire si les paiements de F lorsqu'elle divorce ou non après avoir constaté un refus de partager les gains diffèrent. On peut supposer, d'après les informations supplémentaires que fournissent les auteurs de cette étude, qu'ils ne sont pas très différents : ceux-ci insistent sur la faible part relative des prestations compensatoires dans les revenus d'après-divorce. Un an après celui-ci, au moment où elles atteignent probablement leur montant le plus élevé, puisqu'il ne cesse de décroître avec les années, elles ne représentent que 10% des revenus. Si, comme en France, ces prestations compensatoires sont en grande partie destinées aux enfants, la variation de revenus qu'implique un divorce pour une femme par rapport à un non divorce en cas de refus de partager est probablement très faible. De plus, l'inintérêt d'un divorce pour H relativement à une division du travail avec partage des gains ne semble pas provenir des prestations

compensatoires mais plutôt de la perte d'une partie des gains de la division du travail, qui n'ont pas été pris en compte dans la représentation. Par ailleurs, ces données présagent du rôle important que pourrait jouer la perte des gains futurs d'une division du travail réussie dans les ménages pour les hommes lorsque la relation de couple se termine. En effet, un divorce durable ou même suivi d'un remariage est plus coûteux en termes de revenu qu'une poursuite de l'existence du ménage puisque les revenus des couples intacts sont supérieurs à toutes les autres opportunités.

Les travaux empiriques sur les déterminants de la probabilité d'obtenir une prestation compensatoire incitent globalement au scepticisme quant au rôle de transferts de paiements imposés par la justice pour soutenir la division du travail. A. King (1982) montre le refus des cours de justice américaines de prendre en compte les investissements spécifiques des femmes dans le capital humain de leur conjoint. Elles s'appuient sur l'immatérialité du capital humain pour dénier la pertinence d'un éventuel droit de propriété féminin sur ce capital⁴. Les quelques tentatives juridiques⁵ se heurtent aux difficultés d'évaluation de l'actif. F. de Singly (1987) rapporte cependant une exception à cette tendance globale de ne pas reconnaître à l'agent spécialisé dans le secteur domestique de droit de propriété sur le capital humain de son partenaire. Il cite le cas d'une femme qui avait financé les études de son conjoint par son travail salarié et s'est vue, au moment du divorce, reconnaître par le tribunal un droit de propriété sur ce titre scolaire.

Comme le font remarquer C. Sofer et M. Sollogoub, les obligations financières prononcées à l'issue des jugements de divorce donnent lieu à des transferts de revenu d'une dizaine de milliards de francs. Tous deux cherchent à retrouver les principaux déterminants empiriques des prestations compensatoires. Cette recherche originale permet donc de tester si le fait pour la femme de prendre en charge la totalité des activités domestiques pour

⁴ "The court goes on to note that its views are consistent with decisions in other *jurisdictions* (*Daniels vs. Daniels*, 20 Ohio OP. 2d 458, 185 N.E. 2d 773 Ct. App; *Nail vs. Nail* 486 S.W. 2d 786, 78 Cal Repr. 131), which contend that a law degree is not a community property asset, partly because "it cannot have a monetary value placed on it." In a New Jersey case, even where its development has been aided and enhanced by the other's spouse, as is here the case, should not be recognized as a separate, particular item of property within the meaning of N.J.S.A. 2A: 34-23 ."

⁵ "*Imman vs. Imman* is a Kentucky case decided in 1979. In its opinion, the Court of Appeals considered whether Mr. Imman's license to practice dentistry was a marital property. Reluctantly the Court acknowledged that although there was a basis for ruling affirmatively, it would be less inclined to do so if there were other, more tangible property that could be divided. In that event, the Court indicated that a wife's contribution to her husband's education rather than for the explicit recognition of human capital as a distinct form of marital property."

permettre à son partenaire un investissement plus intensif sur le marché du travail, et la perte de revenus salariaux qui en découle pour elle, sont reconnus lorsqu'il s'agit de décider si ce divorce sera assorti d'une obligation de transfert de paiement de H vers F :

"On peut alors considérer, dans le cadre du modèle, cette prestation à la fois a priori comme un moyen de favoriser une allocation optimale du travail à l'intérieur du ménage et a posteriori comme un dédommagement, pour la femme, de la partie non rentabilisée de son investissement dans le mariage." (C. Sofer et M. Sollogoub, 1992, p.249)

Si ce modèle est la référence implicite des jugements prononcés, on peut s'attendre à ce que la compensation soit d'autant plus élevée que l'investissement dans la production domestique a été significatif. Le test séparé de ce modèle se révèle concluant : l'activité féminine a un impact négatif sur la probabilité de percevoir une pension, la différence de revenu entre mari et femme a un effet positif ainsi que la durée du mariage. Mais la confrontation de ce modèle à deux autres hypothèses alternatives, mariage marchand et mariage association, définit un modèle hybride dans lequel interviennent de nombreuses variables, le facteur de décision le plus important n'appartenant pas au modèle du mariage-investissement. Sans être absentes de la décision de prestation, les variables liées à une compensation permettant l'émergence, de façon durable ou non, de la division du travail, ne semblent pas avoir un poids suffisamment important pour infléchir significativement les choix stratégiques des agents. De plus, les travaux portent sur la probabilité de bénéficier d'un transfert de paiement et non directement sur son montant qui seul, intéresse les interactions stratégiques.

Pour A. Parkman (1992), une partie de l'accroissement de l'activité féminine peut s'expliquer comme une réponse à l'insuffisance de la compensation du sacrifice en capital humain consenti par l'agent spécialisé dans le secteur domestique. D'après lui, les cours de justice ont tendance à ne reconnaître que les actifs financiers et physiques et à ignorer le capital humain. D'une part, il réalise un premier test permettant d'identifier l'effet sur la participation des femmes mariées au marché du travail des lois américaines sur le divorce : il montre ainsi que l'activité féminine est plus élevée dans les états ayant adopté des législations autorisant un divorce unilatéral, l'obligation d'un consentement mutuel ou d'un divorce pour faute laissant un pouvoir de négociation non négligeable au conjoint qui ne souhaite pas la dissolution du ménage. D'autre part, il teste la corrélation existant entre l'activité féminine et plusieurs variables indépendantes pouvant être considérées comme des approximations du taux de rendement, du taux de dépréciation et du montant des

investissements en capital humain des femmes mariées. S'appuyant sur des études empiriques mettant en évidence que le taux de rendement décroît avec l'âge et est plus élevé chez les blancs que chez les noirs, il établit des corrélations statistiques significatives entre l'activité féminine et les variables saisissant l'interaction entre l'âge et la législation sur le divorce, ainsi qu'entre la race et la législation sur le divorce. Ainsi, une femme mariée sera d'autant plus active qu'elle est jeune et vit dans un état autorisant un divorce unilatéral, l'absence de compensation du sacrifice en capital humain se faisant sentir plus vivement dans les états où le conjoint qui perd au divorce perd également son pouvoir de négociation du fait de la législation.

Ni la compensation des sacrifices en capital humain consentis par l'agent qui se spécialise dans le secteur domestique ni la rétribution de son investissement dans l'activité professionnelle de son partenaire ne semblent faire partie des déterminants principaux du versement d'une prestation compensatoire.

II. 3. L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE GLOBALE DES "CONTRATS" DE MARIAGE : LES FACTEURS OUBLIÉS

L'effet des transferts de paiements garantis par l'appareil judiciaire sur l'issue du jeu représentant le choix d'une organisation du travail ne doit pas obérer certains obstacles économiques et éthiques à faire traiter les problèmes de coopération internes aux ménages par une autorité centrale publique.

L'exécution de contrats dans la sphère privée s'accompagne de coûts de transaction qu'on peut supposer élevés. Faire reposer l'émergence de la division du travail sur une intervention de l'appareil judiciaire appliquant un contrat "public" entre les membres d'un ménage sous-estime les difficultés pour faire respecter un comportement contractuel dans la vie personnelle. Ces difficultés proviennent de l'évidente contrainte financière des coûts de justice mais aussi, et surtout, d'une contrainte cognitive forte. Faire exécuter un contrat implique que les manquements à ses termes puissent être détectés, c'est à dire que les manquements à l'échange d'un travail et de sa rétribution puissent être observés. Or, dans cet échange, l'élément qui pose principalement problème est l'évaluation de l'adéquation entre la spécialisation domestique et sa rétribution : est-elle à la hauteur des sacrifices

consentis? Cette inadéquation est probablement observable par les membres d'un ménage mais c'est une forme faible de la preuve qui se révèle insuffisante dès qu'un tiers, qui n'est pas partie prenante de la relation, est impliqué. Cette insuffisance trouve d'ailleurs confirmation dans les réactions de la justice face à une demande de dédommagement du sacrifice en capital humain consenti par la femme : le système judiciaire avance son immatérialité pour limiter ou refuser sa prise en compte. Le capital humain n'est pas un actif physique dont l'estimation monétaire fait l'objet de procédures communément admises. C'est précisément le fait que la preuve soit difficilement objectivable et transmissible durant le procès qui fait obstacle. D. Kreps (1992) parle alors de la "vérifiabilité" d'un manquement aux termes du contrat nécessaire pour que l'intervention de la justice soit efficace. Dans le cas des ménages, on se trouve bien confronté à une preuve "observable" mais non "vérifiable", d'où probablement le caractère hybride des principes invoqués par l'appareil judiciaire constaté par C. Sofer et M. Sollogoub (1992).

De plus, A. Sen (1991) estime que le contrat peut être contre-indiqué en tant que moyen d'atteindre un état souhaité collectivement :

"Même lorsque chaque personne aimerait que la vie de l'autre soit menée différemment de ce qu'elle souhaite, il se peut néanmoins qu'aucune des deux personnes ne désire atteindre ce résultat au moyen d'un contrat officiel. C'est là un problème traditionnel d'amour et d'amitié, mais il peut aussi se poser dans d'autres types de situations et l'on pourrait considérer que la valeur - voire la nature - d'un résultat dépend de la façon dont il a été atteint." (A. Sen, 1991, p.1985)

Les membres d'un ménage s'engagent en général dans une relation de couple sur la base de motivations qui ne sont pas exclusivement économiques. Il est donc à redouter que la forme contractuelle leur répugne en tant que mode de régulation d'une partie de leurs relations. L'existence, même virtuelle, d'un individu vérifiant que vous avez ou n'avez pas violé le contrat régissant l'organisation de votre vie personnelle pose un problème moral tout en allant à l'encontre du mode de régulation des relations internes d'un ménage qui a eu, historiquement, plutôt tendance à se privatiser. L'interférence des motifs non économiques et économiques de dissolution du ménage donne peu de crédit à la solution contractuelle : infliger systématiquement un coût économique à l'agent spécialisé sur le marché du travail en cas de divorce impose une rigidité qui contraste avec la diversité des motifs de séparation, même si celles-ci ont des conséquences économiques.

Enfin, on peut s'interroger sur la légitimité d'un contrat qui oblige les deux parties à renoncer à leur liberté de choisir au sein de leur sphère personnelle : ce sont les personnes, leurs corps ou leurs capacités intellectuelles et physiques, elles-mêmes, qui deviennent les objets de tels contrats, comme c'est le cas pour les décisions relatives à une mise en place contractuelle de la division du travail. Établir des droits de propriété sur un actif incorporé dans le corps humain a des implications éthiques qui rendent cette démarche inacceptable. Le corps humain ne peut être traité comme une marchandise. La liberté humaine dans ces domaines ne peut pas être réduite ou contrainte. Cette profonde réticence des sociétés humaines à transformer tout ou partie du corps humain en marchandise se manifeste d'ailleurs dans d'autres domaines comme celui du don d'organes, ou dans les débats sur les mères porteuses.

Très généralement, l'idée d'une autorité centrale qui tenterait de rendre la coopération obligatoire, non sans difficultés d'ailleurs, semble peu fertile dans une relation aussi strictement bilatérale et aussi difficilement pénétrable par un observateur extérieur que les relations économiques internes à un ménage.

Ces développements conduisent tout naturellement à orienter l'analyse vers l'économie des coûts de transaction qui étudie les formes institutionnelles se substituant aux mécanismes contractuels.

III. "GOVERNANCE STRUCTURE" ET ÉMERGENCE DE LA DIVISION DU TRAVAIL

III. 1. LES APPORTS EXISTANTS

R.Pollak (1985) et Y.Ben-Porath (1980) alimentent leurs réflexions sur le fonctionnement économique des ménages en utilisant les concepts de l'économie des coûts de transaction. Dans leurs essais, ils proposent des caractérisations des transactions et de

l'opportunisme dans les ménages qui dépassent, sans l'englober vraiment, la relation de travail bilatérale. Leur perspective est vaste. Ils s'efforcent d'inclure tous les échanges internes à la famille : services productifs, consommation jointe, assurance contre le chômage, la maladie, répartition des ressources. Ils analysent la famille plus souvent que le ménage, les relations entre parents et enfants plutôt que la relation de couple. Mais l'émergence de la division du travail n'est pas traitée avec les outils de l'économie des coûts de transaction, mais est renvoyée aux approches usuelles. R. Pollak (1985) affirme sa communauté de vue sur ce point avec l'approche stratégique. Il se rattache ainsi explicitement aux solutions coopératives. De même, Y. Ben-Porath (1980) présente son analyse comme un complément plutôt que comme un substitut du travail de G. Becker. L'organisation interne du travail se trouvant au cœur des modèles microéconomiques des ménages, cette question n'est pas abordée dans le cadre de l'économie des coûts de transaction. Néanmoins, en s'intéressant aux avantages de l'institution familiale sur le marché, leurs réflexions donnent d'utiles aperçus sur les mécanismes qui pourraient garantir les accords conclus entre les membres d'un ménage. En particulier, ils mettent en valeur les avantages économiques de cette relation personnelle de long terme qu'est le mariage.

Pour Y. Ben-Porath comme pour R. Pollak, la famille ou le mariage permettent d'économiser des coûts de transaction. En effet, tout échange produit des coûts : recueillir l'information, négocier, créer des clauses et des garanties pour que les accords soient respectés. Ces coûts sont fixes pour une relation donnée, mais ils doivent être supportés à chaque fois qu'une nouvelle relation s'engage. Par conséquent, une relation interpersonnelle durable les amortit sur un volume de transactions plus élevé dans le temps. En premier lieu, l'information acquise sur les caractéristiques d'un partenaire, son honnêteté, sa fiabilité, sa compétence, sont définitives. En second lieu, des agents engagés dans une relation stable établissent des règles ou des normes d'échange qui sont négociées une fois pour toutes. Enfin, l'anticipation d'une relation durable a des effets positifs sur le comportement des agents et crée des liens de confiance. S'abstenir de tricher dans le présent est un investissement qui donnera lieu à des bénéfices dans le futur :

*"The following observation by Arrow seems to correspond to many arrangements :
"It is useful for individuals to have some trust in each other's word. In absence of trust it would become very costly to arrange for alternative sanctions and guarantees*

and many opportunities for mutually beneficial cooperation would have to be forgone." (Y. Ben-Porath, 1980, p.6)

La permanence d'une relation entre des agents donnés et se connaissant intimement est conçue comme un investissement destiné à économiser les coûts de transaction.

On trouve chez R. Pollak (1985) la même insistance sur la nécessité d'intégrer la durabilité de la relation dans l'analyse :

"Individuals desire secure long-term family relationships to provide a stable environment in which to live and rear children, and in Becker's terminology, to reduce the risks associated with accumulating marital specific or marriage specific capital. This requires an institutional structure that is both flexible enough to allow adaptive, sequential decision making in the face of unfolding events and rigid enough to safeguard each spouse against opportunistic exploitation by the other. Marriage is a governance structure which, more or less satisfactorily, accomodates these requirements." (R. Pollak, 1985, p.595)

En fait, pour R. Pollak, le mariage est un contrat incomplet imposé par l'État et non négocié entre les agents. L'argumentation rejoint ici celle des contrats vue précédemment. L'incomplétude de ce contrat fixe un cadre limité dans lequel les agents peuvent affronter de nouvelles informations et des événements imprévus au cours d'un processus de décision séquentiel et adaptatif. Cette souplesse comble, selon l'auteur, le principal inconvénient de l'approche stratégique. Sa staticité ne tient pas compte de l'évolution divergente des positions de rupture des membres d'un ménage avec le temps qui influe nécessairement le résultat d'une négociation à la Nash. Là encore, bien que dans une perspective différente, c'est l'inscription des relations interpersonnelles dans le temps et la possibilité de prendre en compte le devenir économique des individus qui transparait dans l'invocation d'une "governance structure".

Il serait réducteur de dire qu'une approche institutionnaliste n'apporte rien à la compréhension des échanges internes aux familles car celle-ci va bien plus loin que ce que nous en avons retenu ici. Il ne faut donc pas se méprendre sur le sens de la critique : l'approche des coûts de transaction ne déçoit pas par elle-même mais dans le traitement qu'elle propose, par ces deux économistes, de l'organisation interne du travail dans les ménages. Que les familles présentent et aient présenté d'indéniables avantages sur l'offre de certains services et que l'évolution historique du contexte socio-économique ait amené de

profonds changements, qui sont analysés avec justesse dans ces approches, ne fait pas de doute, mais celles-ci ne conduisent pas d'analyse serrée du choix de l'organisation interne du travail dans les ménages.

III. 2. LES MÉNAGES DANS LA TYPOLOGIE DE WILLIAMSON : LE RÔLE CLÉ DU CONCEPT D'OPPORTUNISME

Or le projet même de cette approche se présente comme une promesse de résolution du problème de la confiance dans les relations économiques des ménages. L'approche des coûts de transaction s'occupe principalement des raisons d'existence des firmes. Or comparer les familles à de petites entreprises constitue le principe fondateur de la nouvelle économie des ménages, inaugurée par G.Becker en 1965. Une analyse néo-institutionnaliste s'inscrit dans cette tradition de pensée, d'autant plus fertile ici que la problématique des coûts de transaction touche précisément aux zones d'ombre de la division sexuelle du travail. L'économie des coûts de transaction s'attache aux situations dans lesquelles l'efficacité économique, pour être réalisée, requiert la mise en oeuvre d'un capital spécifique, physique ou humain, à la relation entre un offreur et un demandeur.

III. 2.1. Le cadre de l'analyse

O.Williamson (1986) insiste sur le fait qu'en présence de coûts de transaction, les agents ont un comportement différent de celui prédit par la microéconomie traditionnelle. L'imperfection de l'information dote nécessairement les agents d'une rationalité limitée : il leur est impossible de prévoir toutes les éventualités dans toutes les circonstances. Et même s'il est possible de le faire, il peut être trop coûteux de les stipuler dans un contrat. De plus, il tient compte des interactions stratégiques entre les individus, prévoyant que la poursuite de l'intérêt individuel les conduira à se comporter de façon opportuniste. Ils n'hésiteront pas à tromper leur partenaire si c'est leur intérêt. L'entreprise a alors pour but de minimiser les coûts de transaction en élaborant des mécanismes internes d'allocation des ressources. Nous allons voir que dans les ménages, ce n'est pas l'incertitude qui fait problème mais l'existence d'investissements spécifiques à la relation : la spécificité de l'investissement ne résidant pas,

comme habituellement, dans la spécificité d'un capital humain, mais dans le choix d'un désinvestissement en capital humain.

En l'absence de contrats de long terme, les négociations ont lieu en seconde période. Elles portent sur le surplus brut de la seconde période, car le passé est le passé, et il n'y a aucune raison que les joueurs tiennent compte des coûts antérieurs lorsqu'ils négocient un partage. Par conséquent, les joueurs qui supportent des coûts d'investissement élevés, comme la femme qui se spécialise dans le secteur domestique et investit dans la carrière professionnelle de son partenaire, sont désavantagés puisque ceux-ci ne sont pas pris en considération lors des négociations de seconde période. Ce problème, connu sous le nom de problème du hold-up, illustre l'opportunisme souligné par O. Williamson : une fois qu'un joueur a investi dans un capital spécifique, le joueur qui peut bénéficier de cet investissement n'a aucun intérêt à le rétribuer, puisque le joueur qui a investi ne peut menacer de trouver d'autres partenaires prêts à le rétribuer.

O. Williamson (1986) reprend l'idée de I. MacNeil (1974) selon laquelle les structures à l'intérieur desquelles les transactions sont négociées et exécutées varient en fonction de certaines de leurs caractéristiques. Il y ajoute une analyse de ces dimensions critiques des transactions permettant de comprendre quelles formes institutionnelles conviennent ou ne conviennent pas à leur réalisation. Cette analyse met ainsi particulièrement en valeur un des obstacles à l'échange dans les ménages, le problème de la confiance. Elle apporte ensuite des arguments supplémentaires pour expliquer l'impuissance des contrats à faire émerger la division du travail. Enfin, elle propose une structure de contrôle.

Dans ce qui suit, nous allons voir comment les échanges de biens et services se réalisant au sein des ménages se caractérisent au regard des trois dimensions critiques des transactions identifiées par O. Williamson : l'incertitude, la fréquence des transactions et le degré de spécificité des actifs engagés. Cette caractérisation devrait permettre l'identification, sur un plan encore général, de la forme institutionnelle la plus à même d'assurer l'émergence de la division sexuelle du travail.

III. 22. L'incertitude et la fréquence des transactions dans les ménages

En premier lieu, la production des ménages donne lieu à des transactions fortement marquées par l'incertitude. Le mariage est en effet un contrat dans lequel la coopération s'inscrit dans un avenir incertain. Les agents contractent sans pouvoir envisager l'ensemble des événements susceptibles de survenir : "pour le meilleur et pour le pire" est la formule rituelle exprimant de façon presque caricaturale l'incomplétude fondamentale d'un tel contrat. Les gains de la division du travail dépendent de paramètres que les ménages ne maîtrisent pas et dont ils ne peuvent prévoir l'évolution future. Ils dépendent notamment de l'évolution des salaires réels dans l'économie. L'éventualité du divorce constitue également une autre source d'incertitude, et ceci sans que les comportements économiques des ménages soient toujours en cause. De plus, l'information étant imparfaite, les conjoints peuvent ne pas satisfaire les espérances de l'autre provoquant ainsi une divergence entre les bénéfices espérés du mariage et les bénéfices réellement perçus. Une contractualisation classique imposerait aux conjoints de recenser tous les états du monde possibles affectant la répartition des tâches et de prévoir les ajustements rendus nécessaires par cette évolution. Les éléments d'incertitude évoqués jusqu'ici ont pour origine l'imperfection de l'information et celle-ci est exacerbée par la durée a priori importante des mariages. L'anticipation des événements futurs est d'autant plus difficile à réaliser que ce futur est éloigné. La coopération dans les ménages semble plus fortement marquée par l'incertitude que la plupart des transactions économiques en raison des fondements affectifs de la coopération économique dans les ménages. Il est à craindre en effet que l'efficacité économique, à elle-seule, ne suffise pas à garantir la pérennité du mariage : les indéniables fondements affectifs du mariage contemporain redoublent l'incertitude d'origine économique. Ainsi, les ménages subissent les inconvénients rencontrés par n'importe quel agent économique mais en plus, ils affrontent l'incertitude quant à la durabilité des sentiments qui déterminent leur existence en tant qu'unité éventuellement productive.

En second lieu, la fréquence des transactions dans les ménages semble être élevée, et plus élevée que pour les transactions strictement économiques. Le volume des biens et services circulant entre les individus appartenant à des ménages suffit à s'en convaincre :

services affectifs, services domestiques (préparation des repas, entretien de la maison,...), flux financiers, services éducatifs. De plus, cette fréquence relativement élevée est à relier au fait que certains biens échangés ne sont pas standardisés, pour reprendre les termes d'O. Williamson. Leurs marchés sont quasi inexistantes, ou en tout cas insuffisamment développés pour que l'information sur la qualité des biens soit facilement accessible. Et ces marchés n'existent pas parce que ces biens sont trop personnalisés, c'est à dire liés à des caractéristiques individuelles difficiles à obtenir de façon marchande.

III. 23. Le degré de spécificité des actifs engagés dans la division sexuelle du travail

Enfin, et c'est sans doute l'élément le plus important, le degré de spécificité des actifs engagés par les conjoints dans la relation productive est très différent. La répartition sexuée des tâches impose aux femmes des investissements hautement spécifiques, alors qu'au contraire, les investissements des hommes sont facilement réutilisables non seulement hors du mariage mais aussi dans un autre mariage. Deux éléments déterminent la spécificité de la transaction. L'agent spécialisé dans le secteur domestique investit dans la carrière de son partenaire. Le coût de cet investissement est son propre désinvestissement en capital humain, qui est spécifique à la transaction, à la relation de travail qui unit les deux membres d'un ménage. Et comme le note Y. Ben-Porath (1980), s'ajoutent à cela des idiosyncrasies de communication : les deux agents s'adaptent l'un à l'autre, acquièrent un langage commun.

La structure d'interaction des ménages se caractérise par une asymétrie de la spécificité des actifs engagés qui compromet la coopération en raison de l'opportunisme des agents. Leurs tendances opportunistes spontanées sont en effet aggravées par la structure d'interaction des ménages. Dans le cadre de l'économie des coûts de transaction, l'opportunisme est simplement une variante de l'intérêt personnel. O. Williamson le définit de la façon suivante :

"Opportunism is a variety of self-interest seeking but extends self-interest seeking to include self-interest seeking with guile". (O. Williamson, 1986, p.121)

De telles tendances se manifestent particulièrement lorsqu'une action en commun dégage un surplus et qu'il n'existe pas de règles claires pour le partager. Et nous avons vu que les

solutions apportées jusqu'à présent pour résoudre ce problème ne sont guère satisfaisantes. Certains agents peuvent alors être tentés de s'approprier une partie du surplus qui revient à leur partenaire. De plus, cet opportunisme est aggravé en raison de la place que les hommes occupent dans la répartition des tâches. Ils peuvent, beaucoup plus facilement que les femmes, s'approprier le surplus car, comme nous l'avons montré, c'est en eux qu'il s'incorpore. On se retrouve typiquement dans le cas où un des contractants peut profiter de son pouvoir dans l'interaction pour s'approprier la totalité du surplus : **les opportunités d'exploitation ne sont donc pas équivalentes.**

Ces opportunités d'exploitation sont d'autant plus graves que la substituabilité entre agents est faible. Cette faible substituabilité est également liée à la spécificité des actifs mis en oeuvre. Les hommes investissent en capital humain marchand qui peut être utilisé sans perte aucune dans un autre mariage mais aussi, et surtout, hors du mariage. L'autonomie marchande joue en effet un rôle déterminant dans les conditions de vie économique des personnes vivant seules. La suraccumulation masculine en capital humain donne naissance à des actifs facilement redéployables. On ne peut, par contre, en dire autant des investissements féminins, qui consistent surtout à laisser leur conjoint, se spécialiser dans le secteur marchand et dans le capital humain qu'il y accumule : un désinvestissement en capital humain ne peut pas être considéré comme un actif redéployable sur le marché du travail. Par contre, on pourrait imaginer qu'il soit redéployable dans le secteur domestique, c'est à dire dans une autre relation de couple. Mais en réalité, même ce redéploiement rencontre de nombreux obstacles. En cas de rupture de l'union, les femmes peuvent toujours se réfugier dans un autre mariage dans lequel elles peuvent minimiser le coût du transfert de leurs investissements en se remarquant avec un individu qui a déjà vécu maritalement, avec une personne possédant des caractéristiques économiques comparables. Mais encore faut-il pouvoir le faire. On observera cyniquement que plus leur spécialisation domestique a été intense, moins leurs exigences à l'égard d'un nouveau candidat seront élevées. Le choix d'un conjoint nécessite en général un temps de prospection assez long au regard de la subsistance économique. La probabilité de retrouver un conjoint après un premier échec n'est pas la même qu'au départ. Du fait des décisions de garde des enfants, les femmes ont un désavantage de fait attesté statistiquement. De ce point de vue, la substituabilité des contractants n'est pas la même selon le sexe. Elle est faible car il faut plusieurs années pour trouver un autre partenaire, années pendant lesquelles les conditions matérielles de vie sont

d'autant plus dures que la spécialisation domestique a été poussée. Enfin, cette possibilité de rentabiliser ses investissements avec un autre partenaire ne résout pas structurellement le problème de la confiance : l'opportunisme des agents est à redouter d'une façon générale. Par contre, si on supposait que les tendances opportunistes des agents ne sont pas réparties uniformément dans la population, il pourrait devenir intéressant de changer de partenaire, ou de faire ses choix d'investissement en capital humain en tenant compte de la probabilité d'échanger avec un partenaire non opportuniste.

Par conséquent, l'opportunisme des agents, particulièrement asymétrique dans le cas des conjoints, fait naître le besoin de garanties. La conséquence de cette spécificité asymétrique des actifs engagés dans la production des ménages est claire :

"In as much as the value of this capital in other uses is, by definition, much smaller than the specialized use for which it has been intended, the supplier is effectively "locked into" the transaction to a significant degree" (Williamson, 1986, p.106).

La substituabilité semble être suffisamment faible pour justifier la mise en place d'un système de protection. L'apport de l'économie des coûts de transaction sur ce point est indéniable : lorsqu'une transaction mobilise des actifs spécifiques, la mise en place de protections contractuelles et organisationnelles est nécessaire afin d'inciter les agents à réaliser les investissements spécifiques nécessaires à une division du travail.

La rentabilité des investissements féminins dépend donc de la stabilité dans le temps de la relation et de l'assurance que ces investissements seront protégés de l'opportunisme de leur partenaire. Dans le cas des ménages, les protections contractuelles et organisationnelles doivent atteindre deux objectifs. Elles doivent empêcher les hommes de s'approprier la totalité du surplus. Elles doivent garantir aux femmes une part du surplus au moins égale aux coûts nets d'investissement c'est à dire à ce qu'elles auraient pu obtenir en travaillant seules et éventuellement au financement du capital humain de leur conjoint. Les agents ne s'engagent dans des investissements spécifiques que s'ils ont reçu ces garanties.

Or, dans le cas où sont mis en oeuvre des capitaux spécifiques, les contrats ne sont pas appropriés à la préservation des intérêts individuels dans l'échange. En effet, les contrats de court-terme rendent l'investissement risqué dans la mesure où sa rentabilité se retrouve conditionnée non seulement au renouvellement du contrat mais également à l'absence de renégociations au cours desquelles une des parties pourrait tirer avantage des

investissements déjà engagés par l'autre contractant. Et ce risque est prégnant dans la division du travail : le pouvoir de négociation d'un des partenaires s'affaiblit au cours du temps dans la mesure où la spécificité de l'actif augmente. Les ménages présentent à cet égard une particularité peu fréquente. La spécificité de l'actif n'est pas donnée une fois pour toutes. Par conséquent, les protections sont d'autant plus nécessaires que la relation dure. Le risque est équivalent dans les deux cas : ou le contrat n'est pas renouvelé et alors le capital déjà engagé est perdu, ou il est renouvelé mais sous des conditions qui dégradent sa rentabilité.

Les inconvénients des contrats de court-terme pourraient sinon disparaître du moins être repoussés dans le temps si les parties contractaient dans le long-terme ou adoptaient ce que I.MacNeil (1974) appelle un contrat néo-classique imposant un arbitre dont la fonction serait de régler les conflits apparaissant dans les ménages. Ces contrats sont malheureusement peu adaptés à la prise en charge de transactions se déroulant dans un contexte de forte incertitude. Il est difficile de prévoir l'ensemble des états du monde susceptibles de survenir. Par conséquent, l'optimalité économique ne peut passer par le marché et exige une autre forme d'organisation des relations économiques.

L'intérêt d'une telle approche pour la division sexuelle du travail est clair car les conjoints en cherchant à bénéficier des gains de la division sexuelle du travail se trouvent dans une situation présentant les caractéristiques requises pour une analyse institutionnelle. La cessation de la coopération a un coût plus important pour les femmes que pour les hommes. Premièrement, l'échange sera d'autant plus fructueux qu'il durera longtemps, or les gains de la division sexuelle du travail sont liés aux quantités de capital humain accumulé, elles-mêmes liées au temps. Deuxièmement, il n'est rentable que si des capitaux spécifiques sont engagés or les femmes se spécialisent dans le secteur domestique. Et Becker montre que plus la spécialisation sera forte, plus les gains d'une division sexuelle du travail seront importants. Et troisièmement, les conjoints manifestent, ou tout au moins, peuvent manifester des comportements opportunistes.

III. 3. UNE RELATION HIÉRARCHIQUE, MAIS LAQUELLE?

Nous avons donc vu que les transactions des ménages réunissent trois caractéristiques : elles se font dans un contexte de forte incertitude, elles sont à la fois fréquentes, et pour certaines d'entre elles peu standardisées, et enfin elles exigent la mise en oeuvre d'actifs spécifiques de la part d'un seul des intervenants de l'échange. Par conséquent, si nous adoptons la typologie de O. Williamson, nous réalisons que la division sexuelle du travail ne peut émerger que grâce à une structure internalisée, une organisation interne permettant de dépasser les obstacles à l'échange.

Figure 6-1 : "governance structures" et caractéristiques des transactions

	<i>Caractéristique de l'investissement</i>		
<i>Fréquence</i>	<i>Non spécifique</i>	<i>Mixte</i>	<i>Idiosyncratique</i>
<i>Occasionnelle</i>	Structure de marché (contrat classique)	Structure trilatérale (avec arbitrage) (contrat néo-classique)	
<i>Récurrente</i>	Structure de marché (contrat classique)	Structure bilatérale	Structure internalisée

source : O. Williamson (1986, p.117).

Or, pour O. Williamson, cette structure est définie comme "*a unified structure where the transaction is removed from the market and organized within the firm subject to an authority relation.*" (1986, p.114). Elle habilite un employeur à exiger de son employé le respect de ses décisions futures et la réalisation des nécessaires adaptations sans résistance ni renégociation : on attribue à l'une des parties le pouvoir de décision sur les éventualités non prévues contractuellement. Des processus de décision séquentiels peuvent être mis en place qui doivent permettre de surmonter l'opportunisme des agents, l'incertitude et la complexité de l'environnement. Une structure de marché, un contrat de vente classique spécifiant l'objet de l'échange et le prix auquel il est échangé, ne procure pas la même souplesse. Mais les formes de cette intégration ne sont pas encore déterminées. On peut avoir un contrat de long terme stipulant que les femmes disposent de l'autorité ou à

l'inverse, un contrat de long terme stipulant que les hommes disposent de l'autorité. Il reste alors à savoir lequel des deux membres du ménage doit être investi de cette autorité pour que la relation hiérarchique parvienne au but qu'elle poursuit, et si l'on observe empiriquement une relation de cet ordre dans les ménages.

On peut noter, dès à présent, qu'il n'y a plus de contrat relationnel dans les ménages. En effet, ce type de contrat qualifie la relation existant entre des agents économiques membres d'un ménage comme une hiérarchie à l'instar de celle qui existe entre un employeur et un employé. Avant la période de réforme, les dispositions juridiques donnaient généralement à l'homme l'autorité sur sa partenaire : à certaines époques et dans la plupart des sociétés, des types de gestion unifiée ont prévalu dans les ménages. R.Pollak (1985) cite en particulier la loi anglaise du 19^e :

"By marriage, the husband and wife are one person in law...the very being or legal existence of the woman is suspended during marriage, or at least is incorporated and consolidated into that of the husband, under whose wing, protection and cover she performs everything; and is therefore called ...a woman-covert; and her condition during her marriage is called her coverture." (R.Pollak, 1985, p.596).

Mais aujourd'hui dans les sociétés industrialisées, comme nous l'avons vu dans le cinquième chapitre, il y a égalité de droit entre les membres du ménage : la relation d'autorité, en tant que contrat, a donc disparu.

De plus, l'autorité masculine ne semble pas pouvoir réprimer efficacement l'opportunisme de H puisqu'elle donne à celui-là même qui a des chances de se comporter comme un opportuniste au moment du partage des gains de la division du travail de le faire. Du point de vue de la rétribution des investissements spécifiques des femmes, l'intégration sous l'autorité masculine n'a pas de sens puisqu'il peut dans ce cas, en toute liberté, s'approprier la totalité du surplus. Par contre, établir, par contrat, l'autorité féminine sur le partage des ressources pourrait inciter F à se spécialiser : elle rétribuerait alors elle-même les services domestiques qu'elle fournit à H. Il est impossible de mettre en évidence l'existence d'un contrat relationnel établissant l'autorité de la femme sur le ménage. Mais si on prend l'expression "contrat relationnel" dans un sens plus large que I. MacNeil, c'est à dire comme un ensemble de droits et d'obligations défini non plus par l'appareil judiciaire mais par des forces sociales, l'existence d'une autorité féminine devient moins impensable. Mais il convient alors de ne pas sous-estimer les difficultés de rendre compte de l'émergence

d'une norme sociale, car c'est bien de cela qu'il s'agit, dans le cadre théorique de l'économie d'une façon générale (J. Elster, 1989) et de l'économie des coûts de transaction, en particulier. Avant d'aborder cet épineux problème, il est préférable de s'enquérir de la pertinence empirique de cette forme d'intégration verticale pour expliquer l'émergence de la division du travail dans les ménages des sociétés industrialisées.

A. Michel (1959) révèle l'existence d'une norme concernant l'affectation des ressources dans les familles ouvrières françaises des années soixante. Le rôle de la femme est celui "d'intendante de la maison", c'est à dire qu'elle est la gérante de tous les salaires des membres de la famille. Selon l'auteur, cette norme a pris sans doute naissance au 19^e lorsque le développement industriel a mis quasiment toute la famille au travail en usine. Quand cette norme n'est pas observée, elle entraîne l'insatisfaction de la femme, la tension dans le couple et la désapprobation des voisins. Elle est généralement justifiée par le fait que la femme est "plus apte" que l'homme à gérer le budget du ménage. De même, M. Segalen (1981), à partir de recherches ethnographiques, décrit la gestion des ressources monétaires dans les ménages au siècle dernier et avant la guerre : elle observe qu'elle était souvent laissée aux femmes dans les milieux ouvriers et paysans, mais non dans les milieux bourgeois où l'homme décidait souvent seul de l'usage des revenus. Cependant, cette autorité féminine n'est plus une réalité aujourd'hui : selon F. de Singly et O. Glaude (1986), le contrôle masculin sur les ressources est d'autant plus grand que les ressources familiales sont importantes. Et d'après une étude qualitative de G. Wilson (1990), dont les conclusions ne sont pas nécessairement généralisables, les dépenses personnelles du mari sont entièrement déterminées par lui-même préalablement à toute autre dépense⁶. Néanmoins, ces conclusions doivent être prises avec précautions la circulation des ressources monétaires dans les ménages, et tout particulièrement entre hommes et femmes, étant encore mal connue.

⁶ Ce processus peut être explicite s'il conserve une partie de son salaire et remet le reste à sa partenaire pour la gestion courante des services domestiques, ou implicite s'il se sert des comptes joints ou personnels pour ses dépenses sans s'inquiéter de ce qu'elles représentent.

CONCLUSION

Sans pour autant leur dénier toute influence, les transferts de paiements volontaires ou obligatoires impliqués par l'altruisme ou le règlement financier des divorces ne peuvent être considérés comme des solutions structurelles au problème de coopération qu'affrontent les membres d'un ménage lors du choix de leur organisation interne du travail. En premier lieu, ces deux solutions reposent sur l'introduction d'une activité supplémentaire qui modifie l'interaction stratégique et change fondamentalement la nature du problème. En second lieu, elles ne sont pas suffisamment stables pour rendre compte de la division du travail et de la non division du travail.

Le degré d'altruisme requis pour débloquer l'interaction est variable, de même que le degré d'altruisme existant à un moment donné entre les membres d'un ménage. L'essai théorique entrepris par G.Becker, notamment, pour les faire coïncider pêche par son fonctionnalisme. On ne voit pas comment l'altruisme réaliserait systématiquement les transferts de paiements ayant l'ampleur nécessaire à chaque interaction particulière.

Les obligations financières découlant des divorces souffrent du même défaut puisqu'il semble douteux que le divorce entraîne une sanction financière de magnitude suffisante pour dissuader l'agent spécialisé sur le marché du travail de refuser le partage des gains de la division du travail. L'éventuel effet dissuasif du divorce ne peut être attribué au dédommagement du coût de la spécialisation domestique. En premier lieu, les variations de revenus attribuables au montant des obligations financières sont très faibles. En second lieu, les variables directement liées à ce dédommagement, la contribution au capital humain du conjoint, ne sont pas prises en compte et les variables qui lui sont indirectement reliées, activité ou inactivité de la femme, durée du mariage,... ne jouent pas le rôle principal. Toutes ces restrictions contribuent à réduire l'adéquation entre les obligations financières des divorces et les conséquences économiques réelles de ces derniers. Cependant cette inadéquation émane moins d'une mauvaise volonté que des difficultés morales et pratiques à procéder à l'exécution d'un « contrat » dont les éléments clés appartiennent à la vie privée.

Cet examen du rôle des transferts de paiements motivés par des principes extérieurs a fait apparaître, très rapidement, que le principal élément dissuasif se cache probablement dans la relation bilatérale elle-même et dans sa poursuite. L'essentiel de la perte économique

provoquée par un divorce peut se lire dans les revenus dont bénéficient les couples qui demeurent intacts, revenus que perdent les deux membres d'un couple qui disparaît.

Le cadre conceptuel de l'économie des coûts de transaction se révèle finalement décevant, en dépit de ses dehors séduisants. Il désigne apparemment la relation hiérarchique comme la forme institutionnelle minimisant les coûts de transaction. Mais celle-ci n'est guère convaincante en ce qui concerne la période présente : la relation d'autorité, si elle existe, est profondément informelle et qui plus est, ne semble pas aller dans le sens d'une protection des investissements spécifiques des femmes, étant généralement dévolue ou prise par l'agent spécialisé sur le marché du travail.

Mais finalement, l'échec de ces solutions apporte malgré tout un élément positif à la poursuite de cette recherche. Ça et là a pris naissance la nécessité d'un cadre d'analyse plus dynamique, accordant une place centrale à la relation de couple de long terme dans l'émergence de la coopération, que s'efforcera de représenter formellement le chapitre suivant.

Chapitre 7

L'ÉMERGENCE DE LA NON-DIVISION DU TRAVAIL

INTRODUCTION

Il s'agit à présent de construire un nouveau cadre d'interprétation des conditions d'émergence de la division sexuelle du travail sur la base d'une réponse au problème de la confiance.

La première section s'intéresse naturellement au traitement de ce type de problème par la théorie économique, tout particulièrement lorsque des voies relativement traditionnelles de résolution ont échoué. Elle adopte d'abord un point de vue général afin de dégager une voie de résolution adaptée.

La seconde section applique ensuite cette dernière au choix d'une organisation productive par les membres d'un ménage.

Enfin, la troisième section procède à un examen plus approfondi des implications de ce modèle simple pour parvenir à la conclusion que les conditions sont réunies pour qu'émergent des ménages à deux actifs équivalents. Cependant, une confirmation empirique précise et détaillée de cette conclusion bute sur l'indisponibilité de données relatives à ce type de ménages, l'essentiel des études empiriques s'attachant à redémontrer le caractère

permanent et/ou universel de la division sexuelle du travail. Les moyens de vérification sont alors nécessairement grossiers et indirects.

I. LES FONDEMENTS THÉORIQUES DU MODÈLE

I. 1. NÉCESSITÉ DE LA CONFIANCE

Jusqu'ici, la division du travail a été considérée comme un échange au cours duquel quelque chose est donné dans le présent en échange de quelque chose dans le futur : F fournit des services domestiques à H en échange desquels H « doit » une partie de ses revenus salariaux. Dans ce cadre de réflexion, la non-division du travail se fonde sur l'incertitude stratégique entachant le comportement de H puisqu'il a intérêt à inciter F à lui rendre ces services domestiques tout en n'ayant pas intérêt à les rétribuer. Finalement, la question de l'émergence de la division du travail se ramène au dépassement de cet obstacle : existe-t-il des moyens de lever l'incertitude stratégique sur le comportement de H ? Étant au cœur de nombreuses relations économiques, cette question ne désarme pas les économistes. D.Kreps (1992), pour en saisir toute la généralité, capture l'essence même de l'incertitude stratégique dans ce qu'il appelle le « jeu de la confiance » (« trust game ») :

« This is meant to represent the archetypal transaction with some element of moral hazard. A, say, must sink some resources into preparing for a transaction with B, who can, (at personal gain) take advantage of A's position to an extent that makes the entire thing unworthwhile for A. » (D. Kreps, 1992, p.101)

Très généralement, ce type d'incertitude¹ se réduit à néant lorsque les acteurs peuvent obtenir des autres des engagements, au sens fort du terme, sur leur comportement futur. Dans la littérature théorique, ces engagements s'obtiennent diversement : par un contrat complet, par des règles de comportement comme l'autorité ou l'altruisme. Ces voies

¹ L'autre type d'incertitude auquel des agents économiques peuvent être confrontés est évidemment celle qui est liée aux événements naturels.

de résolution, parmi l'ensemble que proposent les économistes, ne sont pas convaincantes en dépit du fait qu'elles présentent des caractéristiques a priori séduisantes. Les contrats, privés ou « publics », offrent peu de garanties à l'agent spécialisé dans le secteur domestique. La quasi-inexistence de droits de propriété de F sur le capital humain de H manifeste, notamment, l'insuffisance de la protection. Les transferts de paiement, par altruisme, dont les causes et les effets sont actuellement débattus, ne sont pas dotés d'une propriété de forte stabilité.

L'échec de ces voies relativement traditionnelles oriente naturellement l'analyse vers un concept suscitant un intérêt croissant de la part des économistes, comme le relève A.Orléan (1994) : la confiance. Les travaux théoriques divers qui approchent cette notion la considèrent souvent comme devenant nécessaire lorsque l'incertitude sur l'autre ne peut être éliminée moyennant l'exercice d'une contrainte, de quelque nature que ce soit². Pour P. Dasgupta (1988), la confiance devient absolument nécessaire lorsque la décision est prise dans une situation de risque imputable au comportement stratégique de l'autre. La confiance se définit alors comme un procédé cognitif qui permet aux personnes de se coordonner dans des situations où l'incertitude stratégique ne peut être réduite par un mécanisme contractuel ou des règles de comportement.

I. 2. LA CONSTRUCTION ÉCONOMIQUE DE LA CONFIANCE

La démarche la plus couramment adoptée fonde la confiance, ou la défiance, sur le **calcul ex ante** des avantages et des coûts d'un comportement opportuniste dans une **relation interpersonnelle de durée indéterminée**. La confiance résulte donc d'une analyse introspective raisonnée de la réalité de leurs relations par les agents, et non d'une dotation de la nature qui la rapprocherait d'un comportement à l'aveugle, du point de vue, évidemment, de critères économiques.

Le principe en est simple. Lorsque les rencontres entre agents sont fréquentes, l'agent qui cherche à se prémunir contre l'opportunisme de son partenaire peut menacer de

² D. Kreps (1992) donne une définition encore plus générale : « *the faith is the glue that permits mutually beneficial transactions to take place.* » (p.93)

cesser toute coopération dans le futur si le comportement de son partenaire malmène manifestement ses intérêts. Dans le cadre non coopératif statique, il n'est pas possible de sanctionner le joueur qui viole un accord puisque l'action de ce joueur est la dernière action du jeu. L'impuissance d'un joueur trahi est complète, ce qui le pousse à rejeter l'action comportant l'éventualité d'une trahison. Mais supposons qu'après chaque période, il y a 90% de chances que les agents se rencontrent à nouveau et 10% de chances que ce soit leur dernière rencontre. F peut par exemple dire à H qu'elle commencera par lui faire confiance, c'est à dire par jouer l'action sur laquelle pèse une incertitude stratégique. Par la suite, F continuera à faire confiance à H tant que celui-ci n'en abusera pas. Mais s'il arrivait que H trahisse F, F ne lui accorderait plus jamais sa confiance. Bien sûr, une trahison de H apporte à ce dernier un gain important mais F peut maintenant décider de sanctionner cette trahison en refusant, à jamais, sa confiance de sorte que le gain de H lorsqu'il honore ses engagements s'annule jusqu'à la fin de l'interaction. On saisit bien alors tout l'intérêt de prendre en compte la durée de l'interaction.

Mais pour que ce raisonnement conserve sa logique, la durée de l'interaction doit être indéterminée. Dans le cas contraire, la répétition de l'interaction de base ne présente pas d'intérêt puisqu'aucune nouvelle solution n'apparaît. En effet, si F se projette en pensée à la dernière étape du jeu, elle verra qu'au dernier coup H, sachant premièrement qu'elle s'est spécialisée et deuxièmement que le jeu se termine, préférera s'approprier la totalité du gain coopératif puisqu'il n'encourt plus aucune sanction. F estimera, par conséquent, qu'elle aurait dû interrompre la coopération à l'étape précédente, à un moment où la sortie était moins coûteuse. Dès lors, H n'a aucun intérêt à partager à ce stade puisque le jeu s'arrêtera ensuite : il devient alors plus intéressant d'interrompre la coopération à cet instant. En reproduisant ce raisonnement jusqu'au premier sous-jeu, par « backward induction », F conclura que H préférera ne pas partager et arrêtera le jeu immédiatement. Supprimer la dernière étape du jeu, en supposant, par exemple, que les joueurs ne connaissent pas avec certitude la date de fin, permet d'échapper à cette logique.

Ainsi, pour L. Telser (1980), dans une relation dont le terme n'est pas défini, la menace de mettre fin à la coopération peut permettre de soutenir celle-ci si les gains d'une déviation sont inférieurs aux gains nets perdus du fait de l'interruption définitive de toute coopération. L. Telser définit ainsi les conditions nécessaires pour qu'un accord ait force exécutoire :

"A self-enforcing agreement between two parties remains in force as long as each party believes himself to be better off by continuing the agreement than he would be by ending it.[...] A party to a self-enforcing agreement calculates whether his gain from violating the agreement is greater or less than the loss of future net benefits that he would incur as a result of detection of his violation and the consequent termination of the agreement by the other party. If the violator gains more than he loses from the violation, then he will violate the agreement. Hence both parties continue to adhere to an agreement if and only if each gains more from adherence to, than from violation of, its terms" (L.Telser, 1980, p.27-28)

L. Telser n'explicite guère les fondements théoriques de sa réponse, probablement parce qu'ils sont bien connus. J. Friedmann (1971), en particulier, a développé ce type de démarche en proposant une classe de solution d'un jeu répété définie sur la base d'une stratégie de punition ou de représailles. Tout se passe comme si les joueurs s'entendaient sur les actions de première période et mettaient en place, en seconde période, un système de représailles afin d'éliminer toute incitation à dévier de l'action choisie initialement. Chaque joueur stabilise alors la coopération en menaçant de jouer une action strictement dominée en cas de violation par son partenaire de l'accord conclu initialement. J. Friedman se situe dans le cadre de la répétition infinie du même jeu constitutif. Au cours de la répétition, les paiements sont actualisés. Le jeu de base est supposé posséder un seul équilibre non pareto-optimal. Il suppose que les joueurs choisissent une stratégie qui donne un paiement pareto-optimal, mais qui ne constitue pas une issue d'équilibre du jeu de base, consistant à jouer, à chaque période, la même action si l'autre joueur fait de même. Mais si, à n'importe quelle période, le deuxième joueur se laisse "tenter" par une action différente lui assurant personnellement un paiement maximal sur une période, le premier joueur retourne à la stratégie de l'équilibre du jeu de base. À partir de ces hypothèses, J. Friedmann montre que cette stratégie du jeu répété est un équilibre non coopératif si le gain immédiat d'une déviation de la trajectoire sur laquelle les joueurs se sont mis d'accord est inférieur à la perte, actualisée, causée par un retour à une stratégie du jeu répété consistant à répéter la stratégie d'équilibre du jeu de base.

Appliquée à la division du travail, une telle démarche conduit à la description suivante des relations entre les agents. L'intérêt à long terme d'un ménage est de parvenir à diviser le travail puisque cette issue pareto-domine généralement les autres, sans être une

issue d'équilibre du jeu de base. Les membres d'un ménage ont donc un intérêt commun à chercher à faire émerger cette issue. Il peut ainsi être intéressant pour un des joueurs, par exemple F, d'essayer de « signaler » à H qu'elle est prête à coopérer en acceptant de se spécialiser dans le secteur domestique à la première période.

Cet accord sur une première coopération de principe se justifie facilement dans un ménage dont on peut penser que les membres sont a priori favorables à une coopération sans pour autant accepter que celle-ci se transforme en exploitation : la coopération doit donc rester mutuellement bénéfique. L'argument mobilisé par les partisans d'une approche coopérative défendant l'idée que le mariage ou plus généralement la vie commune manifestent un certain degré de coopération ou une coopération de principe serait plus approprié ici. La formation du ménage peut être considérée comme un signal de coopération qui signifie qu'un agent va commencer par coopérer et s'adaptera ensuite aux stratégies de défense des intérêts individuels.

Nous avons vu que l'intérêt à court terme de H, seul détenteur des gains de l'action commune, est de ne pas se conformer à la trajectoire de coopération tacitement proposée. Mais il peut aussi se demander si une déviation est dans son intérêt de long terme. Il peut se dire que s'il fait défection, son partenaire perdra patience et fera défection systématiquement à son tour, revenant ainsi à l'offre individuelle qui est l'issue d'équilibre du jeu de base. Au total, le jeu répété indéfiniment consiste pour F à accepter de se spécialiser dans le secteur domestique tant que sa partenaire accepte de partager les gains de la division du travail, mais si jamais celui-ci la trompait, elle reviendrait définitivement à une offre individuelle de travail.

La section suivante va s'efforcer de définir ce qui rend le choix d'une division du travail « self-enforcing » et ce qui y fait obstacle en s'inspirant du travail de L. Telser dont nous venons de rappeler les fondements théoriques. On peut bien entendu objecter à cette application les critiques usuellement adressées à la nature même de la solution. Celle-ci sélectionne une stratégie punitive, plutôt que par exemple une stratégie donnant-donnant³, sur une base arbitraire : il y a en réalité multiplicité des stratégies et aucun critère ne s'impose avec force pour en élire une. De plus, les gains de la relation peuvent ne pas être entièrement connus dès la première période. Quant au reproche d'irréalisme de l'hypothèse

³ Cette stratégie consiste à commencer par coopérer et lorsque le partenaire fait défection à faire défection une fois, puis à reprendre la coopération et à la poursuivre tant que l'autre coopère.

d'une interaction de durée indéterminée, nous verrons ensuite qu'elle l'est beaucoup moins qu'on voudrait le faire croire dès lors qu'on s'intéresse à une situation concrète.

II. LE MODÈLE DE LA CONFIANCE DANS LES MÉNAGES

Soit un ménage composé de deux personnes, F et H, qui se demandent si elles vont ou non diviser le travail. Nous avons vu que l'émergence de la division du travail se heurte à l'opportunisme de l'un des agents, H. Lorsque les agents sont impliqués dans une relation dont le terme n'est pas connu avec certitude, cet opportunisme peut être réduit par un calcul *ex ante* destiné à évaluer l'attrait pour H d'un non-respect de l'accord conclu librement, et éventuellement tacitement, entre les agents. Pour un ménage, la relation interpersonnelle de durée indéterminée est la relation de couple *stricto sensu*. Bien qu'essentielle, celle-ci n'est pas nécessairement l'unique relation unissant les membres d'un ménage. En effet, il existe également entre eux une relation de travail s'ils décident d'organiser les aspects matériels de leur vie commune en instaurant une division du travail. Si, au contraire, ils décident de ne pas diviser le travail, le ménage redevient ou reste simplement une association d'individus réunis par un consensus affectif et social qui mettent en commun certaines ressources seulement⁴ mais conservent chacun une très large indépendance.

L'existence d'une division du travail peut se voir menacée pour des raisons économiques mais aussi non économiques.

- Soit un des agents choisit, sur la base de considérations économiques, de mettre fin à la relation de travail sans nécessairement mettre fin à la relation de couple : il considère que cette relation de travail n'est pas un choix optimal de son point de vue.

⁴ Pour reprendre la terminologie de G. Becker (1981), hommes et femmes sont compléments dans la production d'un certain nombre de biens fondamentaux, comme les enfants ou plus généralement toutes les dimensions affectives et sexuelles de la vie commune, et on peut concevoir que la proximité physique du partenaire participe à la production de ces biens.

- Soit un des agents choisit, sur la base de considérations non économiques, de mettre fin à la relation de couple, ce qui compromet nécessairement la relation de travail. L'événement de la séparation du couple est supposé se produire de façon aléatoire. Dans ce cas, la division du travail prend fin pour des raisons non économiques : incompatibilité d'humeur, défaut personnel rédhibitoire, déficit affectif,...

- Soit p_t , la probabilité que la relation de couple dure exactement t périodes (probabilité d'un horizon de durée t).

- Il est certain que la relation se termine tôt ou tard mais les agents n'en connaissent pas la date de fin, ce qu'on écrit : $\sum_0^{\infty} p_t = 1$ (1).

- Soit q_t , la probabilité que la relation dure au moins t périodes,

$$q_t = \sum_{t+1}^{\infty} p_j \quad (2) \text{ (démonstration annexe 8-1)}$$

L'introduction d'une probabilité de dissolution du couple n'étant en rien liée aux décisions économiques du ménage permet de saisir l'incapacité des individus à s'engager dans une relation de long terme sur une base exclusivement économique : la relation de partenaire peut être désirée pour elle-même, indépendamment des avantages économiques qu'elle procure mais elle peut également ne pas être désirée pour elle-même, tout aussi indépendamment de ses avantages économiques. Cette hypothèse n'est évidemment pertinente que dans des contextes économiques et historiques précis : elle revêt une importance particulière dans les sociétés occidentales de la seconde moitié du 20^e siècle. Des historiens, comme Ph. Ariès (1973), ont montré que l'objectif premier de la mise en couple a longtemps été économique mais est devenu, au cours d'un long cheminement historique, sentimental⁵. Aujourd'hui, on reconnaît aux fondements affectifs un rôle non négligeable dans la formation mais aussi dans la dissolution des relations. Comme le précise L. Roussel (1980), la séparation dans les unions contemporaines, "*constitue un événement dont l'éventualité est reconnue dans les termes mêmes du contrat initial*" (p.1034).

⁵ D. de Rougemont (1956) montre que depuis des siècles en Occident s'élabore un modèle fusionnel de relation à autrui : l'amour passion. La diffusion sociale de ce modèle se fait en rapport avec un autre produit de la société industrielle : le monopole de la famille sur l'affectivité. Selon J. Kellerhals et P.Y. Troutot (1982) "*dans cette ligne, on peut voir la fragilité des unions non pas comme le produit direct de leur base sentimentale mais comme l'aspect prométhéen des représentations sociales du bonheur*" (p.198).

H et F envisagent de diviser le travail. Les traits principaux de l'échange sont les suivants :

- Soit R_{Hj} le gain de la spécialisation de H sur le marché du travail à l'instant j :

$R_{Hj} = W_{Hj}^{DT} - W_{Hj}^{NDT}$. H a conclu un accord, tacite ou non, avec F en fonction duquel il doit lui rétrocéder une partie du supplément de revenu qu'il a gagné grâce à la division du travail : H " doit " à F une fraction b ($0 < b < 1$) du gain de la spécialisation marchande. Pour H, finalement, le gain net d'une division du travail durant la période t se note $u_{Hj} = (1 - b)R_{Hj}$. On sait par ailleurs que $u_{Hj} > 0$.

- Soit C_{Fj} le coût de la spécialisation⁶ de F dans le secteur domestique à la date j :

$C_{Fj} = W_{Fj}^{NDT} - W_{Fj}^{DT}$. En échange de sa spécialisation domestique qui n'apporte rien d'autre que la libération du temps de H, F s'attend à recevoir bR_{Hj} de la part de H. Pour F, finalement, le gain net de la spécialisation durant la période j se note $u_{Fj} = bR_{Hj} - C_{Fj}$.

- H se conduit de façon opportuniste, à une date t , si, au lieu de verser bR_{Ht} à F, il conserve ces revenus pour lui-même. bR_{Ht} peut être considéré comme le gain net de la déviation. Mais si H trahit l'accord conclu, F détecte la trahison et la sanctionne en mettant fin à la relation de travail. H perd alors les gains d'une poursuite de la division du travail dans les termes de l'accord conclu initialement, soit $\sum_{j=t+1}^{\infty} (1 - b)R_{Hj}$ (3).

- **F peut faire confiance à la parole donnée de H si et seulement si l'espérance du gain net d'une déviation à la période t pour H est inférieure ou égale à l'espérance de gain d'une poursuite de la division du travail au-delà de la période t dans les termes de l'accord conclu.**

- L'espérance de gain d'une déviation est égale au produit de la probabilité que la relation de couple dure au moins t périodes (on n'exploite pas sa partenaire si elle ou vous l'avez déjà quitté) et du gain net de la déviation, ce qui donne $q_t bR_{Ht}$ (4).

- L'espérance de gain d'une poursuite de la division du travail au-delà de la période t est égale à la somme, pour toutes les périodes suivant la période de déviation ($t+1$) jusqu'à l'infini puisque la relation a une durée indéterminée, du produit de la

⁶ Le gain net collectif à un instant j de la division du travail est donc $R_{Hj} - C_{Fj}$.

probabilité que la relation dure au moins j périodes et du gain net d'une division du travail pour H, ce qui donne $\sum_{t+1}^{\infty} q_j (1-b) R_{Hj}$ (5).

Par conséquent, F aura confiance en la parole donnée de H et divisera le travail si pour tout t , on a :

$$q_t b R_{Ht} \leq \sum_{j=t+1}^{\infty} q_j (1-b) R_{Hj} \quad (6)$$

Afin d'obtenir une expression aisément calculable et plus facilement interprétable, il est utile d'introduire quelques hypothèses simplificatrices.

- Supposons tout d'abord que l'âge de la relation de couple n'influe pas sur la probabilité de mettre fin à l'accord. D'après L. Telser (1980), cela est possible si et seulement si la probabilité conditionnelle de mettre fin à la relation est la même en tout point du temps et qu'en particulier, cette dernière soit égale à la probabilité de ne jamais commencer qui est notée φ_0 ⁷. Ces conditions sont vérifiées si on a $p_t = (1-\varphi_0)^t \varphi_0$. Dans ce cas $q_t = (1-\varphi_0)^{t+1}$ (7).

- Supposons ensuite que le gain de la spécialisation est identique à chaque période j ⁸, on a donc $R_{Hj} = R_H$ (8)

La condition de confiance devient alors

$$\begin{aligned} b(1-\varphi_0)^{t+1} R_H &\leq (1-b) R_H \sum_{t+1}^{\infty} (1-\varphi_0)^{j+1} \\ \sum_{t+1}^{\infty} (1-\varphi_0)^{j+1} &= (1-\varphi_0)^{t+2} + (1-\varphi_0)^{t+3} + (1-\varphi_0)^{t+4} + \dots \\ &= (1-\varphi_0)^{t+2} [1 + (1-\varphi_0) + (1-\varphi_0)^2 + \dots] \\ &= \frac{(1-\varphi_0)^{t+2}}{\varphi_0} \end{aligned}$$

On obtient donc :

⁷ En réalité, nous savons, par exemple, que la probabilité de divorcer varie en fonction de l'âge de la relation. Cette probabilité recouvre les motifs économiques et non économiques de séparation, néanmoins on pourrait en déduire que la probabilité exogène de séparation varie également en fonction de l'âge : il semble peu probable qu'on divorce au bout de vingt ans de mariage pour incompatibilité d'humeur étant donné que ce genre de découverte se fait probablement dans les premières années de vie commune.

⁸ En réalité, il aurait plutôt tendance à augmenter, l'écart entre ce qu'un homme peut gagner en étant marié et ce qu'il peut gagner en ne l'étant pas ayant tendance à s'accroître au cours du temps.

$$b(1 - \varphi_0)^{t+1} R_H \leq (1 - b) \frac{(1 - \varphi_0)^{t+2}}{\varphi_0} R_H$$

après simplification, on a

$$b \leq (1 - b) \frac{1 - \varphi_0}{\varphi_0} \Leftrightarrow b \leq 1 - \varphi_0 \quad (8)$$

En résumé, la division du travail peut émerger si on a

$$\begin{cases} u_H = (1 - b)R_H > 0 & \text{i} \\ u_F = bR_H - C_F > 0 & \text{ii (9)} \\ b \leq 1 - \varphi_0 & \text{iii} \end{cases}$$

(i) est une condition de rationalité individuelle de la division du travail pour H. Elle est toujours vérifiée puisque $0 < b < 1$ et que $R_H > 0$, la spécialisation marchande engendre toujours un gain, si ce n'était pas le cas, le fait même d'envisager une division du travail en fonction de l'avantage comparatif perdrait tout intérêt.

(ii) est une condition de rationalité individuelle pour F : elle n'accepte de diviser le travail que si elle obtient davantage qu'en ne divisant pas le travail, cela dépend simultanément de b , coefficient adopté pour le partage, ainsi que du gain, R_H , et du coût, C_H , de la spécialisation.

(iii) est la condition de confiance qui n'est pas nécessairement vérifiée.

Finalement, la division du travail peut émerger ou se poursuivre⁹ si on a

$$\frac{C_F}{R_H} < b \leq 1 - \varphi_0$$

⁹ Dans le cas simple auquel nous nous sommes ramenés pour le calcul de la condition de confiance, la décision de diviser le travail se prend sur la même base quelle que soit la date t , cela suffit notamment pour que la décision soit identique que l'agent se place tout au début de la relation ou en cours de relation. Par contre, si on introduisait une probabilité de séparation variable ainsi que des gains et des coûts variables dans le temps, il se pourrait que la décision obtenue sur la base d'un calcul évaluant la confiance que l'on peut faire à l'autre ne soit pas la même selon l'instant du temps que l'on considère.

III. LES IMPLICATIONS : VERS UNE NON-DIVISION SEXUELLE DU TRAVAIL?

La condition de confiance définit un intervalle, borné inférieurement et supérieurement, pour le coefficient de partage du gain de la spécialisation en dehors duquel F et H ne peuvent trouver d'accord de partage qui réprime l'opportunisme de H tout en restant rationnel pour F.

Si $b > 1 - \varphi_0$, F ne peut faire confiance à H : la non-division du travail est préférable.

Si $b < 1 - \varphi_0$ mais que $\frac{C_F}{R_H} \geq 1 - \varphi_0$, F ne peut faire confiance à H que sur la base d'un coefficient de partage qui rend la division du travail non rationnelle de son point de vue.

Si $\frac{C_F}{R_H} < b < 1 - \varphi_0$, F peut faire confiance à H tout en recevant une partie des gains de la spécialisation qui rend la division du travail rationnelle de son point de vue.

En se plaçant au niveau de l'ensemble des ménages, un rétrécissement de l'intervalle, provenant soit d'une augmentation de la probabilité exogène de séparation, φ_0 , soit d'une augmentation du ratio coût/gain de la division du travail, pourrait provoquer une transformation des termes de l'échange dans les ménages qui divisent le travail et une extension de la non-division du travail puisque les accords possibles deviennent moins nombreux. Inversement, un élargissement de l'intervalle provenant d'une réduction de la probabilité exogène de séparation ou d'une réduction du ratio coût/gain pourrait provoquer une transformation des termes de l'échange et une extension de la division du travail, les accords envisageables devenant plus nombreux. Dans ce cadre, l'extension de la non-division du travail a pour cause une augmentation de la probabilité exogène de séparation et/ou une augmentation du ratio coût/gain.

III.1. LES VARIATIONS DU RATIO COÛT/GAIN

Le ratio coût/gain de la division du travail est d'autant plus grand que le gain de la spécialisation (R_H) est grand relativement au coût de la spécialisation (C_F). Cela implique que, plus le gain collectif de la division du travail ($R_H - C_F$) est important, plus C_F/R_H est petit. Or le gain collectif d'une division du travail, ainsi que G. Becker (1981) l'a montré, est d'autant plus important que l'appariement salarial des membres d'un ménage est négatif : en associant des femmes ayant un faible salaire à des hommes ayant un salaire élevé et des femmes ayant un salaire élevé à des hommes ayant un faible salaire, les hommes et les femmes dont le temps est le moins coûteux sont utilisés extensivement dans la production domestique tandis que ceux dont le temps est cher sont utilisés plus extensivement dans la production marchande. Un exemple simple permet de le comprendre intuitivement. Prenons une fonction de production à coefficients constants de sorte que le temps de travail alloué à chaque activité soit constant et comparons les gains salariaux d'une division du travail lorsque l'écart salarial entre les membres d'un ménage augmente. Soit $T=50$ heures, le temps de travail total disponible d'une individu. Soit w_F , le taux de salaire de l'agent F et w_H le taux de salaire de H. Si $w_F=30$ dans un premier cas et 50 dans un second tandis que w_H reste constant et égal à 50. F et H s'ils ne divisent pas le travail consacrent chacun 25 heures au travail domestique et 25 heures au travail marchand. Les revenus salariaux de F s'élèvent dans le premier cas à 750 et dans le second 500. Les revenus salariaux de H s'élèvent à 1250. S'ils divisent le travail, F ayant le taux de salaire le plus faible prendra en charge la totalité du travail domestique, $C_F=750$ dans le premier cas et 500 dans le second. H prend en charge la totalité du travail marchand et $R_H=1250$. Dans le premier cas $R_H-C_F=500$, dans le second cas, $R_H-C_F=750$.

Plus l'écart salarial entre les membres d'un ménage est élevé, plus le ratio C_F/R_H est faible, plus la division du travail est répandue. Inversement, lorsque l'écart salarial se réduit, C_F/R_H augmente et l'intervalle se rétrécit, devant provoquer une extension de la non-division du travail. Un indicateur intéressant de l'évolution longitudinale du ratio coût/gain dans les ménages pourrait être l'évolution de la différence initiale moyenne existant entre les membres d'un ménage. Mais, à notre connaissance, une telle mesure n'existe pas : il semble donc exclu de saisir directement l'évolution du ratio pour la période récente, à moins

d'utiliser un autre indicateur. Il existe d'abondantes études empiriques sur l'écart salarial moyen entre hommes et femmes et son évolution au cours de la période qui nous intéresse, mais cet indicateur est imparfait. En premier lieu, il oppose hommes et femmes sur la seule base de leur sexe et non sur leur appartenance au même ménage. En second lieu, il recouvre l'amélioration des opportunités d'insertion professionnelle des femmes mais aussi certains des effets de cette amélioration. Une meilleure formation initiale, une réduction de la discrimination contribuent à réduire l'écart salarial en assurant notamment aux femmes l'accès à des emplois plus qualifiés, mais, dans le même temps, cela détermine leurs choix d'activité qui ensuite, se reflètent dans l'écart salarial par l'intermédiaire de variables relatives à la productivité individuelle comme l'expérience professionnelle. Néanmoins, cette imperfection peut être combattue si on essaie de se limiter aux variables expliquant l'écart que l'on peut ranger sans trop de difficultés du côté des causes du choix d'une organisation du travail. À cet égard, l'éducation a une importance déterminante.

Le tableau ci-dessous présente, pour quelques nations industrialisées, l'évolution du ratio. Il montre que tous les pays présentés, à l'exception des États-Unis, connaissent une réduction de l'écart salarial. Pour les États-Unis, cette réduction de l'écart salarial est plus tardive : jusqu'à la fin des années soixante-dix, l'écart ne se réduit pas¹⁰ mais le démarrage se produit au cours des années quatre-vingt. Cette progression serait due, entre autres, à la convergence des niveaux d'éducation entre hommes et femmes ainsi qu'à certains aspects de la demande de travail¹¹. D'après les prévisions de J. Smith et M. Ward (1989), le processus de convergence salariale entre hommes et femmes, en ce qui concerne les États-Unis, devrait continuer sur le rythme accéléré qu'il a connu depuis la décennie quatre-vingt : en l'an 2000, les salaires féminins devraient représenter 74% des salaires masculins, et ceci, d'après les auteurs, principalement en raison de l'accès croissant des femmes aux formations universitaires¹².

¹⁰Selon J. Smith et M. Ward (1989), l'éducation des hommes a augmenté plus vite que celle des femmes entre 1940 et 1970. Durant cette même période, l'accès des femmes aux emplois qualifiés a été peu sensible.

¹¹Selon J. O'Neil et S. Polachek (1993), la convergence des niveaux de formation entre hommes et femmes contribue pour 17% à l'explication de la réduction de l'écart pour les années 80. De plus, les salaires relatifs des travailleurs de l'industrie ont diminué, ce qui expliquerait 20% de la réduction.

¹²En ce qui concerne les États-Unis, C. Baudelot et R. Establet (1991) notent eux-aussi la progression considérable des femmes dans les disciplines universitaires à dominante masculine : +29% par an en informatique, +12,6% par an en ingénierie, +11,5% par an en business.

Tableau 8-1: Salaires annuels des femmes en pourcentage de ceux des hommes

Pays	Salaire féminin/salaire masculin	
	1960	1980
Australie	0,59	0,75
Grande-Bretagne	0,61	0,79
Canada	0,59	0,64
France	0,64	0,71
Allemagne	0,65	0,72
Italie	0,73	0,83
Japon	0,46	0,54
Suède	0,72	0,9
Etats-Unis	0,66	0,66

Source : M. Gunderson (1989)

Pour la France, M. Riboud (M. Riboud et G. Colletaz, 1988) propose une série de données plus détaillée (annexe 8-2) pour l'évolution du ratio salaire féminin/salaire masculin. Ces données font état d'une lente réduction de l'écart salarial : il s'accroît de 1,5 points au cours des années cinquante mais se réduit de 2,3 points au cours des années soixante et de 3,9 points au cours des années soixante-dix. Pour la période très récente, l'analyse de C. Sofer (94-95) de l'évolution des types d'emploi occupés par les femmes incite également à l'optimisme : entre 1982 et 1992, la part des femmes parmi les cadres et professions intellectuelles supérieures est passée de 24% à 31%. Elles représentent désormais plus du tiers des professions libérales, plus de la moitié des professeurs et professions scientifiques, près de 30% des cadres administratifs et commerciaux d'entreprise, contre moins de 19% en 1982. Ce constat peut être élargi aux pays de l'union européenne (bulletin sur les femmes et l'emploi dans l'UE, 1995). Parmi les causes de ce phénomène et même s'il n'existe pas d'évaluation économétrique de la part expliquée par l'éducation dans la convergence salariale française récente, on trouve probablement la réduction des différences d'éducation, même si des différences qualitatives dans les choix de formation doivent modérer la portée de cette affirmation. L'analyse de C. Baudelot et R. Establet (1991) est relativement optimiste, même s'ils ne nient pas que l'égalité scolaire et universitaire n'est pas réalisée : la présence féminine est renforcée dans les formations élitistes comme les classes préparatoires aux grandes écoles. Les classes préparatoires littéraires sont devenues aux deux tiers féminines mais surtout, les classes préparatoires commerciales sont aujourd'hui majoritairement féminines (53% de filles en 1989-90 contre 22% en 1972). Ils notent également que dans les générations nouvelles, un ingénieur sur cinq sera une femme alors qu'en 1968, elles ne représentaient que 5% de l'effectif des écoles d'ingénieurs.

Les progrès sensibles en matière d'éducation sont donc relativement récents, leur éventuel effet sur la division du travail pourrait devenir manifeste dans cette décennie et sera probablement plus marqué dans celles qui sont à venir. L'accroissement de la demande d'éducation par les femmes a pu réduire l'écart salarial initial entre les membres des ménages et de ce fait, devrait jouer en faveur d'une extension de la non-division du travail par l'intermédiaire d'une réduction des gains de la division du travail qui affecte directement C_F/R_H notamment, comme l'exemple le montre, en augmentant le coût de la spécialisation domestique. Mettre en évidence l'existence d'une relation entre une extension de la non-division du travail et l'accroissement du coût de la spécialisation domestique n'est pas simple. En premier lieu, la non-division du travail ne fait l'objet que de rares enquêtes : Affirmer son extension tient alors de l'hypothèse : quelques informations permettent de penser que certains ménages ne divisent pas le travail mais on ne sait pas précisément si la non-division du travail a connu une extension, même si la progression quantitative de l'activité féminine ne l'exclut pas¹³. En second lieu, du fait même de l'absence de données, la relation entre non-division du travail et l'amélioration des opportunités professionnelles des femmes reste elle aussi conjecturale. Néanmoins, une relation transversale entre non-division du travail et niveau de formation féminin ne semble pas complètement absurde, même s'il reste beaucoup à faire dans la perspective de la confirmation, au sens fort, d'une telle hypothèse. Les travaux du sociologue J. Kellerhals et de son équipe (1982) montrent que lorsque la femme travaille à plein-temps, une répartition égalitaire des tâches domestiques est d'autant plus souvent adoptée que la femme a un niveau de formation élevé.

¹³ Cependant, la progression de l'activité féminine est généralement interprétée comme une modification du degré de spécialisation et non comme une remise en cause de son principe. Mais d'un autre côté, on n'a guère cherché à démontrer autre chose.

Tableau 8-2 : Participation égalitaire du mari à diverses tâches domestiques lorsque la femme travaille et selon son niveau de formation (en %)

		Repas	Vaisselle	Courses	Lessives	Rangements
Réponses femmes	Ouvriers, employés	9	34	41	10	45
	Universitaire, para-universitaire	27	48	41	27	50
Réponses hommes	Ouvriers, employés	14	38	43	10	40
	Universitaire, para-universtaire	16	43	56	23	46

Source : J. Kellerhals et al. (1982)

Ce tableau est loin d'être exhaustif en ce qui concerne les activités non marchandes. Cependant, cet inconvénient est relativisé par le fait que les tâches domestiques citées représentent une partie importante du temps de travail¹⁴. De plus, la répartition égalitaire du travail domestique ne constitue pas l'unique cas envisageable de non-division du travail.

Des corrélations statistiques ont été mises en évidence entre la répartition du travail domestique dans un ménage et le différentiel de revenu interne. G. Bird, G. Bird et M. Scruggs (1984) citent plusieurs études soutenant l'existence de ces corrélations : par exemple, S. Nickols and E. Metzen (1978) affirment qu'une augmentation du taux de salaire horaire d'un dollar d'une femme est associée à une augmentation de vingt minutes par semaine de la participation de son mari aux tâches domestiques. Là encore, il s'agit d'un effet moyen qui ne confirme pas directement une relation entre non-division du travail et différentiel salarial mais en laisse la possibilité. On peut concevoir qu'une réduction du différentiel salarial interne n'ait pas le même impact dans tous les ménages. Ceux pour lesquels la zone d'accords définie par la condition de confiance est déjà étroite peuvent basculer dans la non-division du travail. Par contre, ceux pour lesquels cette zone est large, conservent un intérêt individuel à diviser le travail. Dans ce cas, une réduction du rapport salarial peut entraîner une augmentation du temps de travail marchand des femmes sans réaffectation du travail domestique. Le chiffre donné recouvre alors l'effet traditionnel d'un accroissement du taux de salaire sur le degré de participation d'une femme au marché du

¹⁴ D'après l'enquête "emplois du temps" de 74-75, en moyenne (sexe, âge et statut d'activité confondus), le travail domestique occupe un individu 28h05 par semaine, dont 8h55 sont consacrées à la vaisselle et la cuisine (le poste qui occupe le plus de temps), 2h30 à la lessive, 2h55 aux courses et 3h25 aux rangements, ce qui occupe 17h45.

travail, qui n'est pas accompagné d'une réaffectation du temps de travail domestique et l'effet illustrant le passage à une non-division du travail qui s'accompagne d'une réaffectation du temps de travail domestique. Dans un esprit similaire, S. Model (1981) a conclu que c'est le différentiel de revenu entre les individus qui conduit à une plus grande participation masculine.

III. 2. LES VARIATIONS DE LA PROBABILITÉ DE SÉPARATION

Une variation de la probabilité de séparation affecte l'extension de la division du travail en agissant sur la valeur maximale que peut prendre b pour que F puisse faire confiance à H . Une augmentation de cette probabilité rétrécit la zone d'accords possibles et inversement, sa diminution l'élargit. Il n'est pas surprenant qu'une probabilité croissante de séparation soit associée à une extension de la non-division du travail dans les ménages. Il semble possible d'affirmer que la probabilité de séparation a évolué au cours de la période récente dans un sens favorable au développement d'une non-division du travail.

La probabilité de séparation d'un couple a pris des valeurs extrêmement différentes selon les époques. Jusqu'au 19^e, elle est faible¹⁵. Elle augmente lentement durant la première moitié du 20^e pour connaître une nette accélération à partir des années soixante-dix (annexe 8-3).

L'influence éventuelle d'une probabilité de divorce sur les décisions de travail a déjà été envisagée théoriquement. G. Becker en a émis l'idée¹⁶ et C. Brossollet (1992) l'a démontré en introduisant une probabilité de divorce dans un modèle de type beckerien :

¹⁵ Le divorce est exceptionnel et les séparations de corps assez rares, quelles qu'en soient les causes avancées. En France, par exemple, la loi du 20-25 septembre 1792 sur le divorce reconnaît l'égalité absolue entre les époux, particulièrement dans le divorce par consentement mutuel mais la pratique en est si restreinte qu'il disparaît jusqu'en 1975 puisque le code civil ne connaît que le divorce pour faute (pour détail, cf N. Arnaud-Duc, 1991).

¹⁶ G. Becker distingue cependant une probabilité exogène de séparation, indépendante des décisions économiques d'un ménage, d'une probabilité endogène de séparation qui prend sens dans une analyse économique du mariage et du divorce. G. Becker, E. Landes et R. Michael (1978) sont amenés, dans leur réflexion sur les causes économiques du divorce, à mentionner les transformations de l'activité féminine : la relation de causalité est alors inversée, ce n'est pas l'augmentation de la probabilité de divorce qui agit sur le choix d'une organisation du travail mais le choix d'une organisation du travail qui agit sur la probabilité de divorce.

"anticipée, la probabilité de divorce peut conduire un ménage à réduire la division du travail dans le but de protéger ses membres d'une trop forte désaccumulation de capital humain valorisable sur le marché" (p.183). Mais ce résultat s'obtient dans le cadre de la fonction d'utilité familiale, qui fait primer les préoccupations collectives. C. Brossollet le précise clairement : *"l'argument susceptible de bouleverser la division du travail n'est donc pas un argument relevant de stratégies individuelles. À l'inverse, c'est le groupe lui-même, collectivement, qui intègre dans son programme d'optimisation la situation et les décisions d'agents devenus isolés."* (p.1984). Pour obtenir ce résultat, il faut donc supposer qu'il n'existe pas d'opportunités d'exploitation alors que nous avons voulu explorer les conséquences de l'existence de telles opportunités sur le choix d'une organisation du travail interne au ménage.

En restant très général, on peut dire que les déterminants de la probabilité de séparation sont d'ordre sociologique, culturel et économique. Cette probabilité enregistre les transformations de la signification du mariage ou de la vie commune. La diversité des conceptions culturelles du mariage, les objectifs qui lui assignés par des sociétés différentes, exercent fatalement une influence sur le mode d'organisation productive choisi par les ménages. Le mariage dans un groupe matrilineaire d'Afrique noire s'écarte du mariage occidental, et tous deux s'écartent du mariage dans les zones de culture islamique. Dans les pays occidentaux¹⁷, la signification du mariage a profondément évolué durant tout le 20^e siècle.

Les unions contemporaines se nouent sous le primat de l'affectif entendu largement : sentiment amoureux, relations sexuelles, compréhension, soutien moral, etc. Mais l'amour conjugal, ou le sentiment amoureux comme fondement du mariage, qui semble être une composante naturelle des ménages, ne l'a pas toujours été. Ph. Ariès (1982), notamment, montre que le mariage amoureux ne devient la norme qu'après 1910. Il pense que l'amour conjugal se logeait dans *"un tout petit espace secret"*, *"caché comme s'il n'existait pas"*. Jusque là, le sentiment amoureux et l'institution conjugale restent étrangers l'un à l'autre. À

¹⁷ Même la dénomination "pays occidentaux" force à un certain amalgame. H. Hirata (1996) souligne qu'au Japon, les mariages arrangés constituent encore une part significative des unions alors que ceux-ci sont devenus marginaux en France. Néanmoins, le taux de divorce japonais a nettement augmenté ces dernières années.

partir de là, l'épanouissement affectif¹⁸ des conjoints devient le but premier et la légitimation idéologique de l'union. Jusqu'au 12^e siècle, le sentiment amoureux est considéré comme un instrument de perturbation et de désordre. Il n'apparaît dans un rôle plus positif qu'avec l'amour courtois. Il n'est concevable qu'en dehors du mariage et même contre le mariage, en opposition à cette institution résultant de l'alliance entre deux familles. Durant plusieurs siècles, l'objectif de l'institution matrimoniale reste économique et accessoirement sentimental¹⁹. Les parents décident du mariage de leurs enfants, qui prend l'allure non pas tellement de l'union de deux individus mais de l'alliance de deux parentèles. Les mariages sont avant tout des alliances économiques ou politiques. Ils occupent une place centrale dans les stratégies politiques des États, comme dans les stratégies patrimoniales des familles de l'aristocratie et de la haute-bourgeoisie. Dans les professions artisanales de l'Ancien Régime et chez les commerçants des 19^e et 20^e siècles, la dot féminine est nécessaire à l'installation. Le mariage bourgeois est un mariage d'intérêt, un établissement. En se mariant, l'homme épouse un patrimoine et un réseau d'alliance, de parenté et d'amitié. Dans ce contexte, la probabilité de quitter son partenaire pour des motifs non économiques est quasiment exclue.

La probabilité exogène de séparation évolue probablement sous l'influence de facteurs socio-économiques. Le passage au mariage romantique résulte selon W. Goode (1963) de la généralisation du salariat. La parentèle perd les possibilités de contrôler les comportements du ménage nucléaire, comme le choix d'un conjoint, que permettait la transmission d'un capital, physique ou humain. Le salariat, en scindant le devenir économique collectif lié à la détention d'une terre ou d'un métier en plusieurs devenirs économiques individuels, contribue à l'indépendance économique des couples. De plus, les ménages cessent d'être le lieu de production économique principal au profit des entreprises. Les fonctions productives des ménages évoluent, et dans une certaine mesure s'amenuisent, rehaussant ainsi ses fonctions affectives. Et les modèles matrimoniaux contemporains

¹⁸ Ariès (1973) relève que les échanges affectifs ne sont pas pour autant absents, mais se déploient hors du ménage, dans un réseau de sociabilité plus large, de voisins, d'amis, de serviteurs. La séparation progressive entre lieu de travail et lieu de résidence se traduit par un recul des sociabilités publiques. Il se produit, dès le 18^e dans les milieux de la bourgeoisie, une privatisation de la vie familiale.

¹⁹ L'amour conjugal n'est pas exclu mais il est surperflu. Y. Kniebielher (1991) écrit qu'au 19^e siècle encore, on explique aux jeunes filles *"que l'amour vient après le mariage. S'il ne vient pas, elles s'en passent : le mariage est pour elles l'acquisition d'une identité sociale bien plus qu'une source de bonheur affectif."* (p.383)

insistent sur la solidarité affective des conjoints. L'objectif initial détermine les comportements de travail en déterminant d'abord la probabilité plus ou moins grande de rupture. Cette évolution de la signification du mariage, modelée par les transformations de l'organisation économique de la société, fragilise les ménages constitués. L'ordre de l'affectif est plus instable que l'ordre économique. Et cette fragilisation ne peut manquer de se répercuter sur le mode de fonctionnement économique du ménage et en particulier, sur son choix d'organisation du travail.

Ici encore, pour des raisons identiques à celles que nous mentionnions précédemment, mettre en évidence la relation pouvant exister entre extension de la non-division du travail et augmentation de la probabilité de séparation n'est pas simple. M. Riboud (M. Riboud et G. Colletaz, 1988) se demande si la probabilité accrue de divorce en France peut être une cause d'accroissement de l'activité féminine, qu'il ne s'agit pas, encore une fois, de confondre avec l'extension de la non-division du travail, mais qui permet, exigence minimale, de se poser la question. Ses résultats ne permettent pas de conclure à une influence du taux de divorce. Cependant, elle précise que l'augmentation manifeste du taux de divorce étant assez récente, ses effets peuvent ne pas être apparents à la date de l'étude.

On peut pourtant trouver un moyen indirect d'introduire un tout premier élément de preuve pour confirmer l'existence d'une relation positive entre probabilité exogène de séparation et non-division du travail. Il est généralement admis que la cohabitation se distingue du mariage par une limitation implicite de durée différente : la durée de l'échange assignée à la cohabitation serait plus courte que celle assignée au mariage, autrement dit, la probabilité de séparation serait plus forte chez les ménages cohabitants que chez les ménages mariés²⁰. Or on observe que la cohabitation est moins souvent associée à une division traditionnelle des tâches entre les conjoints (L. Roussel, 1975). Le ménage, la vaisselle, la cuisine sont effectués plus souvent à deux dans les couples cohabitants que dans les couples mariés (R. Stafford, E. Backman and R. Dibona, 1977). La diffusion de la cohabitation s'accompagne alors nécessairement d'une extension de la non-division du travail.

²⁰ " *En réalité, dès le départ, les cohabitants n'ont pas la même vision du monde conjugal que les autres. Au moment du mariage, les premiers ne rejettent a priori ni l'idée du divorce, ni l'idée d'une autre union.*

CONCLUSION

L'analyse présentée dans ce chapitre a permis d'explicitier une condition formelle (simplifiée) permettant d'aboutir à une non-division du travail. Sur la base de cette condition, et en dépit de la pauvreté des données longitudinales, l'analyse s'est ensuite penchée sur l'évolution de l'organisation du travail dans la période récente. D'après celle-ci, l'accroissement très sensible de la probabilité de séparation à partir des années soixante-dix associée à une réduction des gains de la division du travail, notamment provoquée récemment par un certain rattrapage des différences d'éducation entre hommes et femmes, oeuvrent en faveur de la non-division du travail. La confirmation de cette hypothèse demande des approfondissements sérieux en particulier dans l'appréhension empirique de la non-division du travail, phénomène qui semble être largement sous-étudié. Néanmoins, les résultats qualitatifs obtenus à partir de données transversales incitent à penser que les relations établies par l'analyse ne sont pas invraisemblables : les ménages à deux actifs équivalents devraient se développer, si ce n'est déjà fait.

Plusieurs amours successifs leur paraissent possibles. [...] Qu'ils se marient ou non, les cohabitants envisagent leur avenir conjugal à plus court-terme. ” (F. de Singly, 1987)

ANNEXE 8-1 : VALEUR DE LA PROBABILITÉ D'UN HORIZON DE DURÉE SUPÉRIEURE À T.

Par définition, on a:

$$p_t = P(T = t) \text{ et } q_t = P(T > t)$$

Par ailleurs

$$q_t = 1 - p(T \leq t)$$

$$q_t = \sum_{j=0}^{\infty} p_j - \sum_{j=0}^t p_j = \sum_{j=t+1}^{\infty} p_j$$

ANNEXE 8-2 : RAPPORT SALAIRE FÉMININ/SALAIRE MASCULIN 1951-1978

(DANS L'INDUSTRIE, LE COMMERCE ET LES SERVICES)

Année	Rapport salaire féminin/salaire masculin
1951	64,9
1952	64,6
1953	64,6
1954	66,5
1955	65,4
1956	59,0
1957	63,3
1958	63,6
1959	63,4
1960	64,3
1961	63,9
1962	64,4
1963	64,6
1964	64,1
1965	64,1
1966	64,1
1967	64,6
1968	66,3
1969	66,6
1970	66,7
1971	66,3
1972	66,6
1973	66,4
1974	67,1
1975	68,4
1976	69,1
1977	70,0
1978	70,6

Source: M.Riboud et G. Colletaz (1988)

ANNEXE 8-3 : ÉVOLUTION DE LA DIVORTIALITÉ ENTRE 1970 ET 1988

Année du jugement	Nombre de divorces (1)	Indice d'évolution base 100 : 1970	Taux de divortialité (2)	Indice d'évolution base 100 : 1970
1970	37 447	100	11,3	100
1975	54 306	145	16,0	141
1980	79 689	213	22,5	199
1985	105 962	283	30,0	265
1986	106 709	285	30,6	271
1987	104 997	280	30,5	270
1988 (3)	104 234	278	30,8	273
(1) Divorces effectifs et somme des taux de 1970 à 1988 (2) Pour un effectif initial de 100 mariages				
(3) Estimation				
Lecture : En 1987, 104 234 divorces ont été prononcés, soit 2,8 fois plus qu'en 1970. Si les taux de divorce selon l'ancienneté du mariage restaient ceux de l'année 87, sur 100 mariages, 30,5 seraient rompus par divorce.				

Source : Femmes en chiffres (1990).

CONCLUSION

Cette troisième partie s'est efforcée de réduire l'antagonisme entre les approches usuelles reposant sur la mise en œuvre d'un principe de spécialisation et le jeu non coopératif adopté dans ce travail qui conclut à l'irréductibilité de la non-division du travail. Pour ce faire, nous avons successivement mobilisé différents mécanismes utilisés dans la littérature pour faire parvenir des agents économiques à coopérer.

Les solutions classiques se sont révélées décevantes dans la mesure où elles ne semblaient pas en mesure de jouer le rôle de principe régulateur. On peut reprocher à l'altruisme son caractère ad hoc puisque cet antonyme de l'opportunisme intervient précisément là où l'opportunisme, poursuite de l'intérêt individuel, devient dévastateur. Dans les contrats publics régulant les obligations financières des divorces, ni le sacrifice en capital humain consenti par l'agent spécialisé dans le secteur domestique ni l'investissement qu'il a fait dans la carrière professionnelle de son partenaire ne sont considérés comme des critères de détermination du montant des prestations compensatoires, qui se révèle, sans surprise, trop limité pour pouvoir jouer ce rôle même indépendamment de la volonté des cours de justice. Enfin, le recours à l'économie des coûts de transaction n'est guère concluant en raison du fossé qui sépare la forte pertinence a priori du cadre conceptuel et la faible pertinence de la forme institutionnelle désignée par ce même cadre. La relation hiérarchique dans les ménages a, au moins formellement disparu, et son existence informelle, l'éventualité d'une autorité masculine de fait sur les ressources du ménage, ne sert pas les intérêts individuels des femmes spécialisées dans le secteur domestique.

En réalité, l'échec relatif de ces solutions considérées comme classiques peut s'interpréter comme l'échec de l'intervention de principes régulateurs extérieurs à la relation strictement bilatérale entre les membres d'un ménage. C'est pourquoi l'analyse cherche ensuite à réduire l'irréductibilité du choix de la non-division du travail en cherchant des garanties possibles à l'échange au sein même de la relation interpersonnelle, en cherchant comment la

confiance dans les engagements des agents peut naître d'une relation de long terme. La représentation formelle du choix d'une organisation interne du travail en ces termes permet de faire coexister des ménages qui acceptent le principe de la spécialisation et d'autres qui le refusent. Il en découle une caractérisation de ces derniers par deux variables : une probabilité exogène de séparation plus élevée que les autres interagissant avec des gains de la division du travail plus faibles que d'autres ménages. La nette accélération de la divortialité observée depuis les années soixante-dix associée à une certaine convergence, encore récente, des opportunités professionnelles des femmes laissent penser que la non-division du travail devrait s'étendre dans les sociétés industrialisées, et non simplement se traduire par une réduction du degré de spécialisation domestique des femmes.

Conclusion générale

I

La thèse défendue ici se résume en trois propositions :

- Les ménages sont confrontés à un problème structurel de coopération lors du choix d'une organisation interne du travail, qui se ramène à l'alternative de diviser ou de ne pas diviser le travail. Dans le cadre théorique adopté, on ne comprend plus pourquoi et comment les membres d'un ménage parviennent à décider rationnellement de diviser le travail. La division du travail est conçue comme une relation de travail dans laquelle un agent, destiné au secteur domestique, propose à un autre agent de lui rendre des services domestiques en échange d'une rétribution qui se matérialise dans une partie des revenus salariaux de l'agent spécialisé sur le marché du travail. Analyser le fait d'entrer ou non dans cette relation de travail comme un jeu non coopératif en choisissant comme concept de solution l'équilibre de Nash, considéré généralement comme l'incarnation du principe de la maximisation individuelle, conduit à conclure que diviser le travail, en particulier pour les femmes, n'est pas une décision rationnelle en raison de l'incertitude stratégique qui pèse sur le comportement d'un des agents : il est intéressant pour lui qu'une femme lui rende des services domestiques mais il n'a pas intérêt à les rétribuer.

- Ce problème structurel de coopération est particulièrement aigu dans les économies occidentales contemporaines car dans celles-ci, les deux éléments structurants du cadre d'analyse adopté semblent être pertinents. Premièrement, une approche non coopérative n'y semble pas absurde étant donné que chaque individu, quel que soit son sexe, y semble en mesure de prendre des décisions individuelles sur la base de ses propres intérêts. Deuxièmement, dans les sociétés industrialisées contemporaines, le travail domestique peut être considéré comme un ensemble de services personnels non qualifiés dont la fourniture n'a pas de rationalité économique directe dans le sens où elle ne permet pas à un agent d'exploiter ou d'acquérir une quelconque supériorité productive. Elle possède, par contre, une rationalité économique indirecte en étant la condition sine qua non de la spécialisation d'un agent sur le marché du travail qui permet, elle, d'exploiter et/ou d'acquérir une productivité marchande

supérieure. Ainsi, concevoir la division du travail comme une relation de travail dans laquelle on échange des services domestiques contre des revenus salariaux n'est pas dénué de sens.

- L'obstacle mis en valeur n'a évidemment pas une immédiate vocation à rendre compte de la réalité puisqu'on sait bien, par ailleurs, que la division sexuelle du travail n'est pas une invention statistique. Mais si l'on admet les choix théoriques qu'il reflète, il a une certaine vertu heuristique : le choix de diviser le travail est moins évident qu'il n'y paraît pour les économistes dont le principe d'explication est la poursuite de l'intérêt individuel. Cet obstacle théorique peut être partiellement franchi en s'intéressant aux moyens dont disposent les agents pour réduire l'incertitude stratégique liée au comportement d'un autre agent. L'un de ces moyens est particulièrement séduisant dans la mesure où il ne présuppose pas d'introduire d'ingrédient extérieur à la relation bilatérale entre les agents. Il consiste à dégager les conditions économiques nécessaires pour qu'un agent puisse faire confiance à un autre agent lorsque celui-ci s'engage à rétribuer les services domestiques fournis. Une fois développées, ces conditions font néanmoins apparaître la possibilité qu'un nombre croissant de ménages décide de ne pas diviser le travail.

La première partie montre que dans les approches usuelles, la non-division du travail ne peut s'imposer comme un choix durable d'organisation dans les ménages. Cela peut sans doute être relié aux cadres théoriques dans lesquels se construit ce choix. Le postulat d'efficacité que font l'approche globale et l'approche stratégique bloque l'émergence d'une décision non pareto-optimale comme la non-division du travail. Permettre son émergence impose donc d'abandonner tout cadre théorique faisant ce postulat : les jeux envisagés du point de vue des solutions non coopératives semblent a priori mieux convenir à une telle analyse.

La recherche des fondements d'une non-division du travail dans les ménages, dans la seconde partie, s'est construite en trois moments.

Le premier de ces moments est empirique. Certains éléments donnent raison aux approches usuelles mais d'autres font apparaître le besoin de compléter ou de modifier les cadres théoriques utilisés. Certes, l'affectation du temps dans les ménages est souvent différenciée selon le sexe mais elle ne l'est pas systématiquement puisqu'il existe des ménages ne divisant pas le travail. De même, les relations établies initialement par G. Becker entre les différences de productivité selon le sexe et l'affectation du temps ne peuvent pas être entièrement confirmées. Les différences de productivité marchande entre les membres d'un

ménage peuvent être reliées à la division du travail. L'observation indique que ce sont généralement les hommes qui se spécialisent sur le marché du travail et ils ont effectivement généralement des taux de salaire supérieurs à ceux de leur partenaire féminine. L'orientation de la division du travail se fait donc apparemment en fonction de ces différences. Les économistes ont noté depuis longtemps la supériorité salariale des hommes mariés sur les hommes célibataires et sur les femmes mariées. La supériorité salariale des hommes mariés semble pouvoir être expliquée par la division du travail. Mais de semblables relations ne peuvent être établies entre les différences de productivité et l'affectation du temps. Il est, tout d'abord, difficile de défendre l'hypothèse d'une supériorité productive des femmes dans le secteur domestique sur la base d'arguments biologiques. Il semble ensuite difficile de montrer que les femmes acquièrent une supériorité productive dans le secteur domestique grâce à la division du travail. En effet, les activités domestiques réalisées par les femmes sont constituées, pour l'essentiel, de services personnels non qualifiés dont on ne peut croire qu'ils exigent un capital humain spécifique ou favorisent son accumulation. L'observation de l'existence, même minoritaire, d'une non-division du travail ainsi que la mise en défaut de la relation entre productivités individuelles et secteur domestique incitent vivement à réorienter l'analyse de façon à tenir compte de ces premiers éléments de doute.

Ces deux éléments invitent à élargir le champ de l'analyse pour pouvoir intégrer théoriquement la possibilité d'une non-division du travail tout en examinant les implications d'un nécessaire retrait du secteur domestique des relations causales soutenant l'intérêt économique d'une division du travail, puisque le remplacement de l'un des agents par l'autre dans le secteur domestique n'améliore pas l'efficacité productive globale dans ce secteur. Le second moment de la recherche des fondements d'une non-division du travail dans les ménages est théorique. Il est apparu que la spécialisation domestique n'a qu'une rationalité économique indirecte : un agent ne produit pas davantage de services et/ou des services domestiques de meilleure qualité que son partenaire en un même temps de travail, mais il permet à son partenaire de se spécialiser sur le marché du travail. Or cette spécialisation conserve une rationalité économique directe en permettant à l'agent qui l'entreprend d'exploiter et de renforcer sa supériorité salariale : en un même temps de travail dans le secteur marchand, cet agent reçoit des salaires plus élevés que n'en recevrait sa partenaire. Diviser le travail donne naissance à un supplément de revenus salariaux naturellement perçu par l'agent spécialisé sur le marché du travail, qui doit être partagé entre les deux agents. Mais si l'on analyse l'alternative de diviser ou pas le travail comme un jeu non coopératif, on réalise que la division du travail

recèle une opportunité unilatérale d'exploitation. L'agent destiné à se spécialiser sur le marché du travail a tout intérêt à convaincre sa partenaire de le décharger des corvées domestiques afin de bénéficier du supplément de revenus salariaux. Mais une fois que sa partenaire lui a rendu les services domestiques nécessaires, il n'a pas intérêt à partager les revenus qu'il a perçus, et qui d'ailleurs, en droit, lui appartiennent tout à fait légitimement. À partir du moment où les bénéfices de la spécialisation sont acquis, l'agent spécialisé dans le secteur marchand a intérêt à les conserver pour lui seul, s'il se comporte comme un maximisateur.

La portée de cette conclusion, surprenante au regard d'une certaine permanence de la division du travail, doit cependant être relativisée. Dans le cas présent, les sociétés occidentales contemporaines semblent particulièrement touchées par ce problème structurel de coopération, pour deux raisons. Tout d'abord, la configuration des paiements prévalant aujourd'hui résulte de l'évolution du contenu des activités non marchandes qui se sont progressivement vidées, du fait d'une substitution marchande prolongée, de toute compétence qui leur soit spécifique. Sans cette configuration, certaines formes de division du travail peuvent être solutions d'équilibre. Ensuite, la pertinence d'un recentrage de l'analyse sur les individus et leurs intérêts, qu'incarne l'approche non coopérative, est évidemment liée à leurs possibilités d'agir par eux-mêmes et pour eux-mêmes. La subordination des femmes aux hommes, dès lors qu'un ménage se forme, qui a longtemps été une règle fondamentale du fonctionnement social, rend dérisoire une focalisation sur les actions individuelles, même si elle n'enlève pas tout l'intérêt porté aux individus. Seule une période assez récente peut être authentiquement concernée par ce type d'analyse sans laquelle il n'y pas, non plus, de problème structurel de coopération. Une fois le problème posé et son extension délimitée, il reste à envisager comment le résoudre, c'est ce qu'a entrepris la troisième partie.

Plusieurs solutions semblent a priori possibles pour résoudre ce type de problème. La réponse qu'on s'attend à voir arriver en premier lieu est bien évidemment une version de l'altruisme appliqué au ménage dont la traduction serait l'amour conjugal. Il se manifeste concrètement par des transferts de paiements pouvant suffisamment modifier la matrice de gains pour supprimer tout problème de coopération. Cela est indéniablement la solution la plus séduisante en apparence car s'il est un domaine où l'introduction d'individus altruistes ne choquera pas, c'est bien dans l'économie des ménages et particulièrement dans l'économie des ménages contemporains. On sait aujourd'hui que l'amour conjugal est un phénomène relativement récent, dont l'apparition et le développement ont été bien analysés par des

historiens, et qui, coïncidence troublante, semble se développer en même temps que ce problème structurel de coopération. Il mérite donc un examen plus approfondi. Cet examen, réalisé à la lumière des travaux économiques sur l'altruisme, révèle quelques problèmes théoriques et empiriques. Sa logique de fonctionnement est mise en cause : on ne sait pas pourquoi les individus deviennent altruistes, ni ce qui détermine leur degré d'altruisme et moins encore si les transferts de paiements qu'il entraîne sont à même de résoudre le problème. Qui plus est, sa stabilité temporelle n'est pas assurée, ce qui ne fait que différer le problème de coopération à un horizon temporel ultérieur.

La seconde solution abordée est probablement la solution la plus évidente pour un économiste : c'est le contrat, qui contraint mutuellement les agents à effectuer des transferts de paiements. Comme précédemment, il s'agit de modifier la matrice des gains afin de dissoudre le problème initial. Les transferts de paiements sont alors garantis non par une disposition psychologique ou un intérêt stratégique comme précédemment, mais par un tiers : l'appareil judiciaire. Là encore, une référence au contrat dans une réflexion sur la division sexuelle du travail n'a, toujours a priori, rien de très étonnant. Le code civil contient des obligations matérielles et financières liant les membres d'un ménage, tandis que les contrats privés de mariage permettent d'ajuster plus précisément les obligations respectives aux caractéristiques économiques d'un ménage bien déterminé. Mais, en dépit de ses avantages apparents, la capacité des contrats à résoudre ce problème de coopération est sérieusement mise en doute. L'application de ces contrats bute tout d'abord sur des difficultés relativement classiques : les membres des ménages sont manifestement réticents à faire réguler leurs relations de travail par une instance extérieure. Et cette régulation est coûteuse et complexe. Elle bute ensuite sur le fait qu'il est extrêmement rare que les dédommagements financiers intervenant en cas de dissolution de l'union aient pour objet la perte de capital humain subie par la femme suite à sa spécialisation dans le secteur domestique, et de plus, le montant de ces dédommagements semble sans commune mesure avec cette perte. La solution contractuelle est moins encore que l'altruisme à même de faire passer les membres d'un ménage de la non-division du travail à la division du travail. Analyser le choix d'une organisation du travail dans le cadre de l'économie des coûts de transaction désigne comme forme institutionnelle minimisant les coûts une relation hiérarchique interne au ménage. Néanmoins, l'agent détenteur de l'autorité ne peut être celui qui détient les gains de l'action commune alors qu'il semble bien que c'est le cas. Cette contradiction débouche finalement sur la dernière solution envisagée.

Elle consiste à profiter des avantages de la répétition de la relation, donc à modifier légèrement l'environnement de l'analyse de façon à tenir compte de la répétition du jeu. Lorsque des acteurs peu nombreux sont engagés dans une relation stable, il est naturel de supposer qu'ils passent des accords implicites afin d'exploiter les gains de la coopération et utilisent des stratégies de représailles en cas de non coopération visant à inciter leur partenaire à coopérer. Nous avons vu que la coopération peut généralement être acquise sur cette base, c'est pourquoi analyser l'émergence de la division sexuelle du travail dans ce cadre présente non seulement l'avantage de limiter l'analyse à la relation bilatérale puisque nous avons vu les difficultés naissant de l'intervention d'un tiers dans les ménages mais aussi celui de ne pas invoquer de dispositions psychologiques ou stratégiques dont on a du mal à rendre compte. Elle n'a donc pas les inconvénients des solutions examinées précédemment. Elle possède également l'avantage intrinsèque de tenir compte du fait que les membres d'un ménage sont liés par une relation d'une durée qui leur est inconnue et n'exclut pas de l'analyse les liens affectifs existant entre eux. Le modèle proposé définit les conditions requises pour qu'il soit possible d'inciter les partenaires à coopérer. À contrario, il définit les conditions d'émergence d'une non-division sexuelle du travail pour certains ménages, qui constituent le cœur de la troisième proposition mentionnée au début de cette conclusion.

Cette proposition établit un cadre d'émergence d'une non-division sexuelle du travail beaucoup plus large que dans les analyses usuelles. Les variables avancées pour expliquer ou pour prédire une progression de la non spécialisation du travail dans les ménages jouaient déjà un rôle dans les modèles existants. Dans le modèle proposé, le rôle qu'elles tiennent évolue sensiblement. L'amélioration des possibilités d'insertion professionnelle des femmes comme la réduction du montant des gains de la division du travail étaient considérées comme des facteurs de réduction du degré de spécialisation des femmes dans le secteur domestique, mais ces dernières conservaient la responsabilité des activités domestiques. Par contre, dans le contexte d'incertitude radicale quant à la rentabilité de la spécialisation que nous avons construit, ces deux variables sont investies d'un rôle nouveau : celui de pouvoir jouer en faveur de la non-division du travail. De la même façon, on avait déjà reconnu à la probabilité de séparation le pouvoir d'inciter à la non spécialisation mais dans un autre contexte, celui de la fonction d'utilité familiale utilisée par G. Becker, dans lequel cette probabilité était introduite a posteriori et ne signalait qu'une forme faible d'incertitude sur la rationalité d'une spécialisation. En effet, dans ces modèles, l'incertitude est conjoncturelle, contingente alors que dans le problème posé au cours de ce travail, elle est structurelle, stratégique.

On pourra trouver la proposition finale trop optimiste et peut-être alors acceptera-t-on de considérer qu'elle dessine l'avenir. Mais surtout, cette proposition est destinée à rendre compte d'une facette peu explorée de l'organisation du travail dans les ménages. Elle cherche également à ouvrir une réflexion portant un regard différent sur les réalités observables qui, sans nier une certaine permanence de la division du travail, souhaite quand même conserver des cadres d'interprétation suffisamment ouverts pour pouvoir penser le changement.

II

Il est clair cependant que ce travail s'est fondé sur une situation de référence stylisée, la relation de travail bilatérale dans un ménage constitué, qui pourrait trouver des élargissements dans trois directions.

1 - Formation du ménage et production d'enfants : des éléments non pris en compte

La réflexion s'est construite autour d'une relation strictement bilatérale : elle s'est centrée sur le couple et non sur la famille, les enfants étant absents de ce travail. Cela est indéniablement une lacune à laquelle on peut trouver, cependant, quelques circonstances atténuantes. Les premières sont d'ordre pratique. L'arbitrage économique entre la fécondité et le travail constitue un domaine d'analyse en soi, commun aux économistes et aux démographes. Il nous a semblé difficile de l'intégrer dans ce travail dans la mesure où cela exigeait de rendre compte des nombreux travaux traitant la relation entre l'activité féminine et la fécondité. Par ailleurs, ils sont souvent absents des représentations plus ou moins formalisées de la division sexuelle du travail. Pour le reste, nous avons implicitement considéré que les activités de travail liées aux enfants faisaient partie des services domestiques offerts par les femmes. Ils sont traités comme une variable exogène et n'interviennent pas dans le choix de l'organisation interne du travail. On mesure ce qu'un tel traitement peut avoir de gênant car il a des implications analytiques. Le présupposé d'une telle démarche est que l'introduction de la production d'enfants dans la réflexion n'infléchit de façon significative ni la question centrale qui a animé ce travail ni même la réponse à cette question. C'est évidemment une position à laquelle on peut ne pas adhérer.

Ce travail n'a pas tenu compte de l'approche économique du mariage qui cherche à rendre compte des raisons économiques de la formation des ménages (G. Becker, 1974, 1981). Elle postule principalement qu'il existe une corrélation positive entre les niveaux d'éducation

des membres d'un ménage et une corrélation négative entre leurs niveaux de rémunération. Elle affirme également l'existence d'une relation inverse entre l'intensité de la nuptialité et les possibilités économiques qui s'offrent aux femmes sur le marché du travail (J. Ermisch, 1981, pour une étude économétrique). L'hypothèse d'un appariement aléatoire du ménage guidé par des déterminations non économiques entre en contradiction flagrante non seulement avec le principe même d'une telle approche de la nuptialité, on se marie pour les avantages économiques que cela procure, mais aussi avec une de ses implications. Dans le cadre de l'approche microéconomique du mariage de G. Becker, un ménage qui n'a pas d'intérêt économique à diviser le travail perd tout ou partie des avantages économiques du mariage, que cet intérêt soit global comme il l'est supposé dans ce modèle, ou qu'il soit individuel comme nous l'avons supposé. La non rentabilité d'une spécialisation des tâches entache la rentabilité économique du mariage, compromettant l'union, ce qui supprime de facto l'éventualité de ménages ne divisant pas le travail. On retrouve alors, reportée au moment de la constitution du ménage, l'impossibilité d'une non-division sexuelle du travail. Finalement, l'analyse effectuée se révèle incompatible avec l'approche microéconomique du mariage. Néanmoins, l'impossibilité qu'elle recèle de rendre compte de l'existence de ménages ne divisant pas le travail est excessive dans la mesure où ceux-ci existent. De plus, cette approche ne fait pas intervenir de motif d'ordre authentiquement affectif dans la formation du couple : on ne peut pas exclure que la relation de partenaire puisse être désirée pour elle-même, indépendamment des avantages économiques qu'elle procure. À l'inverse, supposer que l'appariement est aléatoire, ce qui écarte complètement les motifs économiques, peut être considéré comme également réducteur. Pour le moment, ces contradictions semblent difficilement dépassables. Il faudrait modifier l'analyse de la non-division sexuelle du travail pour tenir compte des raisons économiques de formation des ménages et modifier l'analyse du mariage pour tenir compte des raisons non économiques de formation, pour espérer les rendre toutes deux compatibles. Mais les relations entre les motifs économiques et non économiques de formation des ménages sont très complexes : on peut imaginer que les ménages contemporains aient un double objectif, l'un affectif et l'autre économique, mais l'un est-il subordonné à l'autre? L'objectif affectif conditionne-t-il l'objectif économique ou est-ce l'inverse?

2 - De la vérification empirique de la non-division sexuelle du travail

Le modèle proposé n'est pas testé empiriquement, et cela pour plusieurs raisons. Il était d'autant plus difficile d'aller plus loin que la thèse proposée va à l'encontre de ce qui est

habituellement constaté. Mais c'est aussi en cela que l'on peut expliquer pourquoi il était concrètement difficile de faire significativement davantage : les données disponibles se prêtent logiquement plutôt mieux à la confirmation d'explications existantes car, souvent, elles ont été rassemblées en ce sens. Les données empiriques alternatives sont rares et de plus, difficiles à exploiter rapidement pour deux raisons. Elles sont recueillies et exploitées par des sociologues qui n'ont pas les mêmes variables que les économistes pour centre d'intérêt. En particulier, de nombreux indicateurs relatifs aux rôles, aux identités, aux représentations interviennent. Qui plus est, les méthodes standards de vérification des économistes sont lourdes : elles exigent du temps et une quantité importante de données. D'une façon générale, les données disponibles sur l'affectation du temps des ménages sont éparpillées et peu comparables. Pour la France, les études réalisées en 1947 et 1958 ne recensent que les emplois du temps des femmes mariées citadines, et non ceux des hommes. Celles de 1974-75 et 1985-86, réalisées par l'INSEE, ne permettent une comparaison que sur une dizaine d'années. Entreprendre une vérification empirique ayant quelque ambition impose de revenir au détail des données et de mener une réflexion sur ce qui distingue empiriquement offre individuelle de travail et offre collective de travail dans laquelle les célibataires, si l'on contrôle certaines variables cruciales, peuvent servir de contrepoint. Cela pourrait évidemment être un développement important du travail réalisé, voire même un nécessaire complément.

3 - Faut-il une théorie économique des normes sociales pour comprendre la division du travail?

La théorie économique explique les phénomènes économiques à partir des comportements des individus. C'est une variante de l'individualisme méthodologique dans le sens où la rationalité économique guide les comportements. L'usage de cette seule forme de rationalité peut être perçu comme réducteur dans la mesure où le rôle des croyances, des "mentalités" est fréquemment, pour le sens commun comme pour d'autres discours savants, supposé être important. Bien qu'il soit stimulant de chercher à rendre compte de la division sexuelle du travail sans faire appel à ces dispositifs sociaux, cela comporte certains risques. Au mieux, l'analyse est nécessairement cantonnée à certains contextes socio-économiques dans lesquels on pourrait éventuellement défendre l'idée que les "croyances" ont suffisamment régressé pour devenir peu importantes. Au pire, cela invalide structurellement l'analyse. D'ailleurs, rappelons qu'en ce qui concerne les pays en développement, A. Sen souhaite une

transformation de la base d'information sur laquelle les agents prennent leurs décisions afin de tenir compte de biais dans la perception du bien-être individuel selon le sexe.

Ainsi, il pourrait être plus réaliste d'analyser la division sexuelle du travail dans le cadre d'une théorie économique des normes sociales, et peut-être les implications tirées d'une telle analyse seraient-elles moins optimistes que celles que nous avons proposées. Plusieurs types de normes seraient à même de résoudre le problème de coopération dans les termes duquel nous avons représenté le choix d'une organisation productive par un ménage : des normes de réciprocité qui nous enjoignent de retourner les faveurs que nous font les autres, des normes de distribution qui régulent ce qui est considéré comme une " juste " allocation du temps et des biens dans un ménage. Une des interprétations économiques des normes sociales est que ce sont des réactions destinées à compenser les échecs de la logique de la concurrence parfaite, des accords destinés à améliorer l'efficacité d'un système économique. Sans doute la recherche sur la division sexuelle du travail trouvera-t-elle des pistes de recherche intéressantes dans le développement de ce domaine même si celui-ci est très discuté (J. Elster, 1989). Le non-respect d'une norme sociale est souvent modélisé comme un coût psychique, voire même économique résultant de la réprobation ou de l'ostracisme du groupe d'appartenance par exemple (B. Bernheim, 1994). De tels coûts peuvent rendre attractives les solutions coopératives et/ou réprimer les conduites déviantes. Encore faut-il comprendre comment ces dispositifs institutionnels émergent et comment ils se transforment. Ce faisant se pose la redoutable question de la rationalité des normes sociales. Car en la matière, un rapide coup d'oeil rétrospectif semble attester que les normes sociales semblent avoir plutôt desservi que servi les intérêts économiques individuels des femmes. Or la théorie économique éprouve toujours des difficultés à rendre compte d'erreurs systématiques de jugement de la part des agents. Mais si éventuellement, il existe un domaine où il a pu arriver que les agents commettent de telles erreurs, c'est probablement celui de la division sexuelle du travail. En particulier, il semble bien que les économistes aient tenu des croyances erronées sur les capacités des femmes (M. Pujol, 92, J. Scott, 1992). Il est par conséquent vraisemblable que l'analyse de la division sexuelle du travail soit un intéressant cas appliqué des développements théoriques de cette veine.

BIBLIOGRAPHIE

ASHWORTH and ULPH (1981), "Households models", in BROWN C.V. (ed.), *Taxation and labour supply*, Allen & Unwin, London.

ARCHAMBAULT E. (1984), "Travail domestique et emploi tertiaire: substitution et complémentarité" in VERNIERES M. (ed.), *L'emploi du tertiaire*, Economica, Paris.

ARIÈS Philippe (1973), *L'enfant et la vie familiale sous l'ancien régime*, Seuil, Paris

ARIÈS Philippe (1982), "L'amour dans le mariage", in *Sexualités Occidentales*, communication n°35, Le Seuil, Points.

ARNAUD-DUC Nicole (1991), "Les contradictions du droit", in FRAISSE Geneviève et PERROT Michelle, *Histoire des femmes, le 19-ième siècle*, Plon : 87-116.

ARROW Kenneth (1951), *Social choices and individual values*, Cowles Foundation Monograph, New York.

AXELROD Robert (1991), *Donnant-donnant*, Odile Jacob, Paris.

ARNAUD-DUC Nicole (1991), "Les contradictions du droit", in FRAISSE Geneviève et PERROT Michelle, *Histoire des femmes, le 19-ième siècle*, Plon : 87-116.

BADINTER Elisabeth (1980), *L'Amour en plus. Histoire de l'amour maternel (XVII^e-XX^e)*, Paris, Flammarion.

BARRÈRE-MAURISSON Marie-Agnès (1995), "Régulation familiale, marchande ou politique : les variations de la relation travail-famille", *Les cahiers du SET-METIS*, n°95-07.

BAUDELLOT Claude et Roger ESTABLET (1991), *Allez les filles!*, Seuil, Paris.

BECKER Gary (1964), *Human Capital*, Columbia University Press.

BECKER Gary S. (1965), "A Theory of the Allocation of Time", *Economic Journal* 75, 299 : 493-517.

BECKER Gary S. (1974), "A Theory of Social Interactions", *Journal of Political Economy* 82 (6) : 1063-1093.

BECKER Gary S. (1976), "A Theory of Marriage", in BECKER G., *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press : 205-250.

BECKER Gary S. (1981), *A Treatise on the Family*, University of Chicago Press.

BECKER Gary S. (1985), "Human Capital, Effort and the Sexual Division of Labor", *Journal of Labor Economics* 3, 1, pt.2 : S33-S58.

BECKER Gary S. and **LANDES** Elisabeth M., **MICHAEL** Robert T. (1977), "An Economic Analysis of Marital Instability", *Journal of Political Economy* 85 (6) : 1141-1187.

BECKER Gary S. and **MURPHY** Kevin (1992), "The division of labor, coordination costs, and knowledge", *Quarterly Journal of Economics* CVII (4) : 1137-1160.

BEN-PORATH Yoram (1980), "The F-connection : families, friends and firms, and the organization of exchange", *Population and Development Review* (6).

BEN-PORATH Yoram (1982), "Economics and the Family-Match or Mismatch? A Review of Becker's A Treatise on the Family", *Journal of Economic Literature* 20 (march) : 52-64.

BERGMANN Barbara (1981), "The economic risks of being a housewife", *American Economic Review*, P&P : 81-87.

BERGSTROM Theodore C. (1989), "A fresh look at the rotten-kid theorem -and other household mysteries", *Journal of Political Economy* 97 (5) : 1138-1159.

BERK R. and **BERK** S. (1979), *Labor and leisure at home*, Sage Publication, Beverly hills.

BERK Richard A. (1980), "The New Home Economics : an agenda for sociological research", in **FENSTERMAKER-BERK** Sarah (ed.), *Women and Household Labor*, Sage Publications, London.

BERNHEIM B. Douglas, **STARK** Oded (1988), "Altruism Within the Family Reconsidered : Do Nice Guys Finish Last?", *American Economic Review* 78 (5) : 1034-1045.

BERNHEIM Douglas (1994), "A theory of conformity", *Journal of Political Economy* 102 (5) : 841-877.

BINMORE Ken and **DASGUPTA** Partha (1986), "Game theory : a survey", in **BINMORE** and **DASGUPTA**, *Economic organizations as games*, Basil Blackwell.

BIRD Gloria W., **BIRD** Gerald, **SCRUGGS** Marguerite (1984), "Determinants of family task sharing : a study of husbands and wives", *Journal of Marriage and the Family* 46 (2) : p.345-355.

BOURGUIGNON François (1984), "Rationalité individuelle ou rationalité stratégique : le cas de l'offre individuelle de travail : le cas de l'offre familiale de travail", *Revue économique* 35 (1), jan. :147-162.

BOURGUIGNON François et **CHIAPPORI** Pierre-André (1992), "Collective models of household behavior, an introduction", *European Economic Review* 36 : 355-364.

BROSSOLLET Cécile (1992), *Fondements de la division du travail dans les ménages*, éditions Argument, Paris.

BROSSOLLET Cécile (1993), "Spécialisation et déspecialisation sexuelle du travail: l'analyse économique", *Sociétés contemporaines* (16) : 145-163.

- CANCEILL** Geneviève (1984), "Revenu professionnel, formation et situation familiale", *Données sociales*, La documentation française.
- CHABAUD** Danielle (1980), *Espace et temps du travail domestique*, Méridiens Klincksieck.
- CHIAPPORI** Pierre-André (1988), "Rational household labor supply", *Econometrica* 56 (1) : 63-89.
- CHIAPPORI** Pierre-André (1988), "Nash-bargained household decisions : a comment", *International Economic Review* 29 (4) : 791-796.
- CIGNO** Alessandro (1991), *Economics of the family*, New-York, Oxford University Press.
- COLLETAZ** Gilbert et **RIBOUD** Michelle (1988), *Offre de travail et salaires féminins*, collection université d'Orléans, PUF.
- CORDONNIER** Laurent (1993), *Coopération et réciprocité, don et contre-don*, thèse.
- DASGUPTA** Partha (1988), "Trust as commodity", in G. Gambetta (ed.), *Trust, making and breaking cooperative relations*, Oxford, Basil Blackwell: 49-72.
- DELPHY** Christine (1974), "Mariage ou divorce, l'impasse à double face", *Temps modernes*, 29 (333-334) : 1815-1829.
- DEMANGE** Gabrielle et **PONSSARD** Jean-Pierre (1994), *Théorie des jeux et analyse économique*, Economie, PUF, Paris.
- DEVREUX** Anne-Marie (1988), *La double-production. Les conditions de vie professionnelle des femmes enceintes*, CSU-CNAF.
- DOLTON** P.J. and **MAKEPEACE** G.H. (1987), "Marital status, child rearing and earnings differentials in the graduate labour markets", *The Economic Journal* 97 : 897-922.
- DÖRR** Gisela et **PRINZ** Karin (1992), "Techniques et répartition des tâches au foyer", in GRAS Alain, JOERGES Bernard, SCARDIGLI Victor, *Sociologie des techniques de la vie quotidienne*, L'Harmattan, Paris : 141-152.
- DURU-BELLAT** Marie (1991), *L'école des filles: quelle formation pour quels rôles sociaux?*, L'Harmattan, Bibliothèque de l'éducation, Paris.
- ELSTER** Jon (1989), "Social Norms and Economic Theory", *Journal of Economic Perspectives* 3 (4) : 99-117.
- ENGLAND** Paula (1982), "The Failure of Human Capital Theory to Explain Occupational Sex Segregation", *Journal of Human Resources* 17, 3 : 358-370.
- ERMISCH** John (1981), "An economic analysis of household formation, theory and evidence from the general household survey", *Scottish Journal of Political Economy*, 28.
- FOLBRE** Nancy (1984), "Market opportunities, genetic endowments and intra-family resource distribution, a comment", *American Economic Review* 74 (3) : 518-522.

FOLBRE Nancy (1986), "Hearts and spades: paradigms of household economics", *World Development* 14 (2): 245-255.

FOLBRE Nancy and **HARTMANN Heidi** (1988), "The rhetoric of self-interest : ideology and gender in economic theory", in **KLAMER Arjo M. McCLOWSKEY Donald M., SOLOW Robert M.**, *The Consequences of Economic Rhetoric*, Cambridge University Press.

FOUQUET C. et **KNIBIELHER Y.** (1977), *Histoire des mères*, Montalba, Paris.

FRIEDMAN J. (1971), "A non Cooperative Equilibrium for Supergames", *Review of Economic Studies*: 1-12.

GADREY Nicole (ed.) (1992), *Etude sur l'orientation des filles*, ORFQE Nord-Pas de Calais.

GALLAND O. et **GARRIGUES P.** (1989), "La vie quotidienne des jeunes du lycée au mariage", *Economie et statistique* (223), juillet-août : 15-23.

GLAUDE Michel et **SINGLY François de** (1986), "L'organisation domestique : pouvoir et négociation", *Economie et statistique*, 187 : 3-30.

GOLDIN Claudia and **POLACHEK Solomon** (1987), "Residual differences by sex : perspectives on the gender gap in earnings", *American Economic Review* 77 (2) : 143-51.

GOKALP Catherine et **LERIDON Henri** (1983), "Incidences de l'activité féminine sur la participation du père à la vie familiale", *Revue Tocqueville*, V, 2, Fall-Winter:397-418.

GOODE William.T. (1963), *World revolution and family patterns*, New-York, the free press.

GREENHALGH Christine (1980), "Male-female wage differentials in Great-Britain : is marriage an equal opportunity?", *The Economic Journal* 90 : 751-775.

GRONAU Reuben. (1980), "Home production-a forgotten industry", *Review of Economics and Statistics* 62 (3) : 408-416.

GUNDERSON Morley (1989), "Male-female wages differentials and policy responses", *Journal of Economic Literature* 27 (March): 46-72.

HARTMANN Heidi (1981), "The family as a locus of gender, class, and political struggle: the example of housework", *Signs* 6: 366-394.

HERSCH Joni (1991), "Male-female differences in hourly wages the role of human capital, working conditions and housework", *Industrial and Labor Relations Review* 44 (4), July:746-758.

HERSCH Joni (1991), "The impact of non-market work on market wages", *American Economic Review, P&P*, 81 (2):157-160.

HIRATA Hélène (1996), "Division sexuelle du travail et du temps au Japon", in **HIRATA Hélène** et **SENOTIER Danièle**, *Femmes et partage du travail*, Syros.

HORNEY Mary Jean and **McElroy Marjorie B.** (1981), "Nash-bargained household decisions: toward a generalization of the theory of demand", *International Economic Review* 22 (2): 333-349.

JOSHI Heather, **LAYARD** Richard, **OWEN** Susan T. (1985), "Why are more women working in Britain?", *Journal of Labor Economics* 3 (1): S147-S176.

JUSTER F. Thomas and **STAFFORD** Frank P. (1991), "The allocation of time: empirical findings, behavioral models and problems of measurement", *Journal of Economic Literature* 29 (2), june: 471-522.

KANBUR Lawrence and **HADDAD** Ravi (1994), "Are better off households more unequal or less equal?", *Oxford Economic Papers* 46 (3): 445-458.

KAUFMANN Jean-Claude (1991), *La trame conjugale. Analyse du couple par son linge*, Paris, Nathan.

KENNY Lawrence W. (1983), "The accumulation of human capital during marriage by males", *Economic Inquiry* 21, 2: 223-231.

KELLERHALS Jean, **PERRIN** J.-F., **STEINAUER-CRESSON** G., **VONECHE** L., **WIRTH** G. (1982), *Mariages au quotidien. Inégalités sociales, tensions culturelles et organisation familiale*, P-M Favre, Lausanne, 287 p.

KELLERHALS Jean et **TROUTOT** Pierre-Yves (1982), "Divorce et modèles matrimoniaux, quelques figures pour une analyse des règles de l'échange", *Revue française de sociologie* 23: 195-222.

KING Allan G. (1982), "Human capital and the risk of divorce: an asset in search of a property right", *Southern Economic Journal*: 536-541.

KNIBIELHER Yvonne (1991), "Corps et coeurs", in **DUBY** Georges et **PERROT** Michelle (ed.), *Histoire des femmes en Occident*, T.4, ch.13, Plon, Paris.

KONRAD Kai and **LOMMERUD** Kjell Erik (1996), "The bargaining family revisited", *Discussion paper series* (1312), CEPR.

KORENMAN Sanders and **NEUMARK** David (1991), "Does marriage really make men more productive?", *Journal of Human Resources*, spring: 282-307.

KREPS David M. (1992), "Corporate culture and economic theory", in James E. ALT and Kenneth A. SHEPSLE (ed.), *Perspectives on positive political economy*, Cambridge, Cambridge University Press: p.90-143.

KYNCH Jocelyn and **SEN** Amartya (1983), "Indian women: well-being and survival", *Cambridge Journal of Economics* (7): 363-380.

LAM David (1988), "Marriage markets and assortative mating with household public goods", *Journal of Human Resources* 23 (4) :462-487.

LANCASTER Kevin J. (1966), "A new approach to consumer theory", *Journal of Political Economy* 74 : 132-157.

LEIBOWITZ Arleen (1974), "Home investments in children", *Journal of Political Economy* 82 (2, part II) : S111-S131.

LEIBOWITZ Arleen (1974), "Education and home-production", *American Economic Review* 64, 2.

LEMENNICIER Bertrand (1979), "Éducation et technologie de consommation", In **EICHER** J.C, **LÉVY-GARBOUA** Louis et al. *L'économie de l'éducation*, Economica, Paris: 59-87.

LEMENNICIER Bertrand (1980), "La spécialisation des rôles conjugaux, les gains du mariage et la perspective du divorce", *Consommation*, 1.

LEMENNICIER Bertrand (1988), *Le marché du mariage et de la famille*, coll. Libre Echange, PUF.

LEMENNICIER Bertrand et **LEVY-GARBOUA** Louis (1981), "L'arbitrage autarcie-marché: une explication du travail féminin", *Consommation*, 2 : 41-74.

LOMMERUD Kjell (1989), "Marital division of labor with risk of divorce: the role of "voice" enforcement of contracts", *Journal of Labor Economics* 7 (1): 113-127.

LUNDBERG Shelly and **POLLAK** Robert A. (1993), "Separate spheres bargaining and the marriage market", *Journal of Political Economy* 101 (6) : 988-1010.

MANSER Marilyn and **BROWN** Murray (1980), "Marriage and household decision-making : a bargaining analysis", *International Economic Review* 21 (1) : 31-44.

MARET Elizabeth and **FINLAY** Barbara (1984), "The distribution of household labor among women in dual-earner families", *Journal of Marriage and the Family* 46 (2) : 357-364.

MAURIN E. (1989), "Types de pratiques quotidiens, types de journées et déterminants sociaux de la vie quotidienne", *Economie et statistique*, 223 :26-41.

McCRATE Elaine (1987), "Trade, merger and employment: economic theory on marriage", *Review of Radical Political Economics* 19 (1): 73-89.

McELROY Marjorie and **HORNEY** Mary Jean (1981), "Nash-bargained household decisions : toward a generalization of the theory of demand", *International Economic Review* 22 (2) : 333-349.

MEIDINGER Claude (1981), "La théorie économique de la famille: une critique méthodologique", *Consommation*, 3 :

MENAHM Georges (1982), "Une famille, deux logiques, trois modes d'organisation", *Dialogue*: 16-27.

MENAHM Georges (1988), "L'activité professionnelle des mères a augmenté les chances de réussite de leurs enfants", *Economie et statistique* (211) : 45-48.

MICHAEL Robert T. (197), "Education in nonmarket production", *Journal of Political Economy* 81 (2, part II) : 306-627.

MICHEL Andrée (1959), *Famille, industrialisation et logement*, Paris, CNRS.

MICHEL Andrée (1974), *Activité professionnelle de la femme et vie conjugale*, CNRS.

MIGUE Jean-Louis (1977), "Méthodologie économique et économie non marchande", *Revue d'économie politique* (4) : 506-530.

MINCER Jacob (1962), "Labor Force Participation of Married Women", in **LEWIS** Gregg (ed.), *Aspects of Labor Economics*, Princeton University Press.

MINCER Jacob and **POLACHEK** Solomon (1974), "Family investments in human capital", *Journal of Political Economy* 82 : 76-108.

MODEL S. (1981), "Housework by husbands", *Journal of Family Issues* 2 (march): 225-237.

MOULIN Hervé (1981), *Théorie des jeux pour l'économie et la politique*, Hermann, Paris.

MOULIN Hervé (1995), "An appraisal of cooperative game theory", *Revue d'économie politique* 105 (4) : 617-632.

MUNOZ-PEREZ Brigitte (1987), "Le divorce", *Données sociales*, La documentation française.

NAKOSTEEN Robert A. and **ZIMMER** Michael A. (1987), "Marital status and earnings of young men", *Journal of Human Resources* 22 (2), spring: 248-268.

NICKOLS S. Y. and **METZEN** E.J. (1978), "Household time for husband and wife", *Home Economics Research Journal* 7 (November): 85-97.

NICOLE-DRANCOURT Chantal (1989), "Stratégies professionnelles et organisation des familles", *Revue française de sociologie* 30 : 57-80.

O'NEILL June and **POLACHEK** Solomon (1993), "Why the gender gap in wages narrowed in the 80's", *Journal of Labor Economics* 11 (1) : 205-228.

OPITZ Claudia (1991), "Contraintes et libertés", in **KLAPISCH-ZUBER** Christiane, *Histoire des femmes. Le Moyen Âge*, Plon, Paris.

ORLÉAN A. (1994), "Sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la constitution de l'ordre marchand", *Revue du MAUSS*, 4: 17-36.

PARKIN Michael, **FLUET** Claude-Denys, **BADE** Robin (1992), *Introduction à la microéconomie moderne*, Editions du renouveau pédagogique, Montréal.

PARKMAN Allen M. (1992), "Unilateral divorce and the labor-force participation rate of married women, revisited", *American Economic Review* 82 (3) : 671-678.

POLACHEK Solomon W. (1981), "Occupational self-selection: a human capital approach to sex difference in occupational structure", *Review of Economics and Statistics*, feb, 63:60-9.

POLACHEK Solomon (1987), "Occupational segregation and the gender wage gap", *Population Research and Policy Review* 6 : 47-67.

POLLAK Robert A. (1985), "A transaction cost approach to families and households", *Journal of Economic Literature* 23 (2): 581-608.

PUJOL M. (1992), *Feminism and anti-feminism in early economic thought*, Edward Elgar, Aldershot, England.

RIBOUD Michelle et **COLLETAZ** Gilbert (1988), *Offre de travail et salaires féminins*, Collection Université d'Orléans, PUF.

ROBINSON J. (1977), *How americans use time : a social-psychological analysis*; Praeger, New-York.

ROUSSE Hélène et **ROY** Caroline (1981), "Activités ménagères et cycle de vie", *Economie et statistique*, 131.

ROUSSEL Louis (1980), "Mariages et divorces, contribution à une analyse systématique des modèles matrimoniaux", *Population* 6: 1025-1040.

ROSS Catherine E., **MIROWSKY** John, and **GOLDSTEEN** Karen (1990), "The impact of the family on health : the decade in review", *Journal of Marriage and the Family* 52 : 1059-1078.

ROUGEMONT Denis de (1956), *L'amour et l'Occident*, Plon, Paris,

ROY Caroline (1990), "Les emplois du temps de quelques pays occidentaux", *Données sociales*, La documentation française.

SAMUELSON (1956), "Social indifference curves", *Quarterly Journal of Economics* 70 : 1-22.

SANDMO Agnar (1993), "Gary Becker's contributions to economics", *Scandinavian Journal of Economics* 95 (1) : 7-23.

SCHULTZ Theodore W. (1974), *Economics of the family*, University of Chicago Press, Chicago.

SCHWARTZ-COWAN Ruth (1983), *More work for mother: the ironies of household technology. From the open hearth to the microwaves*, Basic Books, New-York.

SCOTT Joan W. (1992), "La travailleuse", in **THÉBAUD** Françoise (ed.), *Histoire des femmes en Occident*, T4, plon, Paris.

SCOTT Joan and **TILLY** Louise (1978), *Women, work and the family*, Holt, Rinehart and Winston, New-York.

SEIZ Janet A. (1991), "The bargaining approach and feminist methodology", *Review of Radical Political Economics* 23 (1&2) : 22-29.

SEGALEN Martine (1981), *Sociologie de la famille*, Paris, Armand Colin.

SEN Amartya K (1983), "Economics and the family", *Asian Development Review*, 1 :14-26.

SEN Amartya K. (1991), "La distinction entre les sexes et les conflits de coopération" in **SEN** Amartya, *Ethique et Economie*, PUF, 364 p. :229-270.

SEZE Claudette (1988), *Evolution des activités des femmes induites par la consommation de substituts sociaux au travail domestique, 1950-1980. Effets économiques et socio-culturels*, CRIIS-CNAF.

SIEBERT W.S. and **SLOANE** P.J. (1981), "The measurement of sex and marital status discrimination at the workplace", *Economica* 48 (190) : 125-41.

SINEAU Mariette (1991), "Droit et démocratie", in **THÉBAUD** Françoise (ed.), *Histoire des femmes. Le 20^e siècle*, Plon, Paris : 471-497.

SINGLY François de et **GLAUDE** Michel (1986), "L'organisation domestique : pouvoir et négociation", *Economie et statistique* (1987) : 3-30.

SINGLY François de (1990), *Fortune et infortune de la femme mariée, sociologie des effets de la vie conjugale*, coll. Economie en liberté, PUF, Paris, 1-ère éd. 1987.

SHUBIK Martin (1991), *Théorie des jeux et sciences sociales*, Economica, Paris.

SMITH James P. and **WARD** Michael (1989), "Women in the labor market and in the family", *Journal of Economic Perspectives* 3 (1, Winter): 9-23.

SOFER Catherine (1985), *La division du travail entre hommes et femmes*, Economica, Paris.

SOFER Catherine (1990), "La répartition des emplois selon le sexe: capital humain ou discrimination", *Économie et prévision*, 92-93:77-85.

SOFER Catherine (1994-1995), "L'évolution récente de l'emploi des femmes en France", *Travail* (32-33): 187-198.

SOFER Catherine et **SOLLOGOUB** Michel (1992), "Une confrontation de trois modèles de mariage à partir de l'analyse des transferts ordonnés lors du divorce", *Économie et Prévision*, 102 & 103 : 247-251.

STAFFORD R., **BACKMAN** E., **DIBONA** P. (1977), "The division of labor among cohabiting and married couples", *Journal of Marriage and the Family* 43 (February): 43-57.

STOCLET Denis (1983), "Les transferts entre marchand et domestique. Travail des femmes, loisirs des hommes", *Observations et diagnostics économiques, Revue de L'OFCE*, 3, février:121-143.

STOETZEL Jean (1948), "L'étude du budget-temps de la femme dans les agglomérations urbaines", *Population* (1) : 47-62.

TELSER L.G. (1980), "A Theory of Self-Enforcing Agreements", *Journal of Business* 53 (1): 27-44.

THOMAS Duncan (1990), "Intra-household resource allocation: an inferential approach", *Journal of human resources* 25 (4): 635-664.

THOMAS Duncan (1993), "The distribution of income and expenditure within the household", *Annales d'économie et de statistique* (29): 110-135.

UMBHAUER Gisèle (1989), *Information incomplète et qualité des produits*, Thèse.

VANDELAC Louise (ed.) (1988), *Du travail et de l'amour. Les dessous de la production domestique*, Syros/Alternatives, éd. Saint-Martin, Paris-Montréal.

VANEK Joann (1974), "Time spent in housework", *Scientific American* 231:116-20.

WILLIAMSON Oliver E. (1986), *Economic organisation*, Wheatsheaf books.

WILLIS (1973), "A new approach to the economic theory of fertility behavior", *Journal of Political Economy* 81.

WILLIS R.J. (1987), "What have we learned from the economics of the family", *American Economic Review* 77 : 68-81.

WILSON G. (1990), "L'argent : forme de responsabilité et d'irresponsabilité dans le couple", *Dialogue* (109).

WOLFE (1983), "Time allocation, market work and change in female health", *American Economic Review*, P&P.

ZARCA Bernard (1990), "La division du travail domestique. Poids du passé et tensions au sein du couple", *Economie et statistique*, 228 : 29-40.

TABLE DES MATIÈRES

Première partie la division sexuelle du travail dans les approches usuelles : un principe d'organisation nécessaire

Chapitre 1 : la division sexuelle du travail dans l'approche globale : un principe d'organisation nécessaire

I. PRINCIPES THÉORIQUES DE L'APPROCHE GLOBALE DE LA DIVISION DU TRAVAIL ...	12
I. 1. LA DIVISION SEXUELLE DU TRAVAIL, UN ÉLÉMENT D'UNE THÉORIE ÉCONOMIQUE DU MÉNAGE	13
I. 2. UNE THÉORIE DE L'ALLOCATION DU TEMPS.....	15
I. 3. LES AVANTAGES COMPARATIFS SELON LE SEXE.....	21
II. LA DIVISION DU TRAVAIL DANS L'APPROCHE GLOBALE	25
II. 1. LE MODÈLE STATIQUE DE G. BECKER	25
II. 2. L'EXTENSION DYNAMIQUE DU MODÈLE STATIQUE.....	29
II. 21. Principe et intérêt d'une dynamisation de l'approche globale	29
II. 22. Apports et limites du prolongement dynamique.....	30
II. 13. Un prolongement dynamique et en incertain: la probabilité de divorce	36
III. INTÉRÊTS INDIVIDUELS À DIVISER LE TRAVAIL DANS L'APPROCHE GLOBALE	39
III. 1. MARCHÉ DU MARIAGE ET DIVISION DE L'OUTPUT.....	40
III. 11. La fixation concurrentielle du "prix" du mariage	40
III. 12. Limites de l'hypothèse d'un marché concurrentiel du mariage.....	43
III. 2. ALTRUISME ET FONCTION D'UTILITÉ FAMILIALE	44
III. 21. Le théorème du "rotten kid": des transferts de revenu incitatifs.....	44
III. 22. Limites de l'altruisme à la Becker.....	47

Chapitre 2 la division sexuelle du travail dans l'approche stratégique : un principe d'organisation nécessaire

I - PRINCIPES DE LA SOLUTION COOPÉRATIVE DE NASH ET MODÉLISATION DES COMPORTEMENTS DANS LES MÉNAGES	51
I. 1. POURQUOI LA THÉORIE DES JEUX?	52
I. 2. POURQUOI LA SOLUTION COOPÉRATIVE DE NASH?	55
II - LA DIVISION DU TRAVAIL DANS L'APPROCHE STRATÉGIQUE	56
II. 1. LE MODÈLE STATIQUE INITIAL.....	57
II. 2. UN MODÈLE STRATÉGIQUE DYNAMIQUE.....	61
III. LIMITES D'UNE APPROCHE STRATÉGIQUE COOPÉRATIVE	66
III. 1. LE CARACTÈRE NORMATIF DE L'APPROCHE COOPÉRATIVE	67
III. 2. LE POSTULAT D'EFFICACITÉ	69

Deuxième partie Des résistances à l'émergence de la division sexuelle du travail

Chapitre 3 : Quelques fondements empiriques d'une non-division du travail

I. DIVISION DU TRAVAIL OBSERVÉE ET DIVISION DU TRAVAIL MODÉLISÉE: DES ÉCARTS CONSTATABLES	78
I. 1. LA DIVISION DU TRAVAIL N'EST PAS TOTALE	
II. 2. LA NON-DIVISION DU TRAVAIL EXISTE	79
I. 21. <i>Définition d'une non-division du travail</i>	85
I. 22. <i>Quelques études empiriques sur la non-division du travail</i>	85
II. LES HYPOTHÈSES CENTRALES DES MODÈLES DE DIVISION DU TRAVAIL.....	87
II.1. SENS DE LA DIVISION DU TRAVAIL ET SENS DE L'AVANTAGE COMPARATIF: UNE COHÉRENCE REPÉRABLE.....	90
II.11. <i>De l'avantage absolu des femmes dans la production d'enfants</i>	91
II. 12. <i>De l'avantage absolu des hommes sur le marché du travail</i>	92
II 2. TRANSFORMATION DE L'AVANTAGE COMPARATIF ET DIVISION DU TRAVAIL.....	95
II. 21. <i>La division du travail rend certains travailleurs plus productifs et d'autres moins productifs sur le marché du travail</i>	95
II. 22. <i>Mais la division du travail ne rend les travailleurs ni plus ni moins productifs dans le secteur domestique</i>	98

Chapitre 4 Premier fondement théorique d'une non-division du travail dans les ménages

I. LA RATIONALITÉ ÉCONOMIQUE DIRECTE OU INDIRECTE DE LA SPÉCIALISATION DOMESTIQUE.....	111
I. 1. À QUOI SERT LA SPÉCIALISATION DOMESTIQUE?.....	112
I. 2. PARTICULARITÉS DU SECTEUR DOMESTIQUE DANS LES ANALYSES USUELLES	117
II. ORGANISATION INTERNE DU TRAVAIL LORSQUE LA SPÉCIALISATION DOMESTIQUE A UNE RATIONALITÉ ÉCONOMIQUE DIRECTE.....	121
II. 1. LA CONCEPTION USUELLE DE L'ÉCHANGE DANS LES MÉNAGES	121
II. 2. L'ÉMERGENCE DE LA DIVISION DU TRAVAIL.....	123
III. ORGANISATION INTERNE DU TRAVAIL LORSQUE LA SPÉCIALISATION DOMESTIQUE A UNE RATIONALITÉ ÉCONOMIQUE INDIRECTE.....	132
III. 1. LA DIVISION SEXUELLE DU TRAVAIL COMME RELATION DE TRAVAIL.....	132
III. 2. L'ÉMERGENCE DE LA NON-DIVISION DU TRAVAIL	134

Chapitre 5 Fondements historiques d'une non-division du travail

I. LE CHOIX D'UNE HYPOTHÈSE DE RATIONALITÉ.....	141
I. 1. DROITS INDIVIDUELS ET CHOIX D'UNE HYPOTHÈSE DE RATIONALITÉ	141
I. 2. ÉVOLUTION HISTORIQUE DE L'HYPOTHÈSE PERTINENTE : DU DICTATEUR LÉGAL À L'ÉGALITÉ DANS LE MÉNAGE.....	145
II. LE CHOIX D'UNE HYPOTHÈSE POUR LA CONFIGURATION DES GAINS	150

II. 1. INVESTISSEMENTS EN CAPITAL HUMAIN SPÉCIFIQUE ET DIVISION PRÉINDUSTRIELLE DU TRAVAIL DANS LES MÉNAGES	150
II. 11. <i>Les deux types de division sexuelle du travail</i>	150
II. 12. <i>La complémentarité productive des membres d'un ménage à l'époque préindustrielle</i>	156
II. 2. LA DISPARITION PROGRESSIVE DU CAPITAL HUMAIN DESTINÉ AU SECTEUR DE SPÉCIALISATION DES FEMMES	159

Troisième partie : L'émergence de la division sexuelle du travail dans les ménages des sociétés modernes

Chapitre 6 L'insuffisance des solutions standards. Altruisme, contrat, "governance structure" face à la non-division du travail

I. TRANSFERTS DE PAIEMENTS GARANTIS PAR L'ALTRUISME ET DIVISION DU TRAVAIL 174

I. 1. LA DOSE D'ALTRUISME NÉCESSAIRE À L'ÉMERGENCE DE LA DIVISION DU TRAVAIL	175
I. 2. D'OU VIENT L'ALTRUISME?	179
I. 3. UNE VISION MANICHÉENNE DU MONDE	182

II. TRANSFERTS DE PAIEMENTS GARANTIS PAR LA JUSTICE ET DIVISION DU TRAVAIL DANS LES MÉNAGES

II. 1. À QUELLES CONDITIONS LES RÈGLEMENTS FINANCIERS DES DIVORCES SOUTIENNENT L'ÉMERGENCE DE LA DIVISION DU TRAVAIL	183
II. 2. L'EFFICACITÉ EMPIRIQUE DES PRESTATIONS COMPENSATOIRES DANS L'ÉMERGENCE DE LA DIVISION DU TRAVAIL.....	190
II. 3. L'EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE GLOBALE DES "CONTRATS" DE MARIAGE : LES FACTEURS OUBLIÉS	195

III. "GOVERNANCE STRUCTURE" ET ÉMERGENCE DE LA DIVISION DU TRAVAIL.....

III. 1. LES APPORTS EXISTANTS	198
III. 2. LES MÉNAGES DANS LA TYPOLOGIE DE WILLIAMSON : LE RÔLE CLÉ DU CONCEPT D'OPPORTUNISME	200
III. 21. <i>Le cadre de l'analyse</i>	200
III. 22. <i>L'incertitude et la fréquence des transactions dans les ménages</i>	202
III. 23. <i>Le degré de spécificité des actifs engagés dans la division sexuelle du travail</i>	203
III. 3. UNE RELATION HIÉRARCHIQUE, MAIS LAQUELLE?	207

Chapitre 7 L'émergence de la non-division du travail

I. LES FONDEMENTS THÉORIQUES DU MODÈLE.....

I. 1. NÉCESSITÉ DE LA CONFIANCE	216
I. 2. LA CONSTRUCTION ÉCONOMIQUE DE LA CONFIANCE	217

II. LE MODÈLE DE LA CONFIANCE DANS LES MÉNAGES.....

III. LES IMPLICATIONS: VERS UNE NON-DIVISION SEXUELLE DU TRAVAIL?.....

III.1. LES VARIATIONS DU RATIO COÛT/GAIN	226
III. 2. LES VARIATIONS DE LA PROBABILITÉ DE SÉPARATION.....	232

Bibliographie.....	249
--------------------	-----

Table des matières.....	259
-------------------------	-----

