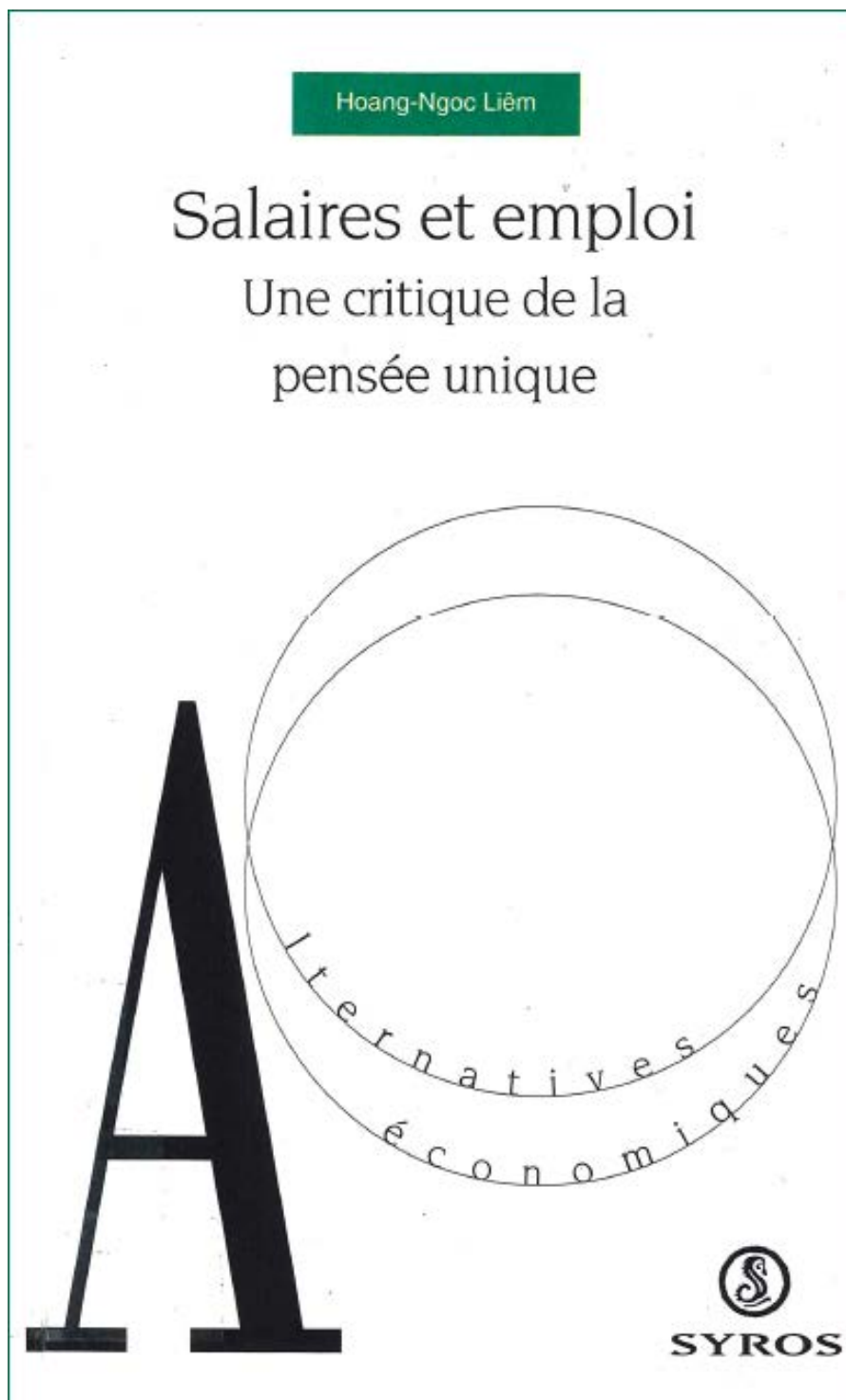


Hoang-Ngoc Liêm

Salaires et emploi

Une critique de la pensée unique

1996



Sommaire

Couverture

Présentation

Page de titre

Dédicace

Introduction

1 - Salaire et emploi du débat théorique à la pensée unique

1. LE MODÈLE THÉORIQUE DE RÉFÉRENCE DES ÉCONOMISTES
ORTHODOXES

Coût relatif du travail et emploi dans la théorie néoclassique

Une théorie du chômage volontaire

2. SALAIRES ET EMPLOI : QUELLE CAUSALITÉ ?

La critique de Keynes

La nécessaire régulation par la politique économique

3. MONÉTARISME ET MARCHÉ DU TRAVAIL : L'HYPOTHÈSE DU
TAUX DE CHÔMAGE NATUREL

Les hypothèses monétaristes

La règle d'or de politique économique

4. L'ORTHODOXIE DES « NOUVELLES THÉORIES

KEYNÉSIENNES » : LA RIGIDITÉ DES SALAIRES AU CŒUR DE L'EXPLICATION DU CHÔMAGE

Du chômage naturel au chômage structurel : itinéraire des nouveaux
keynésiens vers la pensée unique

Le nouveau modèle de la synthèse académique

Les explications « néokeynésiennes » du chômage structurel

5. LES ARGUMENTS ÉCONOMÉTRIQUES ET EMPIRIQUES PERMETTENT-ILS DE VALIDER LES POLITIQUES D'ABAISSEMENT DU COÛT SALARIAL ?

Les tests portant sur l'élasticité de la demande de travail

Le salaire minimum exerce-t-il un effet sur la demande de travail non
qualifié ?

Des effets multiples et contradictoires

2 - De la désinflation compétitive au libéralisme équitable : les salaires
contre l'emploi ?

1. GENÈSE DE LA PRÉFÉRENCE FRANÇAISE POUR LE LIBÉRALISME SOCIAL

De l'échec de l'expérience de 1981 à la désinflation compétitive

Les causes du tournant de 1983

La désinflation compétitive comme seule politique possible

Trois faiblesses majeures

Les contours de l'Europe libérale

Du projet eurokeynésien au traité de Maastricht

Le traité de Maastricht : charte d'une coordination monétariste des politiques économiques

L'Europe de Maastricht : seule norme crédible auprès des marchés financiers ?

Les risques d'un cercle vicieux récessionniste

L'offre sous perfusion monétariste

2. L'ABAISSEMENT DU COÛT DU TRAVAIL AU CŒUR DES RÉFORMES DE STRUCTURE LIBÉRALES-SOCIALES

Les explications théoriques de l'eurosclérose

« Priorité à la microéconomie »

Les nouvelles théories du marché du travail à l'usage des experts officiels

Une évidence empirique peu convaincante

La préférence pour le modèle américain

La politique de l'emploi libéral-sociale en action

Un partage des revenus défavorable aux salaires

Salaires, compétitivité et délocalisations

Comment abaisser le coût relatif du travail non qualifié sans aviver la question sociale ?

Comment financer l'allègement du coût du travail

Temps partiel contre réduction de la durée du travail à temps complet

Le libéralisme social à la française : résumé des propositions

3 - Sortir de la pensée unique

1. LES CONDITIONS D'UNE RELANCE DE LA CROISSANCE EN EUROPE

Régimes de croissance et dynamiques salariales

Peut-on relancer la demande ?

Comment relancer la croissance ?

La baisse des taux d'intérêt, condition nécessaire mais insuffisante

Les conditions d'une relance salariale en France

Pour une relance de la croissance européenne : remettre en cause les critères de convergence

2. LA COMPÉTITIVITÉ HORS PRIX COMME NOUVELLE NORME DE PRODUCTION ?

La compétitivité hors prix : incarnation du post-taylorisme ?

Les limites de la compétitivité hors prix

3. LA POLITIQUE DE L'EMPLOI : UNE CROISSANCE PLUS RICHE EN EMPLOIS QUALIFIÉS

A travail égal, salaire égal : pour des emplois de service qualifiés

La réduction du temps de travail à temps plein : quelle utilisation du surplus économique ?

Conclusion

Références bibliographiques

À propos de l'auteur

Ce travail doit avant tout à Catherine Mills. L'idée de cet ouvrage n'aurait pas vu le jour sans elle. Les précieuses discussions menées avec Pierre-André Imbert transparaîtront également au fil des lignes.

à Karine

Ce travail doit avant tout à Catherine Mills. L'idée de cet ouvrage n'aurait pas vu le jour sans elle. Les précieuses discussions menées avec Pierre-André Imbert transparaîtront également au fil des lignes.

à Karine

« Nous chercherons à faire un exposé aussi simple et populaire que possible, et sans supposer connues à l'avance les notions mêmes les plus élémentaires de l'économie politique. Nous voulons être compréhensibles pour les ouvriers. Il règne d'ailleurs partout en Allemagne l'ignorance et la confusion d'idées les plus étranges au sujet des rapports économiques les plus simples, chez les défenseurs patentés de l'état des choses actuel jusque chez les thaumaturges socialistes et les génies politiques méconnus dont l'Allemagne morcelée est plus riche encore que de souverains. »

Karl Marx, *Travail salarié et capital*.

Introduction

« Les salaires ou l'emploi ». Tel était le titre d'un article discuté au Commissariat général du plan, neuf mois à peine après une campagne présidentielle où l'on avait répété sur tous les tons que « la feuille de paie n'est pas l'ennemie de l'emploi ».

Avec force, la « seule politique possible » a donc poursuivi sa route, tracée depuis 1983 sous le nom de « désinflation compétitive » et rebaptisée « réduction des déficits » dans sa version européenne. Elle consiste pour l'essentiel à ancrer le franc au mark et à pratiquer la rigueur budgétaire nécessaire pour convaincre les marchés financiers d'autoriser une baisse des taux d'intérêt sans défaire le couple franco-allemand. Loin de la considérer comme responsable de la faiblesse de la croissance et du chômage en Europe, les défenseurs du traité de Maastricht estiment ainsi que la réduction des déficits est la seule voie permettant une reprise européenne sur la base d'une coordination des politiques monétaires.

Quant au chômage, il ne faudrait pas attendre que le retour de la croissance crée suffisamment d'emplois pour le résorber significativement. Non ! Loin d'être lié à un problème de croissance, c'est-à-dire à une insuffisance de demande effective, le chômage européen serait dû à l'« eurosclérose ». C'est le terme employé par l'OCDE. Pour cet organisme, le chômage européen est avant tout dû à la présence de « rigidités sur le marché du travail », plus fortes qu'aux États-Unis – ce modèle de vertu libérale –, ce qui expliquerait qu'à taux de croissance comparable, l'Europe crée moins d'emplois.

Car au cœur de la persistance du chômage se trouverait donc le fonctionnement du marché du travail, avec ses rigidités entravant l'ajustement des effectifs et des coûts salariaux à la baisse. Depuis douze ans, nombre de mesures ont été prises au nom d'une « déréglementation socialement acceptable du marché du travail » : assouplissement de l'autorisation administrative de licenciement, élargissement des conditions de recours aux contrats à durée déterminée, annualisation du temps de travail et du temps partiel, ou encore allocation chômage unique et dégressive. On ne compte plus les subventions pour l'emploi et les exonérations de charges sociales. Au bout du compte, bien que la

désinflation compétitive – notamment la désindexation des salaires par rapport aux prix – ait tôt fait de restaurer les marges des entreprises, la persistance du chômage serait désormais due à un coût relatif excessif du travail non qualifié, le Smic constituant une rigidité à la baisse de ces bas salaires. Faute de pouvoir l'abattre, l'attachement des salariés français au Smic étant fort, le casse-tête des conseillers du prince consiste aujourd'hui à réfléchir sur les moyens de réduire l'autre partie du coût salarial, celui que le mouvement ouvrier avait conquis jadis comme salaire indirect, mais que l'on taxe aujourd'hui de « charges sociales » ou encore de « coin socialo-fiscal » qui contraint l'initiative privée.

Le voilà donc, le bouc émissaire d'une élite parisienne politiquement correcte ! Ce salarié trop protégé par des syndicats « archaïques », replié sur ses « corporatismes » et autres « acquis sociaux », empêchant l'« expert éclairé » de mettre en place les « réformes de structure dont la France a besoin ».

De nombreux rapports d'experts officiels ont été publiés, pour la plupart élaborés dans le cadre du Commissariat général du plan (CGP) où il est fait appel à de nombreux consultants universitaires. Ce lieu est devenu, avec la Direction de la prévision du ministère de l'Économie et des Finances, un des hauts lieux de la « pensée unique » en France, d'où émanent les propositions que sélectionnent et popularisent ensuite les décideurs. Dans la période récente, le rapport de la commission « La France de l'an 2000 », animée par Alain Mine, ainsi que le rapport rédigé par Gérard Maarek de la commission « Perspective de l'emploi » du CGP sont les deux principaux écrits qui encadrent ce que Alain Mine, paraphrasant Alain Touraine, appellerait le « champ du réel et du possible » en matière de politique économique.

D'un autre côté, de nombreux rapports, réputés critiques vis-à-vis d'une certaine orthodoxie économique, se sont prononcés pour l'injection d'une dose de keynésianisme. Le rapport Drèze-Malinvaud a ainsi plaidé pour une relance à l'échelle européenne. Il était cosigné par de nombreux auteurs parmi lesquels Jean-Paul Fitoussi, auteur d'un récent ouvrage sur « le débat interdit » (Arléa, 1995). Il faut également citer le rapport « Cohésion sociale et emploi » écrit sous l'égide de l'OFCE.

Ainsi donc, nous voici revenus soixante ans en arrière, au bon temps de la controverse entre Keynes et Pigou... à la différence que les héritiers académiques de Keynes ont tué leur père et défendent la thèse de l'excès du coût du travail.

Malgré leurs nuances, il est en effet frappant de constater que ces rapports mettent tous l'accent sur la question du coût du travail, comme

déterminant essentiel du chômage, sans véritablement mettre en question les options macro-économiques de fond adoptées depuis douze ans. Il est donc nécessaire de préciser les arguments théoriques sur lesquels ces travaux s'appuient.

Sur ce point il est encore plus frappant de voir que, parallèlement à l'affirmation d'une « pensée unique » en matière de politique économique, la théorie économique de l'emploi et du chômage semble elle-même s'être débarrassée des vieilles controverses entre néoclassiques et keynésiens. Les politiques de relance par la demande seraient devenues inefficaces face à la montée du chômage et les faits auraient d'eux-mêmes tranché le débat académique. Quant au marxisme, il disparaît peu à peu des manuels et des universités, car la faillite des économies planifiées aurait d'elle-même condamné un schéma de pensée révolu.

Cette pensée unique s'exprime chez les spécialistes académiques de l'emploi et du chômage par l'adoption d'un schéma de référence commun aux néoclassiques et aux héritiers académiques de Keynes. Ce schéma se nomme parfois lui-même le « courant de la synthèse ». Il admet aujourd'hui que le perfectionnement des instruments de la théorie néoclassique a progressivement conféré à la science économique le statut d'une science dure. Ces instruments auraient permis d'intégrer de manière rigoureuse les hypothèses émises par l'ensemble des courants de la pensée économique. Cela n'est pas sans engendrer des conséquences normatives sur lesquelles les manuels insistent peu. Cependant, pour allusifs que soient les manuels théoriques quant aux conséquences normatives de leurs analyses « scientifiques », leurs arguments n'en sont pas moins utilisés par les experts officiels pour légitimer les mesures concrètes de politique de l'emploi. C'est pourquoi nous avons choisi avant tout de procéder à un aller-retour entre les hypothèses théoriques admises dans la communauté scientifique et l'usage qui en est fait dans les rapports remis aux décideurs.

Cet essai veut nourrir la réflexion des acteurs syndicaux et politiques, des membres de la communauté universitaire, de toutes celles et de tous ceux qui ne se résignent pas à accepter la politique qui, menée conjointement par tous les gouvernements européens, a aggravé le chômage, installé l'exclusion et légitimé la régression sociale.

Il vise tout d'abord à présenter rigoureusement mais de façon abordable les hypothèses théoriques qui sont généralement retenues pour justifier les politiques à l'œuvre. C'est pourquoi l'ouvrage commence par tracer de façon critique l'itinéraire qui, parmi les économistes, a conduit à l'idée dominante qu'il n'est « qu'une science économique possible », celle qui se développe à l'intérieur du programme de recherche néoclassique. L'exposé

sera centré sur les théories de l'emploi et du chômage¹.

Le deuxième objectif de cet ouvrage est de définir précisément la politique macroéconomique dite de désinflation compétitive – ou de « réduction des déficits » sous sa version européenne – , entendue comme seule politique possible et au sein de laquelle la politique salariale occupe une position importante. L'accent est mis plus particulièrement sur les implications de cette stratégie en matière de traitement du chômage. Cette politique macroéconomique part en effet du présupposé que le chômage est avant tout lié à un problème de coût du travail. Elle s'accompagne d'une politique de l'emploi visant à promouvoir les réformes de structure nécessaires pour réduire le « chômage d'équilibre »².

Enfin, la dernière ambition de l'ouvrage est de montrer qu'il existe un débat chez les économistes ainsi que des alternatives à ce que nous appellerons le libéralisme social. De nombreux travaux éclatés mais complémentaires l'attestent. Nous nous attellerons à en établir une somme cohérente pour dégager la matrice d'« une autre politique », trop longtemps fustigée comme étant vide de sens et de contenu, ou encore accusée d'être soutenue par des forces sociales conservatrices, ce que nous contesterons.

1

Salaire et emploi du débat théorique à la pensée
unique

L'action sur le coût du travail, qu'elle se traduise par une baisse du salaire direct ou un allègement des charges sociales, est devenue en France l'instrument de politique de l'emploi privilégié, sous couvert de lutter contre le chômage.

Les arguments théoriques reposent sur la théorie néoclassique de la demande de travail déterminée par le coût relatif des facteurs de production. Cette théorie a été controversée par Keynes.

A l'issue d'une bataille théorique entre keynésiens et monétaristes, remportée dans les années 70 par les seconds, les hypothèses néoclassiques ont fini par revenir au goût du jour. La macroéconomie contemporaine de l'emploi et du chômage s'est reconstituée autour de la discussion de l'hypothèse monétariste de la convergence de l'économie vers sa position spontanée d'équilibre caractérisée par un taux de chômage naturel, déterminé essentiellement par le coût réel du travail. Cette vision du monde imprègne profondément le traité de Maastricht.

Nombreux sont pourtant les auteurs se réclamant aujourd'hui d'un certain « nouveau keynésien ». Mais ils se définissent comme appartenant au « courant de la synthèse néoclassique » et utilisent, sous prétexte de pouvoir se faire entendre par le milieu académique, le langage néoclassique ; ce dernier serait le seul qui permette à l'économie d'atteindre le statut de science dure. Cette position, aujourd'hui dominante parmi les économistes académiques, n'en est pas moins ambiguë. Les travaux sur le chômage de ces nouveaux keynésiens de la synthèse néoclassique sont en effet abondamment utilisés par les experts et autres conseillers du prince, notamment pour légitimer des mesures de politique de l'emploi libérales³.

Dans le cadre de cette synthèse, les hypothèses néoclassiques ont certes été rendues plus réalistes afin d'intégrer les imperfections existant dans le monde réel. Mais l'hypothèse néoclassique selon laquelle « l'emploi dépend avant tout du coût salarial » est plus que jamais réactivée [Hoang-Ngoc, 1996]. Elle semble désormais faire l'unanimité parmi ceux qui acceptent de se situer à l'intérieur du programme de recherche orthodoxe⁴, qu'ils se réclament de l'héritage keynésien ou qu'ils soient de sensibilité libérale. Elle est à la base des tests économétriques, au demeurant fragiles, tentant de valider l'existence d'un effet positif de la baisse des salaires sur l'emploi.

Par la faute de certains keynésiens eux-mêmes, enclins à l'entrisme dans le programme de recherche dominant à des fins de reconnaissance

académique, les divergences dans l'analyse des causes du chômage entre les économistes ayant accepté d'adopter la communauté de langage néoclassique se sont donc considérablement réduites... A tel point qu'il est, plus qu'ailleurs, possible de parler de convergence vers une pensée unique. Nous tenterons de tracer l'itinéraire qui a mené à cette impasse.

1. LE MODÈLE THÉORIQUE DE RÉFÉRENCE DES ÉCONOMISTES ORTHODOXES

Dans un monde néoclassique, les phénomènes à expliquer sont le résultat du calcul d'espérance d'utilité d'agents économiques supposés parfaitement rationnels. Ces agents sont dotés de capacités illimitées à collecter et traiter l'information dont ils disposent. Ils ont accès à l'information disponible, ils peuvent classer leurs préférences et prévoir les conséquences de leurs choix. Le choix retenu est le meilleur possible

Sous l'hypothèse d'information parfaite, Arrow et Debreu [1954] ont mis en évidence les conditions d'existence de l'équilibre général, c'est-à-dire de l'égalisation entre les offres et les demandes sur tous les marchés. Rappelons avec Guerrien [1989] que, si la possibilité de l'équilibre général a été démontrée mathématiquement, il n'en va pas de même pour sa stabilité. Autrement dit, l'équilibre général est un point possible sous les hypothèses de concurrence parfaite, mais absolument pas le point vers lequel l'économie convergerait systématiquement. Au contraire, l'équilibre général est bien plus l'exception que la règle. C'est cette leçon élémentaire que les partisans du libéralisme semblent avoir oubliée lorsqu'ils préconisent la déréglementation des marchés. Celle-ci ne garantit en aucun cas la résorption du chômage. Aussi, cette propriété mathématique rejoint-elle l'intuition keynésienne selon laquelle le libre jeu de la concurrence ne saurait conduire spontanément au plein-emploi.

Nonobstant, la représentation d'une économie de concurrence parfaite continue de s'effectuer comme si celle-ci devait converger vers l'équilibre général.

Coût relatif du travail et emploi dans la théorie néoclassique

Cette foi en les « mécanismes du marché » a des conséquences normatives importantes : si les offres et les demandes ne s'ajustent pas, cela ne peut être dû qu'à des rigidités ou « imperfections ». Ainsi, sur le marché du travail, ces rigidités résultent de la présence d'institutions de

négociation collective fixant de façon exogène un salaire supérieur au salaire d'équilibre, ou à une législation imposant un salaire minimum, ou encore une allocation chômage. Nous montrerons plus loin comment des théories récentes ont cherché à préciser les fondements théoriques de ces imperfections. Avant de les aborder, il est nécessaire de résumer les hypothèses du modèle néoclassique de base de représentation du marché du travail.

Sur le marché du travail, les ménages effectuent leurs choix en arbitrant entre travail et loisir, compte tenu du salaire réel affiché par le commissaire-priseur. Le salaire compense la désutilité du travail, c'est-à-dire sa pénibilité. L'offre de travail est donc une fonction croissante du salaire. Les ménages disposent d'une dotation de survie, ce qui leur permet de ne pas être en situation de dépendance salariale et d'effectuer leurs calculs.

Les entreprises sont supposées effectuer leur choix technique pour un niveau de production donné qui maximise leur profit à partir d'une fonction de production à facteurs (capital et travail) substituables. Cette hypothèse forte est la clé de voûte permettant de penser une demande de travail décroissante en fonction du salaire. Elle implique en effet la « convexité des isoquants », hypothèse nécessaire pour que la productivité marginale des facteurs – c'est-à-dire la productivité de la dernière unité de travail ou de capital – soit décroissante. Cela signifie que, pour un niveau de production donné, la substitution d'un facteur (par exemple le capital) par un autre (le travail) se traduit par une productivité marginale décroissante des travailleurs supplémentaires embauchés : il faut substituer plus d'unités de travail aux unités de capital retirées pour un même niveau de production. Or, selon la règle de maximisation du profit, les entrepreneurs égalisent la productivité marginale des facteurs avec leurs prix affichés. Il en résulte que toute modification du coût relatif d'un des facteurs, de son prix affiché, modifie la demande relative de ce facteur par rapport à l'autre. C'est ce que l'on appelle un effet de substitution. Ainsi, toute baisse du coût relatif du travail par rapport au capital se traduit par une demande de travail plus importante parce que ce salaire inférieur est égal à la productivité marginale, plus faible, du travailleur supplémentaire. A l'inverse, une hausse du salaire se traduit par une substitution du capital au travail. Un effet revenu peut également se produire : la baisse du salaire « enrichit » l'entrepreneur qui peut accroître le niveau de sa production.

Une théorie du chômage volontaire

Le seul chômage qui puisse exister dans la théorie néoclassique est donc du chômage volontaire, mais en aucun cas du chômage involontaire. C'est ce que souligne Keynes en exposant la théorie classique. Cette théorie ne peut être en fait selon lui qu'une théorie du plein-emploi. Elle repose sur ce qu'il nomme les deux postulats classiques que nous venons d'explicitier :

- le salaire est égal au produit marginal du travail ;
- l'utilité du salaire est égale à la désutilité du volume de travail employé.

Sous ces hypothèses, seuls deux types de chômage peuvent exister. En premier lieu, selon le premier postulat, le salaire en vigueur compense en effet la désutilité du travail. Cela signifie que le salaire est celui en dessous duquel les offreurs de travail inemployés jugent inopportun d'offrir leur travail. S'ils acceptaient une baisse du salaire, les entreprises ne manqueraient pas de les embaucher, tout en maximisant leur profit, conformément au premier postulat : ce salaire plus faible serait compatible avec une productivité marginale inférieure des travailleurs supplémentaires. Mais si les travailleurs refusent cette baisse, ils se mettent alors volontairement en situation de chômage.

Keynes indiquait également que la situation de plein-emploi, domaine de validité selon lui de la théorie néoclassique, pouvait s'accompagner d'un chômage de frottement. La théorie de la recherche d'emploi traitera plus spécifiquement de cet objet [Stiegler, 1962]. Cette théorie apparaît dans les années 60. Il s'agissait alors pour la théorie néoclassique d'expliquer les raisons pour lesquelles il existait même en période de forte croissance un volant de chômage incompressible. L'hypothèse introduite est celle d'une imperfection de l'information sur les emplois vacants. Les travailleurs rationnels doivent dans ces conditions consacrer du temps à la recherche de l'emploi qui convient à leurs prétentions salariales. Le chômage est alors défini comme une période de recherche d'emploi. Les travailleurs sont supposés avoir un « salaire de réservation » – que représente par exemple une allocation chômage ou un salaire minimum. Le salaire de réservation est le salaire en dessous duquel ils refusent d'offrir leur travail et préfèrent opter pour le loisir, car ce taux de salaire ne compense plus la désutilité du travail. Le chômage est donc considéré comme du chômage de recherche, qui en toute rigueur est également du chômage volontaire. Cette hypothèse, nous le verrons, continue de fonder les analyses de l'effet des allocations chômage sur la durée du chômage.

2. SALAIRES ET EMPLOI : QUELLE CAUSALITÉ ?

La critique de Keynes

Le marché du travail n'est pas le lieu où se décide l'emploi

Keynes rejette la théorie classique parce qu'il considère que le plein-emploi est l'exception dans une économie qu'il estime régie par l'incertitude, hypothèse sous laquelle les équilibres de sous-emploi sont la règle. Les mécanismes d'ajustement du marché du travail font défaut. Le sous-emploi résulte alors de l'incertitude qui, concentrée sur le marché financier, étend ses effets sur les autres marchés. Ce qui le conduit à mettre en question la théorie orthodoxe de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie. Pour cela, Keynes établit deux « choix théoriques » significatifs [Cartelier, 1995] : l'incertitude et l'asymétrie décisionnelle entre employeurs et salariés.

Sous l'hypothèse d'incertitude, le taux d'intérêt ne saurait être le prix qui équilibre l'offre et la demande de fonds prêtables. L'incertitude conduit en effet les agents, dans leurs décisions patrimoniales, à arbitrer entre des encaisses liquides pour motif de transaction ou de précaution et la détention de titres : ils ont une certaine « préférence pour la liquidité ». Le taux d'intérêt est alors défini par Keynes comme étant le prix du renoncement à la liquidité. En raison de l'incertitude, le comportement indéterminé des différents agents détenteurs de patrimoine, comportement « haussier » ou « baissier », conduit à une fixation purement conventionnelle du taux d'intérêt qui ne saurait relever de l'ajustement marchand. Le taux d'intérêt fait donc l'objet d'une forte indétermination en ce qu'il ne fait qu'exprimer ce que les agents estiment, en situation d'incertitude, être le prix du renoncement à la liquidité.

Or, le taux d'intérêt joue un rôle central par rapport aux deux composantes du revenu national qui déterminent, selon Keynes, le niveau de la demande effective et de l'emploi : la consommation et l'investissement. Le niveau du taux d'intérêt est en effet déterminant puisqu'il influe sur les anticipations des entrepreneurs et les décisions d'investissement. Par conséquent, dans une perspective keynésienne, le raisonnement est doublement inverse à celui de la théorie néoclassique.

En premier lieu, contrairement à la théorie orthodoxe de l'intérêt, ce n'est pas l'épargne qui conditionne l'investissement et l'emploi. C'est le niveau du taux d'intérêt qui, comparé à l'efficacité marginale du capital,

exerce en premier lieu un effet sur l'investissement et les vagues de revenu distribué auxquelles il donne lieu. Le niveau de l'épargne n'est quant à lui donné que *a posteriori*, compte tenu de la propension à consommer de la communauté.

En deuxième lieu, la détermination de l'emploi est soumise à l'asymétrie entre entrepreneurs et salariés. Celle-ci fonde la causalité keynésienne qui peut être définie comme suit. Ce sont les anticipations des entrepreneurs sur le marché financier et sur le marché des biens, compte tenu du taux d'intérêt, de l'efficacité marginale du capital et de la demande finale, qui déterminent la demande effective de l'emploi. Contrairement à ce qui est vulgairement admis, Keynes fait intervenir ici les facteurs d'offre *via* l'efficacité marginale du capital. Mais, en aucun cas, les mouvements du salaire n'interviennent comme variable d'ajustement vis-à-vis de l'emploi. C'est pourquoi Keynes rejette le « second postulat classique » : les offreurs de travail ne sauraient influencer par leurs décisions l'embauche des entrepreneurs, quand bien même ils accepteraient une baisse du salaire. Du coup, pas plus que le marché financier, le marché du travail ne saurait lui-même fonctionner selon les mécanismes marchands habituellement décrits.

L'emploi détermine le salaire et non l'inverse : chômage involontaire et inefficacité des baisses de salaires

C'est très précisément le second postulat classique que rejette Keynes pour fonder une théorie du chômage involontaire. Selon lui, « il existe des chômeurs involontaires si, en cas d'une légère hausse des prix des biens de consommation ouvrière par rapport aux salaires nominaux, l'offre globale de main-d'œuvre disposée à travailler aux conditions courantes de salaire et la demande globale de main-d'œuvre aux mêmes conditions s'établissent toutes deux au-dessus du niveau antérieur de l'emploi ».

Le rejet du second postulat classique implique, selon Keynes, que le salaire en vigueur est supérieur au salaire qui compense la désutilité du travail. Cela signifie que, même lorsque le salaire réel est amené à baisser – en cas de hausse des prix pour un salaire nominal rigide dans l'hypothèse retenue ici –, il demeure, contrairement à l'hypothèse néoclassique, une offre de travail excédentaire disposée à travailler, mais qui demeure inemployée en raison d'une insuffisance de demande effective. Cette hypothèse fonde très précisément la causalité keynésienne :

« Ce n'est donc pas la désutilité marginale du travail, exprimée en salaire réel, qui détermine le volume de l'emploi [...]. Ce sont la

propension à consommer et le montant de l'investissement nouveau qui déterminent conjointement le volume de l'emploi et c'est le volume de l'emploi qui détermine de façon unique le niveau du salaire réel – non l'inverse⁵. Si la propension à consommer et le montant de l'investissement nouveau engendrent une demande effective insuffisante, le volume effectif de l'emploi sera inférieur à l'offre de travail qui existe en puissance au salaire réel en vigueur et le salaire réel d'équilibre sera supérieur à la désutilité marginale du volume d'équilibre de l'emploi » [Keynes, 1936, p. 54],

Mais Keynes ne rejette pas le premier postulat classique, celui selon lequel le salaire est égal à la productivité marginale du travail. Il ne rejette pas non plus la loi des rendements factoriels décroissants, ce qui a autorisé l'interprétation néoclassique de Keynes qui prévaut aujourd'hui.

Keynes écrit qu'à mesure que la demande effective croît, la productivité marginale décroît. Par conséquent, le salaire réel est poussé à la baisse sous deux effets. Le premier effet est un effet coût : pour un salaire nominal donné, la baisse de la productivité marginale accroît le coût unitaire, ce qui tend à accroître les prix si les entreprises veulent préserver leurs marges. Le deuxième effet est un effet demande lié à l'existence de goulots d'étranglement dans certains secteurs à proximité du plein-emploi, ce qui exerce une pression à la hausse sur les prix, et donc à la baisse sur le salaire réel, pour un salaire nominal donné. Cependant, près du plein-emploi, les goulots d'étranglement poussent non seulement les prix, mais aussi les salaires nominaux à la hausse. Comme l'emploi ne peut augmenter, la productivité marginale est inchangée, ce qui tend plutôt à engendrer une pression à la hausse du salaire réel, sauf si les salariés ne parviennent pas à obtenir l'indexation des salaires sur les prix – ce qui est peu probable dans le cas d'une pénurie de main-d'œuvre.

Keynes admet certes qu'il existe de nombreuses forces de rétroaction entre le salaire et l'emploi. Ainsi le premier postulat, assorti de l'hypothèse de décroissance de la productivité marginale du travail, est admis. Mais, selon Keynes, dans la théorie de l'emploi, le point crucial est que la relation qui va du salaire réel à l'emploi est totalement inversée par rapport au raisonnement néoclassique. Ce n'est pas le salaire réel, indéterminé, qui influence l'emploi, mais bien l'inverse.

En premier lieu, si les entreprises tiennent compte du salaire nominal dans la fixation des prix d'offre, la baisse du salaire nominal ne provoque pas nécessairement une baisse du salaire réel car le niveau des prix dépend

de facteurs inhérents à l'incertitude pesant sur l'ajustement entre l'offre et la demande globale. D'autre part, les salaires nominaux et les prix peuvent varier dans le même sens. Il en résulte que le niveau de l'emploi ne saurait être déterminé sur le marché du travail par des agents qui ne connaissent pas le niveau du salaire réel. D'où l'asymétrie décisionnelle entre employeurs et salariés. Le niveau de l'emploi dépend des anticipations des entrepreneurs quant à la décision d'investir, alors que le salaire réel est indéterminé au moment de la négociation des contrats. Il n'est connu qu'en bout de course une fois fixés les prix, compte tenu du niveau de l'emploi, des coûts et du comportement de marge des entreprises.

La nécessaire régulation par la politique économique

Les conséquences en termes de politique économique sont résumées dans le chapitre XXIV de la *Théorie générale*. Sans mettre en question les vertus incitatrices du marché, Keynes y définit les principes d'une politique contracyclique de gestion de la demande globale par l'État pour faire face aux inévitables défaillances du marché. Cette action consiste à relancer la demande en période de sous-emploi et à la stabiliser à proximité du plein-emploi, domaine de validité de la théorie néoclassique. Cette politique passe en premier lieu par l'utilisation de la politique monétaire et de la politique budgétaire. Elle présuppose que la monnaie n'est pas neutre en situation de sous-emploi.

L'État peut tout d'abord intervenir par la politique monétaire afin de favoriser les anticipations des entrepreneurs quant au niveau du taux d'intérêt. Il s'agit alors de stabiliser le taux d'intérêt en dessous de l'efficacité marginale du capital.

Mais cette action peut s'avérer insuffisante en raison du pessimisme possible des entrepreneurs dans une économie empreinte d'incertitude : « Il est probable que les fluctuations dans l'estimation de l'efficacité marginale des divers types de capitaux, telle qu'elle est faite par le marché, seront trop considérables pour qu'on puisse compenser par les variations pratiquement possibles du taux d'intérêt. »

C'est pourquoi Keynes, pour compléter la politique monétaire, fait jouer à la politique budgétaire un rôle contracyclique déterminant grâce à l'investissement public et aux politiques de redistribution – destinées à accroître la consommation des ménages à faibles revenus et à forte propension marginale à consommer. Ainsi, contrairement à l'idée selon laquelle les politiques keynésiennes ne sauraient être que des politiques conjoncturelles, la politique budgétaire possède elle-même un rôle

structurel important dans la redistribution des revenus et l'orientation des investissements d'infrastructure. D'ailleurs, Keynes ne considérerait-il pas le sous-emploi comme quelque chose de structurel, car consubstantiel à une économie régie par l'incertitude ?

3. MONÉTARISME ET MARCHÉ DU TRAVAIL : L'HYPOTHÈSE DU TAUX DE CHÔMAGE NATUREL

Le non-rejet du premier postulat classique, assorti de l'hypothèse de rendements factoriels décroissants, autorise cependant une interprétation néoclassique de la détermination de l'emploi chez Keynes. Cet assortiment d'hypothèses est en effet nécessaire pour qu'existe une fonction de production à facteurs substituables sans laquelle l'entrepreneur de la théorie néoclassique ne saurait trouver de solution à son programme de maximisation. Comme ce programme revient à égaliser le prix des facteurs à leur productivité marginale, toute baisse du salaire réel relativement au coût du capital se traduit par des embauches supplémentaires.

L'interprétation néoclassique de Keynes revient alors à considérer que le salaire réel fixé sur le marché du travail est la seule grandeur dont dépend le niveau de l'emploi. La relance monétaire est, dans ce cas, un moyen détourné pour faire baisser le salaire réel si elle conduit à une hausse des prix pour des salaires nominaux inchangés. Cette interprétation sera exploitée en premier lieu par les monétaristes, puis par les théories néokeynésiennes du chômage d'équilibre.

Le dogme monétariste s'inspire des anciennes théories quantitativistes de la monnaie qui postulaient la dichotomie entre les sphères réelle et monétaire. La quantité de travail effectivement employée, ainsi que toutes les quantités échangées sur les marchés, sont déterminées par les seules grandeurs réelles qui expriment les rapports d'utilités marginales entre les biens échangés. La monnaie n'est qu'un voile et toute injection de liquidité ne peut se traduire que par un effet sur les prix et non sur la production.

Parmi les six écoles monétaristes que recense Burton [1982], rappelons les arguments de celle qui a certainement le plus contribué à réactiver la théorie quantitative au début des années 60-70. Les membres de cette école sont connus sous le nom de *Chicago boys*, avec à leur tête Milton Friedman. Ils ont mis en question l'efficacité des politiques keynésiennes. Leur point de vue est plus subtil que la version quantitativiste traditionnelle : les monétaristes veulent montrer qu'une création monétaire peut influencer à court terme la sphère réelle, mais déboucher à long terme

sur un effet neutre sur les grandeurs réelles. La démonstration monétariste est fondée sur la réinterprétation de la courbe de Phillips. Cette courbe, constituée par une relation inverse entre l'inflation et le chômage, permettait aux keynésiens de justifier la possibilité, par la politique économique, d'arbitrer entre différentes cibles possibles d'inflation et de chômage. Son objet était surtout de mesurer la pression du chômage sur la formation des salaires et des prix, et non l'inverse. En renversant la causalité, Friedman a tenté de réfuter cette position en avançant que la politique keynésienne est inefficace à long terme, tout en montrant que la relation de Phillips peut exister sur le court terme.

La courbe de Phillips : deux interprétations alternatives

A.W. Phillips [1958] met en évidence une relation inverse entre le taux d'inflation salariale et le taux de chômage, à partir de données longitudinales au Royaume-Uni pour la période 1861-1957. L'interprétation qui en est donnée est que le taux de chômage exerce une pression sur l'évolution du salaire nominal. En période de forte croissance, les salaires sont poussés à la hausse en raison de pénuries de main-d'œuvre et d'un rapport de force favorable aux salariés. En période de récession, les salaires sont poussés à la baisse pour les raisons inverses.

C'est R.G. Lipsey [1960] qui donnera son véritable statut à la courbe inflation-chômage à proprement parler. Pour passer de la courbe inflation salariale-chômage à la courbe inflation-chômage, il fait l'hypothèse que l'inflation résulte de la différence entre l'augmentation du salaire nominal et l'augmentation de la productivité. Il s'agit, autrement dit, de l'hypothèse d'un taux de marge que fixeraient les entreprises, compte tenu de l'évolution du coût salarial unitaire.

C'est l'interprétation théorique de cette relation qui mérite d'être discutée. La première explication est fidèle à l'interprétation de Keynes que nous donnons au troisième chapitre. Elle tient compte de l'impact des fluctuations du chômage sur l'évolution de l'inflation. La séquence peut être décrite de la façon suivante : la baisse du chômage provoque une

augmentation de l'inflation salariale. Celle-ci est supérieure aux gains de productivité, ce qui engendre une hausse des prix (celle-ci étant en tout état de cause inférieure ou égale à la hausse des salaires). Il existe donc une multiplicité de couples inflation-chômage qui peuvent être sélectionnés par des politiques de gestion de la demande consistant en un « pilotage fin » de la conjoncture.

Il faut souligner le renversement opéré par les interprétations théoriques dominantes de la courbe de Phillips. Il est inauguré par un article de Friedman [1968]. Ces interprétations supposent que l'économie se situe sur son taux de chômage d'équilibre, celui-ci étant déterminé – conformément aux hypothèses néoclassiques – par les grandeurs réelles sur le marché du travail. L'interprétation de Friedman renverse complètement l'origine de la séquence décrite ci-dessus en voulant mettre en évidence que c'est l'inflation qui permet d'engendrer une baisse du chômage et non la baisse du chômage qui provoque l'inflation.

En effet, c'est, dans le schéma néoquantitativiste de Friedman, l'injection inconsidérée de monnaie par les autorités qui provoque une augmentation des prix supérieure à l'augmentation des salaires (ce qui nous situe dans une hypothèse différente de celle du taux de marge précédemment évoquée où l'augmentation des prix est inférieure ou égale à celle des salaires). Le salaire réel diminue pour se situer en dessous de la productivité. Ce qui provoque, dans le cadre d'un processus complètement néoclassique où les grandeurs réelles du marché du travail sont déterminantes, une augmentation temporaire de l'emploi jusqu'à ce que les travailleurs aient réajusté leurs anticipations.

Le raisonnement est subtil car, sans le dire, il modifie complètement l'objet de la courbe de Phillips qui était de mesurer la pression exercée par le chômage sur les salaires. Ici, l'objet est de mettre en évidence les conditions dans lesquelles une économie, supposée spontanément à l'équilibre autour de son taux naturel de chômage (sur la courbe de Phillips de long terme), peut toutefois voir le chômage effectif temporairement diminuer (le long de la courbe de court terme). Mais le message se situe à l'extrême opposé de la première interprétation : il n'est pas possible de maintenir durablement le chômage en dessous de

son taux naturel par des politiques discrétionnaires, sauf à accélérer l'inflation, et sauf si les agents se trompent systématiquement dans leurs anticipations.

La séquence keynésienne

chômage > inflation salariale > productivité > inflation

L'interprétation néo-classique

inflation > inflation salariale > inflation salariale < productivité
> baisse du salaire réel > réduction temporaire du chômage
effectif

Les hypothèses monétaristes

La première hypothèse est celle de l'existence d'un « taux de chômage naturel » incompressible, stable et unique à long terme déterminé par les seules grandeurs réelles parmi lesquelles le taux de salaire réel. On trouve plusieurs définitions de ce concept chez Friedman, définitions qui ne se recouvrent pas toujours⁶. Sans trahir sa pensée, il est possible de dire que, dans une perspective néoclassique de représentation de l'économie en termes de marchés interdépendants, le taux de chômage naturel correspond, lorsque les excès d'offre et de demande sont éliminés, à la position d'équilibre spontanée de l'économie, compte tenu des rigidités et imperfections présentes sur les marchés. Cette hypothèse, qui suppose que l'économie converge spontanément vers sa position de plein-emploi – aux imperfections près – met radicalement en cause l'intuition keynésienne d'une multiplicité d'équilibres de sous-emploi, liés au pessimisme des anticipations des entrepreneurs dans une situation d'incertitude radicale, et que pourraient éliminer des politiques macroéconomiques appropriées. Elle évince de fait le chômage lié à une insuffisance de demande, selon l'interprétation théorique.

La seconde hypothèse est celle – malicieusement empruntée chez Keynes contre Keynes lorsque ce dernier met l'accent sur l'importance des anticipations en univers incertain – selon laquelle les travailleurs procèdent par anticipations adaptatives tandis que les entreprises anticipent parfaitement toute variation du niveau général des prix. Elle vise à démontrer que la politique de relance ne peut être efficace que si les travailleurs se trompent dans leur comportement de fixation des salaires nominaux, en comparaison du niveau général des prix. Cette hypothèse permet de restaurer la causalité néoclassique selon laquelle l'emploi est

uniquement déterminé sur le marché du travail et non, comme l'avancait Keynes, par des variables extrasalariales influençant les décisions d'investir des entrepreneurs (efficacité marginale du capital, taux d'intérêt, demande effective). Elle ignore l'asymétrie entre employeurs et salariés dans la prise de décision puisque le comportement salarial des travailleurs influence directement le niveau de l'emploi.

Les six variantes du monétarisme selon Burton [1982]

En plus du monétarisme de l'école de Chicago et du monétarisme de l'école des anticipations rationnelles, Burton recense quatre autres monétarismes :

Le « monétarisme global » [Swoboda, 1977] met l'accent sur les conséquences de l'intégration économique internationale sur les mouvements de prix et de capitaux et l'évolution de la masse monétaire à l'échelle mondiale. Dans un système de changes fixes, c'est alors le taux d'inflation mondial qui détermine le revenu nominal national et le taux d'inflation intérieur. C'est pourquoi ces auteurs, tout comme Friedman, sont partisans d'un système de changes flottants, car la flexibilité des changes permettrait de contrôler l'inflation intérieure par la maîtrise de la masse monétaire nationale.

Le « monétarisme budgétaire » [Minford, 1980] insiste pour sa part sur l'effet qu'exerce un déficit budgétaire sur l'accroissement de la masse monétaire. Il préconise la maîtrise budgétaire, car le financement du déficit peut appeler la création monétaire ou encore alimenter la dette publique sur les marchés financiers lorsque le déficit est financé par l'emprunt.

Le monétarisme axé sur la rigidité des salaires [Phelps et Taylor, 1977 ; McCallum, 1977] constitue une variante des modèles d'anticipation exposés ici. Il attire l'attention sur les rigidités du marché du travail, et en particulier sur la lenteur des ajustements salariaux aux variations de la masse monétaire.

Enfin, l'analyse monétaire de l'école autrichienne [Von Mises, 1952 ; Hayek, 1931] se démarque des autres monétarismes en ce qu'elle postule que la monnaie ne pénètre pas uniformément tous les secteurs de l'économie en même temps. L'injection de monnaie modifie alors la structure de

production au profit des secteurs les premiers touchés. La hausse du revenu de ces secteurs nourrit ensuite la demande aux autres secteurs, ce qui fait monter les prix relatifs de ces derniers. Le chômage apparaît alors dans les premiers secteurs touchés, le temps que les travailleurs de ces derniers cherchent à se faire réembaucher dans les derniers secteurs bénéficiant d'une demande accrue. Les autorités ne peuvent alors qu'accepter une nouvelle injection monétaire pour éviter ce processus. Aussi Hayek se prononce-t-il pour une décélération brutale de la masse monétaire, à la différence de Friedman, qui propose une décélération progressive. Il prône également un système de changes fixes dans la mesure où il constituerait une contrainte pour les autorités nationales qui seraient tentées de manier de façon discrétionnaire la création monétaire.

Conformément aux hypothèses néoclassiques traditionnelles, le niveau de l'emploi est donc fixé en fonction du salaire réel, supposé connu des entreprises au moment de la signature des contrats de travail. Une relance de l'activité, qui se traduit par une injection de liquidités dans la sphère monétaire, ne peut donc s'avérer efficace qu'à court terme. En raison de l'hypothèse d'anticipations adaptatives, les travailleurs anticipent un niveau de prix inférieur au niveau qui résulte de l'injection de liquidités. Dans les négociations salariales, ils sont victimes d'illusion monétaire : l'augmentation du salaire nominal qu'ils négocient est inférieure à l'inflation. Cela aboutit, dans la sphère réelle, à une baisse du salaire réel qui seule, dans une perspective néoclassique, peut conduire les entrepreneurs, par hypothèse parfaitement informés, à augmenter l'emploi. C'est ainsi que les monétaristes expliquent l'existence d'une relation inflation-chômage de court terme.

A long terme, sous la même hypothèse d'anticipations adaptatives, les travailleurs révisent leurs prévisions en réclamant l'indexation des salaires sur les prix. Le salaire réel revient à sa position initiale. Le chômage retourne à son taux naturel pour un taux d'inflation supérieur. L'économie a rejoint sa position d'équilibre de long terme, position que représente la courbe de Phillips de long terme. Celle-ci est une droite verticale correspondant au taux de chômage naturel.

L'injection répétée de monnaie pour maintenir le taux de chômage effectif en dessous du taux naturel ne pourrait donc se faire qu'au prix d'une accélération de l'inflation. Mais on retrouve l'hypothèse de neutralité de la monnaie sur le long terme : l'injection monétaire se traduit

à terme par un effet sur l'inflation et non sur la production et l'emploi.

La politique contracyclique keynésienne – qui consiste à relancer la demande en période de récession – est donc jugée responsable de l'accélération de l'inflation. Plus que le pouvoir syndical – considéré comme une rigidité parmi d'autres influençant le taux naturel de chômage –, c'est donc l'injection incontrôlée de liquidités qui constitue la condition permissive de l'inflation.

Dans une deuxième variante du monétarisme, celle des nouveaux classiques [Lucas, 1973 ; Barro, 1976], la politique discrétionnaire est jugée inefficace en toute circonstance sous l'hypothèse d'anticipations rationnelles. L'économie est supposée se situer sur sa position naturelle d'équilibre. Tous les agents sont supposés avoir une représentation correcte de l'économie, et l'injection monétaire ne peut les rendre victimes d'illusion monétaire. Les chômeurs sont des chômeurs volontaires. A court terme, aucune rigidité nominale ne permet au salaire réel de baisser afin de réduire temporairement le chômage effectif. La politique économique est totalement neutre. Elle ne peut être opérante que si elle surprend les agents. Notons que cette position paraîtrait tautologique à Keynes lui-même : si l'économie est à l'équilibre de plein-emploi (où le chômage est volontaire), cas particulier de sa *Théorie générale*, il ne fait pas de doute pour Keynes que toute relance est inflationniste. Mais pour Keynes, le plein-emploi ne peut être qu'exceptionnel dans une économie marquée par l'incertitude.

A l'heure où l'économie mondiale est plus que jamais empreinte d'incertitude, l'idée que l'économie converge vers sa position d'équilibre de plein-emploi est pourtant la représentation du monde qui a permis à Lucas d'obtenir le prix Nobel 1995...

La règle d'or de politique économique

Sous les hypothèses néoquantitativistes, la seule voie possible est de mener une politique procyclique destinée à ne pas fausser les calculs des agents. La règle d'or de politique économique à respecter est alors de faire progresser la masse monétaire au même rythme que le taux de croissance du PIB⁷. Cette règle est réputée nécessaire afin de ne pas provoquer des « anticipations inflationnistes » qui finissent par accélérer l'inflation sans provoquer d'effets réels. D'où la nécessité de confier la monnaie à une banque centrale indépendante où des gestionnaires garants de la stabilité monétaire ne succomberaient pas à la tentation de manier la planche à billets au gré des échéances électorales⁸. La future Banque centrale

européenne a été conçue selon ce principe.

Quant à la politique budgétaire, une troisième version du monétarisme, appelée le monétarisme budgétaire [Minford, 1980], a insisté sur le fait que les autorités doivent rechercher à tout prix l'équilibre budgétaire. En effet, tout déficit appelle financements, c'est-à-dire création monétaire, emprunt, ou encore prélèvements fiscaux présents ou futurs, autant de financements générateurs d'accroissement de liquidités ou d'effets d'éviction.

On le voit, l'offensive monétariste contre Keynes aboutit à la neutralisation des deux instruments clés de politique économique que sont la politique budgétaire et monétaire. La règle d'or de politique économique équivaut en effet à proscrire l'utilisation contracyclique de ces instruments dont l'inefficacité tient au fait que le chômage naturel dépend pour l'essentiel du taux de salaire réel sur le marché du travail et non d'une insuffisance de demande globale. Cette règle d'or, nous le verrons, est au cœur des critères de convergence du traité de Maastricht.

4. L'ORTHODOXIE DES « NOUVELLES THÉORIES KEYNÉSIENNES » : LA RIGIDITÉ DES SALAIRES AU CŒUR DE L'EXPLICATION DU CHÔMAGE

Du chômage naturel au chômage structurel : itinéraire des nouveaux keynésiens vers la pensée unique

Les keynésiens ne sont pas restés en marge du débat. Pour nombre d'entre eux, pour gagner la bataille, il fallait répondre sur le terrain même de l'argumentation néoclassique, en utilisant son propre langage contre elle-même. Ainsi, dans un premier temps, dans le cadre d'une tentative de synthèse, la théorie du déséquilibre a insisté sur le caractère exceptionnel de l'équilibre walrassien sur lequel les monétaristes se sont ancrés pour définir le taux de chômage naturel. Alors que, pour les nouveaux classiques, l'économie se situe spontanément sur sa position d'équilibre de long terme, la théorie du déséquilibre privilégie pour sa part les situations d'équilibres avec rationnements résultant de la rigidité des prix et des salaires et se répercutant d'un marché sur l'autre. Cependant, le caractère inexpliqué des rigidités, supposées exogènes, conduira par la suite nombre des partisans de la théorie du déséquilibre à se tourner vers la recherche des fondements microéconomiques du chômage. Chemin faisant, ils abandonneront les situations de déséquilibre pour rejoindre les analyses en

termes de chômage d'équilibre. Ce ralliement leur paraît d'autant plus justifié par un argument empirique : la montée et la persistance du chômage à des niveaux élevés semble en effet remettre en question l'hypothèse friedmanienne du taux de chômage naturel : « L'importance persistante des taux de chômage et leur maintien à des niveaux élevés dans de nombreux pays industrialisés a constitué un véritable défi lancé à l'analyse macroéconomique. L'importance persistante des taux de chômage effectifs, l'absence de relation stable entre inflation et chômage et la diversité des taux nationaux de chômage ont suggéré que le taux naturel était le principal déterminant du niveau effectif du chômage » [Cahuc, 1993, p. 2].

C'est donc à partir d'un programme visant à endogénéiser les rigidités réelles que des nouveaux keynésiens vont répliquer à Friedman. Alors que Friedman postulait que le taux de chômage d'équilibre était unique et stable à long terme, les nouveaux keynésiens pensent ainsi pouvoir renouer avec la perspective keynésienne pour laquelle il existe une multiplicité d'équilibres de sous-emploi dont il serait désormais possible d'expliquer les fondements. Tout en acceptant l'axiomatique néoclassique, les « nouvelles théories du marché du travail », d'après l'expression de Perrot [1992] – que Favereau [1986] regroupe pour sa part au sein de la *Théorie standard étendue* –, ont pour ambition de donner des fondements microéconomiques⁹ au chômage, tout en cherchant à montrer que ce chômage peut être involontaire et que son taux peut évoluer sur le court terme. C'est pourquoi les termes de chômage structurel, ou de taux de chômage d'équilibre, ou encore taux de chômage qui n'accélère pas l'inflation (le NAIRU) sont préférés au terme de naturel, et ce en raison de l'unicité et de la stabilité de long terme qui sont associées au terme « naturel ». En effet, si ce taux n'est plus unique, les conclusions anti-interventionnistes de Friedman seraient désavouées et le rôle actif de la politique économique vis-à-vis de l'emploi s'en trouverait réhabilité pour sélectionner le bon équilibre.

En fait, nous verrons que la normativité de ces théories débouche sur une action portant sur les imperfections du marché du travail et qu'elle ne préconise en aucun cas une régulation de type keynésienne. Ce sont ces théories qui servent de point d'appui pour les experts officiels (voir au chapitre suivant) afin de justifier les réformes structurelles qu'ils proposent.

A l'issue d'une période fertile en controverses entre néoclassiques et keynésiens, le projet de la théorie du déséquilibre fut de réaliser une synthèse entre les courants néoclassique et keynésien. Cette théorie se situe dans le cadre d'un modèle d'équilibre général où sont prises en compte les interdépendances entre les deux grands types de marchés considérés par Walras, marché des biens et marché des services producteurs. Mais, à la différence de la représentation walrassienne, la théorie du déséquilibre est un modèle « d'équilibres à prix fixes » car elle pose pour hypothèse centrale la levée de l'hypothèse du commissaire-priseur centralisant et annonçant les prix. Cet amendement du modèle walrassien permet d'envisager des situations plus réalistes où les offres et les demandes ne s'égalisent pas sur les marchés pour le prix en vigueur. L'objet de la théorie est alors de répertorier les régimes de déséquilibre possibles résultant du report des rationnements d'un marché sur l'autre. Cette théorie propose donc d'englober les cas qu'opposait jadis la controverse entre néoclassiques et keynésiens dans une représentation unitaire. A chaque type de régime correspond alors un remède approprié de politique économique.

Si les prix ne correspondent pas aux prix d'équilibre, certains agents sont alors rationnés car leurs offres et leurs demandes dites notionnelles, celles qui prévalent au prix fixé, ne se réalisent pas. Les échanges ont toutefois lieu à partir d'offres et de demandes effectives qui ne sont pas égales. Les échanges se font du côté court du marché : la quantité qui est échangée est la plus petite des quantités effectivement offertes et demandées. Les rationnements se diffusent d'un marché à l'autre. Selon leur nature, à l'équilibre, on aboutit à des régimes de déséquilibre différents.

– Le régime de chômage keynésien correspond au cas traité par Keynes où l'origine du chômage se situe sur le marché des biens sur lequel les entreprises sont rationnées en raison d'une demande de biens insuffisante. Ce déséquilibre se reporte sur le marché du travail où les ménages sont rationnés en raison d'une demande de travail insuffisante.

– Le remède de politique économique approprié à ce régime

est de pratiquer une politique keynésienne de relance de la demande.

– Le régime de chômage classique correspond au cas traité traditionnellement par la théorie néoclassique. Ici, l'origine du chômage se situe sur le marché du travail où le salaire en vigueur est trop élevé, ce qui entraîne un rationnement des ménages dont l'offre est excédentaire. Ce déséquilibre se reporte sur le marché des biens où, au prix en vigueur, l'offre n'est pas rentable pour les entrepreneurs qui ont à faire face à un salaire supérieur au salaire concurrentiel. Sur le marché des biens ce sont donc les ménages qui sont rationnés car leur demande est excédentaire pour le prix en vigueur.

Le remède approprié est ici d'agir sur les facteurs d'offre, et en particulier de réduire le coût du travail.

– Enfin, le régime d'inflation contenue (contenue parce que l'on raisonne en statique) est celui où se produit un excès de demande sur tous les marchés. Dans ce cas, les ménages sont contraints sur le marché des biens car leur demande effective excède l'offre effective des entreprises. Dans le même temps, les entreprises sont contraintes sur le marché du travail où règne une pénurie de main-d'œuvre que traduit un excès de demande de travail.

Cette situation, qui correspond à une période de « surchauffe » inflationniste, appelle des politiques de stabilisation de la demande.

La théorie du déséquilibre présentait l'intérêt de répertorier la pluralité des régimes possibles liés aux différentes configurations de prix et de salaires rigides. Cependant leur fixation demeure exogène et inexpliquée. Sur le marché du travail le salaire est déterminé de façon *ad hoc* au sein d'institutions exogènes au marché. C'est pourquoi l'étape suivante du programme de recherche néoclassique, sur laquelle nous avons choisi de nous concentrer, a consisté à rechercher les fondements microéconomiques de la rigidité des salaires.

Le nouveau modèle de la synthèse académique

La nouvelle synthèse académique cherche donc « à expliquer le chômage dans un cadre d'équilibre général comprenant des imperfections informationnelles et concurrentielles. Une telle démarche s'est avérée

extrêmement féconde : elle renouvelle profondément la compréhension du chômage à tel point qu'elle a pu être assimilée à une révolution copernicienne.

« En effet, la recherche des fondements microéconomiques du taux de chômage dans un cadre d'équilibre général prenant en compte l'existence d'imperfections informationnelles et concurrentielles a bouleversé la conception selon laquelle il existerait un taux de chômage d'équilibre stable, non manipulable par des politiques systématiques, et indépendant du taux de chômage effectif » [Cahure, 1993].

L'idée keynésienne d'un fonctionnement non concurrentiel de l'ensemble des marchés a conduit les nouveaux keynésiens à construire des modèles d'équilibre général en concurrence imparfaite, censés représenter le plus complètement la détermination du chômage dans une économie où prévalent des rigidités réelles sur le marché des biens et le marché du travail. La représentation canonique d'une telle économie est donnée par le modèle *wage setting – price setting (WS-PS)* – [Layard, Nickell et Jackman, 1991]. Il tend à devenir le modèle de référence de la synthèse académique et fait notamment fureur à la Direction de la prévision du ministère de l'Économie et des Finances.

Ce modèle n'est rien d'autre que le croisement d'une courbe d'offre globale et d'une courbe de demande globale.

Sur le plan représentant en abscisse le taux de chômage et en ordonnée le salaire réel, la position d'équilibre de l'économie est donnée par l'intersection de la courbe de formation des prix en niveau (PS) et de la courbe de formation des salaires réels en niveau (ws). Ces deux courbes incorporent les imperfections présentes sur le marché des biens et sur le marché du travail.

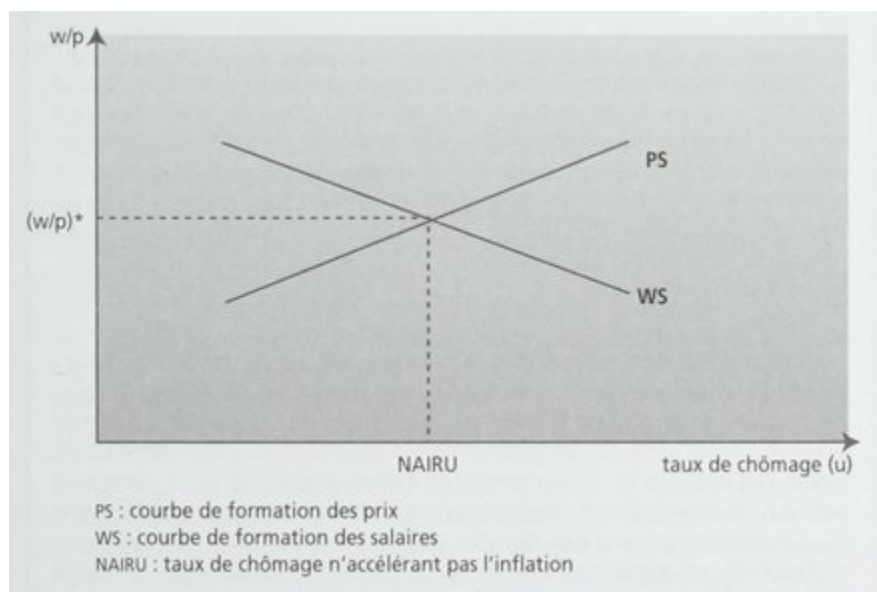
La courbe PS de formation des prix est une courbe de quasi-demande de travail dans un contexte de concurrence monopolistique sur le marché des biens. Les entreprises fixent un taux de marge compte tenu des prix de production. Cette courbe est croissante. Elle signifie que le salaire réel diminue à mesure que le taux de marge augmente et que le chômage est faible. À l'inverse, le salaire réel augmente avec le chômage en raison de l'hypothèse de productivité marginale décroissante.

La courbe ws de formation des salaires est une courbe de quasi-offre de travail dans un contexte où, compte tenu des imperfections du marché du travail, les agents fixent un salaire réel supérieur au salaire concurrentiel. Cette courbe est décroissante. On considère ainsi généralement que le pouvoir de négociation des syndicats leur permet d'obtenir une marge par rapport au salaire concurrentiel et/ou par rapport aux allocations chômage.

Cette marge est décroissante à mesure que le taux de chômage augmente, c'est-à-dire lorsque le pouvoir de négociation est moins fort.

Un renforcement du pouvoir de monopole de chacun des protagonistes déplace respectivement la courbe PS vers le bas (si les entreprises accroissent leur taux de marge) et la courbe WS vers le haut (si les syndicats renforcent leur pouvoir de négociation) et vice versa. Le niveau du chômage d'équilibre s'en trouve dans ces deux cas affecté à la hausse.

Figure 1
L'équilibre général en concurrence imparfaite



Dans le cadre de ce modèle, les déterminants des quasi-courbes d'offre et de demande de travail peuvent être précisés en augmentant le nombre de variables structurelles. Ainsi, en ce qui concerne la courbe WS, à côté du salaire négocié par les syndicats, peuvent être introduites des variables influant positivement sur la formation des salaires et le chômage telles que le salaire d'efficiency (*infra*), le « coin salarial », le salaire minimum, ou encore les allocations chômage. Du côté de la courbe de formation des prix, le taux d'intérêt peut également être intégré comme variable influant sur le taux de marge des entreprises et sur le chômage.

Comme compléments de ce modèle d'équilibre général de détermination du chômage d'équilibre, de nombreux modèles microéconomiques s'attachent à préciser les fondements théoriques de la formation non concurrentielle des salaires et des prix. Les auteurs utilisent souvent pour cela des modèles de négociation salariale. Mais ces derniers ont l'inconvénient de reposer sur des considérations exogènes. C'est pourquoi les fondements de type « salaire d'efficiency » ou *insider-outsider* sont

réputés plus rigoureux.

Les effets du « coin salarial »

Le coin salarial ou coin fiscal et social représente l'écart entre le coût pour l'employeur d'une heure de travail et le pouvoir d'achat de la rémunération de cette heure de travail disponible pour le salarié. Il inclut les cotisations salariales et patronales, l'impôt sur le revenu, la CSG, les impôts sur la consommation tels que la TVA, la taxe professionnelle. Il est estimé à 53 % du coût salarial au niveau du SMIC, 59 % au niveau du salaire moyen, 62 % au niveau du salaire d'un cadre supérieur et 70 % au niveau d'un cadre dirigeant [Maarek, 1994, p. 67].

Ces prélèvements ont un impact dans le modèle WS-PS sur le marché du travail. Un accroissement du coin salarial peut se traduire, s'il affecte les salariés, par une revendication salariale plus élevée afin de compenser la perte de pouvoir d'achat subie par les prélèvements supplémentaires. Cette hausse du salaire net entraîne alors une hausse du chômage d'équilibre (déplacement vers le haut de w_s). Si cette hausse du coin salarial affecte les entreprises, elle peut se traduire par une élévation du coût du capital, ce qui réduit son accumulation et provoque par voie de conséquence une hausse du chômage d'équilibre (déplacement vers le bas de PS). La productivité du travail diminue, ce qui nécessite une baisse du coût réel du travail. C'est en s'appuyant sur ce modèle que Cotis et L'Horty [1996] en déduisent que, si tous les modes de prélèvement (cotisations salariales, CSG, TVA, taxation du capital) exercent indifféremment un effet négatif de même ampleur sur le chômage d'équilibre, la taxation du capital a un effet dépressif supérieur aux autres modes de prélèvements sur la croissance.

Dans le cadre de ce modèle, le salaire minimum et les allocations chômage influent sur la formation des salaires (dans w_s) dans la mesure où les syndicats cherchent à augmenter l'écart entre ces deux grandeurs et le salaire qu'ils négocient pour leurs membres. Toute augmentation du salaire minimum ou des allocations chômage se traduit alors par un accroissement du

salaire réel et un accroissement du chômage d'équilibre.

Quelques fondements microéconomiques du chômage d'équilibre

Les hypothèses : rationalité substantielle en asymétrie informationnelle

Les modèles appartenant à la « nouvelle microéconomie » du marché du travail ne forment pas un ensemble parfaitement homogène. Cependant, on peut tenter d'en restituer la cohérence si l'on admet que l'hypothèse centrale de ces théories consiste à situer les agents, toujours supposés parfaitement rationnels, dans un univers d'information imparfaite. L'imperfection de l'information peut être de deux ordres. Elle porte d'une part sur les états de la nature, qui peuvent être risqués ou radicalement incertains. Ce n'est que dans ce dernier cas qu'il est possible de parler d'incertitude au sens de Keynes. L'imperfection informationnelle résulte d'autre part d'une répartition asymétrique de l'information entre les agents. Dans chacun de ces univers informationnels, différents modèles ont tenté de mettre en évidence les conséquences du comportement des agents sur la formation des salaires et sur le chômage. Les modèles les plus couramment utilisés pour analyser les fondements microéconomiques du chômage d'équilibre n'introduisent pas l'hypothèse d'incertitude radicale. Ils se situent dans le cadre d'une hypothèse d'asymétrie de l'information.

Sous cette hypothèse d'information asymétrique, des phénomènes de « sélection adverse » (la qualité du travailleur est inobservable) ou d'« aléa moral » (le comportement du travailleur dans le cadre de l'exécution du contrat est incertain) peuvent intervenir. Les modèles en question expliquent alors que les agents rationnels ont, dans ce contexte, intérêt à fixer un salaire supérieur au salaire de concurrence parfaite, ce qui engendre un rationnement des emplois et du chômage.

Salaire d'efficience

Les théories du salaire d'efficience [Stiglitz, 1976 ; Shapiro et Stiglitz, 1984 ; Weiss, 1980] tentent ainsi d'expliquer que

l'employeur, pour des considérations d'efficience productive, est conduit à rechercher des mécanismes d'incitation pour que le travailleur révèle ses véritables capacités. Ces théories supposent l'existence d'une fonction d'effort, qui relie la productivité au salaire versé. L'employeur qui, pour maximiser son profit, doit égaliser la rémunération des facteurs avec leur productivité marginale, est conduit à verser un salaire élevé, appelé salaire d'efficience afin que le travailleur maximise son effort par unité produite, c'est-à-dire que le travailleur rende sa productivité marginale égale au salaire qu'il reçoit. Ce salaire est supérieur au salaire concurrentiel, ce qui provoque un rationnement de l'emploi et donc du chômage. La menace de tomber en chômage ou de ne plus bénéficier de ce salaire élevé, en cas de non-respect du contrat, incite le travailleur à maximiser son effort.

Les théories du salaire d'efficience ont la particularité d'être les premières qui, dans le cadre d'une axiomatique néoclassique, ont tenté d'expliquer les raisons pour lesquelles les employeurs, demandeurs de travail, n'avaient pas intérêt à baisser les salaires, même en période de fort chômage sous peine de ne pas maximiser leur profit. En ce sens, elles paraissent fidèles à l'asymétrie entre employeurs et salariés. Même s'ils acceptent une baisse de leur salaire réel, la détermination de l'emploi n'est pas du ressort du comportement des offreurs de travail mais dépend uniquement de la demande de travail.

Pouvoir de négociation des *insiders*

Du côté de l'offre de travail, la rigidité salariale a longtemps été perçue comme la conséquence d'imperfections exogènes telles que la présence syndicale. Celle-ci a été modélisée à l'aide des modèles de négociation salariale [MacDonald et Solow, 1981] mais n'en demeure pas moins inexplicée. Dans le cadre du programme de recherche des fondements microéconomiques du chômage, les mêmes auteurs des modèles de salaire d'efficience ont symétriquement cherché à expliquer les raisons pour lesquelles les offreurs de travail disposent d'un pouvoir de négociation leur permettant de maintenir un salaire incompatible avec le plein-emploi. Dans la mesure où le comportement des salariés est au moins aussi déterminant que celui des employeurs, cela, nous le verrons, dilue considérablement l'asymétrie employeur-salariés.

Les modèles *insiders-outsiders* [Lindbeck et Snower, 1986]

ont ainsi essayé de fonder la capacité de l'offre de travail à influencer le niveau du salaire réel *et* de l'emploi. L'hypothèse d'asymétrie d'information implique en effet l'existence de coûts de rotation de la main-d'œuvre pour les employeurs qui désirent remplacer la main-d'œuvre en place par une main-d'œuvre moins coûteuse. Il faut un certain temps pour former et accoutumer les nouveaux arrivants, temps pendant lequel ces nouveaux travailleurs ne fourniront pas la productivité optimale. Dans ce cas, il est plus coûteux pour l'employeur de se tourner vers le marché pour recruter un travailleur pour un salaire inférieur – c'est-à-dire un *outsider* – que d'accepter de verser aux travailleurs en place des salaires supérieurs. Les coûts de remplacement permettent donc aux salariés de l'entreprise, appelés *insiders*, de maintenir un taux de salaire supérieur au salaire concurrentiel, d'un montant égal aux coûts de remplacement. Mieux, dans les entreprises qui versent un salaire d'efficience, les *insiders* peuvent agrandir l'écart entre leur salaire et le salaire concurrentiel, notamment en constituant des syndicats qui disposent d'un monopole dans la fixation des salaires.

Cette théorie est largement utilisée par les économistes orthodoxes pour expliquer « l'euroscclérose », c'est-à-dire le niveau élevé du chômage européen, comparé au modèle américain où le pouvoir de négociation des *insiders* serait plus faible.

Les explications « néokeynésiennes » du chômage structurel

Une fois défini le modèle d'équilibre général de détermination du chômage d'équilibre, de nombreux modèles microéconomiques vont s'attacher à préciser les fondements théoriques de la formation non concurrentielle des salaires et des prix. Dans le cadre d'une tentative de synthèse entre la théorie néoclassique et la théorie keynésienne, ces modèles ont pour objet premier de donner des fondements microéconomiques¹⁰ à l'hypothèse du taux de chômage naturel [Cahuc et Kempf, 1993], tout en cherchant à montrer que ce chômage – dont Friedman ne précise ni la nature, ni les fondements supposés exogènes – peut être involontaire et que son taux peut évoluer sur le court terme.

La représentation structurelle élémentaire du marché du travail est celle d'un marché à deux segments¹¹. Ce marché du travail dual est construit à

l'aide de l'hypothèse technique parfaitement *ad hoc* selon laquelle il existe un différentiel de coût de rotation de la main-d'œuvre entre deux types d'entreprises représentatives.

Le marché primaire est celui où les coûts de rotation de la main-d'œuvre sont élevés, où les entreprises fixent un salaire d'efficience et où les *insiders* tentent d'accroître leur rente de situation. Le marché primaire regroupe les entreprises au sein desquelles le processus d'allocation de la main-d'œuvre obéit à un processus de type « marché interne », c'est-à-dire où les « mécanismes d'allocation administrative des ressources » prévalent. Le marché primaire est réduit abusivement à l'ensemble des marchés internes¹². Le marché secondaire, où les coûts de rotation de la main-d'œuvre sont faibles ou nuls, fonctionne à l'image d'un marché concurrentiel, à l'exception près que l'on peut y introduire un salaire de réservation (c'est-à-dire le *Smic* ou les allocations chômage).

Dans cette représentation, le taux de chômage d'équilibre résulte de l'agrégation des imperfections présentes sur les différents segments du marché du travail.

La contribution du marché primaire au taux de chômage d'équilibre s'explique par le comportement des agents rationnels (salariés et entrepreneurs) qui ont intérêt à maintenir des salaires supérieurs au salaire concurrentiel, ce qui engendre un rationnement des emplois primaires. Ce chômage est considéré comme involontaire sur le marché primaire : il existe des travailleurs qui désirent offrir leur travail pour un taux de salaire égal ou inférieur au salaire en vigueur mais qui ne trouvent pas d'emploi. Mais, en toute rigueur, ce chômage peut également être considéré comme volontaire si l'on admet que les travailleurs rationnés peuvent se reporter sur le marché secondaire – représenté dans la plupart des modèles par un marché concurrentiel – où ils peuvent atteindre un optimum de second rang [De Vroey, 1995]. Dans le cas où les individus rationnés sur le marché primaire refusent ce qu'ils considèrent être comme du mal-emploi sur le marché secondaire, les modèles introduisent l'hypothèse d'un chômage d'attente à l'entrée du secteur primaire dont le statut – volontaire ou involontaire – sera discuté plus loin.

Sur le marché secondaire, l'existence de frottements (*Smic*, allocations chômage), en référence à un marché concurrentiel, influence le taux de chômage d'équilibre. Dans le cas où l'on admet l'hypothèse des théories du chômage de recherche selon laquelle les travailleurs ont un salaire de réservation (que constituent en l'occurrence le salaire minimum ou

l'allocation chômage) en dessous duquel ils trouvent inopportun d'offrir leur travail, le chômage est volontaire. Certains auteurs considèrent cependant qu'il existe des coûts de rotations de la main-d'œuvre sur ce marché et utilisent un argument de type salaire d'efficience pour justifier l'existence d'un salaire minimum et la présence d'un chômage involontaire dans ce secteur [Zajdela, 1990].

Enfin, l'évolution sur le court terme du taux de chômage est analysée à l'aide du concept d'« hystérésis » du chômage. Ce terme, emprunté à la physique, signifie qu'un phénomène persiste alors que les causes qui l'avaient engendré ont disparu. Ce qui signifie que le chômage effectif persiste et se transforme en chômage d'équilibre structurel alors que les causes qui l'avaient engendré ont disparu.

Cela se produit ainsi lorsqu'un choc transitoire – par exemple une récession ou un choc pétrolier – accroît le taux de chômage effectif. Ce taux se confond alors avec le taux de court terme qui devient lui-même un taux de chômage de long terme. Une des explications les plus fréquentes de ce phénomène se centre sur le comportement des *insiders* : la négociation concerne en effet durant cette période un nombre plus restreint d'*insiders* qui peuvent, de façon durable, maintenir un taux de salaire correspondant à un taux de chômage d'équilibre plus important. Les chômeurs – nouveaux ou plus anciens – perdent alors de l'employabilité et ne sont plus en mesure de concurrencer les *insiders*. Il en résulte que toute reprise met à jour un chômage structurel plus important et ne suffit pas à résorber le choc initial.

Pour les nouveaux keynésiens, les nouvelles théories du marché du travail désavoueraient le message de Friedman quant à l'inefficacité de la politique économique ainsi que les recommandations des partisans d'une « flexibilité » totale du marché du travail. La présence de coûts de rotation de la main-d'œuvre, justifiant l'existence de salaires d'efficience et expliquant le pouvoir des *insiders*, rendrait inopérantes les politiques de « déréglementation ». En revanche, la politique de l'emploi, passant par des subventions et autres exonérations de cotisations sociales, permettrait de contrecarrer le niveau excessif du coût du travail lié à la présence de coûts d'embauche, de formation et de licenciement

L'hypothèse d'hystérésis dans le cas britannique

Le cas britannique est parfois pris pour exemple afin

d'illustrer ce « fait stylisé » qui a posé problème aux économistes [voir par exemple Blanchard et Summers, 1988]. La politique monétariste du gouvernement Thatcher visait ainsi, au début des années 80, à fixer des normes rigoureuses de progression de la masse monétaire afin de réduire l'inflation à deux chiffres. Sous l'hypothèse d'anticipations adaptatives, les décideurs britanniques, qui avaient notamment consulté M. Friedman, prévoyaient que les salaires nominaux s'adaptent avec retard à la baisse des prix, d'où une hausse temporaire du salaire réel qui devait s'accompagner d'une hausse également provisoire du chômage au-dessus de son niveau naturel. Cette hausse du chômage devait, dans le schéma escompté, engendrer une pression à la baisse sur les salaires nominaux jusqu'à ce que le salaire réel retourne à son niveau initial, correspondant au taux de chômage d'équilibre. Il s'agissait, en somme, de « faire le chemin à l'envers » sur la courbe de Phillips de court terme. Cette pression à la baisse sur le salaire nominal devait, en outre, être facilitée par la mise en place des conditions d'un marché du travail concurrentiel grâce aux lois de dérégulation.

Or, les faits ont montré que, si la baisse des prix s'est bien produite, les salaires nominaux sont demeurés insensibles à la montée du chômage, d'où le déplacement du taux de chômage d'équilibre à des niveaux plus élevés sur le court terme même. C'est un tel phénomène qui correspond à un effet d'hystérésis. L'analyse théorique émettra alors l'hypothèse que c'est le pouvoir de négociation des *insiders*, dans les grandes entreprises, qui aurait contribué à maintenir une pression salariale forte au Royaume-Uni. Telle est la position développée par Cahuc et Kempf [1993] : « Le concept de taux naturel est en effet à l'origine d'une nouvelle macroéconomie keynésienne qui repose sur des fondements microéconomiques très sophistiqués, reprenant les arguments de Friedman concernant l'information imparfaite, le rôle des anticipations et l'importance des effets dynamiques. En dernière analyse, avoir redonné vigueur à la recherche keynésienne est aussi l'un des fruits, certes inattendu, de l'article (de Friedman) fécond de 1968 » (p. 128).

Au total, le renouveau keynésien nous paraît cependant bien en deçà du projet de Keynes lui-même. Le chômage involontaire est bien difficile à intégrer dans ces modèles. L'incertitude est absente et la rationalité

parfaite des agents est réhabilitée pour expliquer les rigidités en information imparfaite. Du coup, l'asymétrie entre entrepreneurs et salariés dans les prises de décisions, et donc, dans la fixation du niveau de l'emploi, disparaît. Mieux, les comportements des travailleurs visant à lutter pour le maintien des salaires, comportement que justifiait Keynes en univers incertain, sont rendus responsables du chômage.

Mais surtout, en mettant les rigidités salariales réelles au cœur de l'explication du chômage, ces théories renversent la causalité mise en évidence par Keynes dans le processus qui va de l'emploi au salaire. Rappelons encore que les mouvements du salaire ne sont en aucun cas déterminants pour Keynes dans la fixation du niveau de l'emploi. L'emploi dépend exclusivement des anticipations des entrepreneurs compte tenu de variables qui sont extérieures au marché du travail (la demande effective, l'efficacité marginale du capital comparée au taux d'intérêt...), le salaire réel, indéterminé, n'étant connu qu'en fin de processus. En ce sens, les nouveaux keynésiens raisonnent parfaitement dans le cadre d'une causalité néoclassique et il n'est pas étonnant de les voir se centrer sur l'abaissement du coût du travail comme seule voie pour lutter contre le chômage.

Le chômage des nouveaux keynésiens est-il keynésien ?

Pour Keynes, le chômage involontaire est dû, comme dans la définition retenue par les nouvelles théories, au « rationnement d'individus qui désirent offrir leur travail pour un salaire inférieur au salaire en vigueur ». Mais ce rationnement est dû à une « insuffisance de demande globale » et non pas aux imperfections du marché du travail qu'aurait découvertes « la nouvelle microéconomie » et que n'ignorait certainement pas Keynes, puisqu'il raisonnait sur une économie avant tout incertaine. Les nouveaux keynésiens rencontrent des difficultés pour « produire » du chômage involontaire. L'explication donnée du chômage d'équilibre repose sur une causalité néoclassique et non keynésienne.

Le chômage d'équilibre est-il involontaire ?

Dans le cas le plus simple d'un marché du travail imparfait

non segmenté, le chômage peut effectivement être considéré comme involontaire, car il existe des individus rationnés pour qui le salaire compensant la désutilité du travail serait inférieur au salaire d'efficience ou au salaire fixé par les *insiders*.

Mais le caractère involontaire du chômage est plus difficile à intégrer dans les modèles à marché du travail segmenté. Dans ce cas, puisque le salaire en vigueur ne compense pas la désutilité de leur travail, les travailleurs rationnés sur le marché primaire ont toujours la possibilité de se reporter sur un marché secondaire représenté généralement par un marché de concurrence parfaite, où le seul chômage possible est du chômage volontaire. Pour De Vroey [1995], ces travailleurs sont « mal-employés », mais ne sont pas pour autant en situation de chômage involontaire.

Or, pour rendre compte du chômage involontaire sur ce secteur, nous avons vu que les modèles introduisent l'hypothèse d'un chômage d'attente à l'entrée du marché primaire. Les victimes de ce chômage désirent travailler pour un salaire plus bas que le salaire des *insiders* mais ne trouvent pas d'emploi à ce taux. Ce chômage d'attente, dit involontaire, est supposé constituer un signal envoyé par les travailleurs vers les entreprises du marché primaire afin de révéler leurs préférences.

En toute rigueur, c'est une interprétation différente qui peut être donnée si l'on se réfère à Keynes lui-même. En effet, si les offreurs de travail rationnés sur le marché primaire persistent à y attendre un emploi et refusent le marché secondaire, c'est que le niveau de leur salaire de réservation est celui des *insiders* et non celui des travailleurs du marché secondaire concurrentiel. Leur chômage est donc volontaire puisqu'ils refusent les emplois plus faiblement rémunérés. Ici, le taux de chômage d'équilibre est par conséquent un taux de chômage volontaire de plein-emploi, au sens de la définition de Keynes.

Rappelons en effet la façon dont Keynes, dans l'introduction à la *Théorie générale*, définit la situation de plein-emploi – qui délimite le domaine de validité de la théorie néoclassique. Sous cette hypothèse – le salaire est égal au produit marginal du travail et compense la désutilité du travail –, la théorie quantitative de la monnaie s'applique. Dans cette situation, « outre le chômage de “ frottement ”, le postulat admet encore le chômage “ volontaire ”, dû au refus d'une unité de main-

d'œuvre d'accepter une rémunération équivalente au produit attribuable à sa productivité marginale, refus qui peut être libre ou forcé et qui peut résulter soit de la législation, soit des usages sociaux, soit d'une coalition au cours d'une négociation collective sur les salaires, soit enfin de la lenteur des adaptations aux changements, soit de l'obstination de la nature humaine. Mais en dehors du chômage de frottement et du chômage volontaire, il n'y a place pour aucune autre sorte de chômage » [Keynes, 1936, p. 32].

Dans la représentation intégrée du marché segmenté évoquée précédemment, les *insiders* et leurs syndicats sont bien ces coalitions, dont nous parle Keynes, empêchant le salaire de baisser¹³, tandis que la file d'attente sur le marché primaire est due au refus voulu ou forcé de cette main-d'œuvre postulant à l'entrée du marché primaire d'aller sur le marché secondaire [voir également De Vroey, 1995].

La causalité du chômage d'équilibre est-elle keynésienne ?

Nous avons vu que seuls les modèles s'appuyant sur des représentations simples du marché du travail sans segmentation parvenaient à produire du chômage involontaire. Cependant, le chômage expliqué par ces modèles est-il un chômage dû à une insuffisance de demande effective comme le soutient Keynes lorsqu'il traite du chômage involontaire ? Assurément non. Ces théories rendent compte uniquement de l'existence d'un chômage involontaire de type classique dû à un salaire réel excessif. En effet, c'est le calcul des demandeurs *et* des offreurs rationnels, compte tenu des seules grandeurs réelles fixées par eux-mêmes sur le marché du travail, qui détermine l'emploi. Une causalité néoclassique et non keynésienne est donc mise en scène ici. De plus, en voulant être cohérents, notamment en voulant fonder la rigidité des salaires tant du côté de l'offre que de la demande de travail, ces modèles microéconomiques ont, en ce sens, fini par rompre avec l'asymétrie keynésienne entre entrepreneur et salariés dans la capacité de chacun de ces agents à influencer sur le niveau de l'emploi.

Dans les modèles WS-PS les nouveaux keynésiens sont également loin d'expliquer le chômage par une causalité keynésienne. La définition donnée par Jackman et Leroy [1995] ne laisse aucune ambiguïté sur la nature du chômage d'équilibre

et sur la causalité néoclassique à l'œuvre dans ces modèles dans la détermination du chômage :

« Un taux de chômage n'accéléral pas l'inflation se définit par deux caractéristiques essentielles :

- il montre la prospérité de taux naturels, qui est déterminée par des variables d'offre et n'est pas affectée par la demande globale. Plus précisément, il est déterminé uniquement par ces variables réelles et non par la quantité de monnaie ; l'hypothèse du taux naturel est en un sens rien d'autre qu'un cas particulier de neutralité (ou de superneutralité) de la monnaie ;

- il est engendré par un modèle où les ajustements ne se font pas par le biais du marché.

Il n'est pas fondé, comme le fameux taux de chômage naturel de Friedman, sur un système d'équations walrassien où salaires et prix s'ajustent pour égaliser l'offre et la demande.

Il repose plutôt, explicitement ou implicitement, sur un modèle de fixation des salaires.

Le modèle standard du taux de chômage n'accéléral pas l'inflation dérive du système de fixation des salaires reposant sur la négociation syndicale, mais en principe, un autre système d'ajustement hors-marché, comme le salaire d'efficiencia, peut servir de base au modèle NAIRU. » [Jackman et Leroy, 1995, p. 6.]

La première caractéristique laisse penser, ce que contredirait Keynes, que la théorie quantitative de la monnaie s'applique et que, par conséquent, la théorie qui sous-tend le NAIRU est une théorie du chômage de plein-emploi et non une théorie du sous-emploi massif involontaire. Mais la culpabilité par rapport à l'exploitation d'un schéma néoclassique dont Friedman fut l'instigateur témoigne de l'embarras d'auteurs se réclamant du renouveau keynésien.

La seconde caractéristique, « formalisée » dans les modèles WS-PS, tente ainsi de relever les différences entre les approches du chômage naturel et les fondements microéconomiques d'un chômage d'équilibre supposé involontaire. Néanmoins, dans la mesure où les modèles WS-PS sont des modèles d'équilibre général en concurrence imparfaite – tenant compte du pouvoir de négociation et de monopole des syndicats et des entreprises – , le taux de chômage d'équilibre qui en résulte diffère bien peu de la première définition de Friedman [1968], déjà citée plus

haut, selon laquelle le taux de chômage naturel est celui qui découle du système d'équation walrassien si y étaient incluses « les caractéristiques structurelles effectives des marchés des biens et du travail, y compris les imperfections de marché¹⁴ [...]. »

Si l'on compare la précédente définition du chômage d'équilibre avec cette définition de Friedman, les théories néo-keynésiennes du chômage d'équilibre se situent donc parfaitement dans la lignée de l'hypothèse monétariste d'un taux de chômage naturel, même sous l'hypothèse d'hystérésis, à la différence près que le comportement microéconomique des agents sur le marché du travail peut en modifier le taux sur le court terme. Le message de Friedman est loin d'être désavoué. Ainsi, en l'absence de rigidités nominales, Hénin [1993, p. IX] admet-il que « des distorsions informationnelles ou concurrentielles de nature réelle peuvent éventuellement justifier des mesures correctrices, mais non une action sur la demande globale ».

La remarque suivante de Cahuc [1993] trahit ainsi l'impossibilité pour les nouvelles représentations théoriques orthodoxes d'intégrer la demande globale dans la détermination de l'emploi : « Les politiques de relance globale ont des effets réels, car elles modifient les comportements d'offre. Les effets de ces politiques ne procèdent pas de la logique du multiplicateur keynésien et leurs conséquences réelles, extrêmement complexes, sont difficiles à évaluer. Il n'est donc pas possible de prôner des politiques systématiques de manipulation de la demande globale pour réduire le taux de chômage naturel. Cependant l'existence de rigidités nominales peut justifier des politiques de relance afin de réduire le taux de chômage effectif pour un taux naturel donné » (p. 29).

La dernière phrase signifie tout au plus que les politiques de relance monétaire que préconisent pourtant certains des nouveaux keynésiens [Muet, 1994 ; Fitoussi, 1995] ne peuvent provoquer un effet sur l'emploi que si elles ne sont pas anticipées par les agents – ceci permettant au salaire réel de baisser consécutivement à une injection de monnaie générant une hausse des prix pour un salaire nominal rigide-, ce qui nous situe dans le cadre de la causalité néoquantitativiste friedmanienne de référence exposée plus haut où les travailleurs sont victimes d'illusion monétaire. Une telle représentation de l'économie est également présente chez des auteurs de bonne réputation keynésienne. Ainsi, Hénin [1993]

suggère-t-il d'introduire des rigidités nominales dans le modèle WS-PS afin de retrouver les propriétés keynésiennes. Muet [1994], Artus et Muet [1995] écrivent également que les politiques keynésiennes ne sauraient être opérantes qu'en cas de rigidité nominale des salaires, ce qui, par un processus indirect affectant l'offre *via* une baisse du salaire réel, permet des créations d'emplois selon une causalité très néoclassique : si la création monétaire en est à l'origine, le processus de création de l'emploi décrit ne dépend ici que du coût des facteurs.

Que reste-t-il donc de keynésien chez les nouveaux keynésiens ? Si les principes de politique keynésienne sont résumés par l'idée d'un maniement discrétionnaire et contracyclique du budget et de la monnaie, les théories du chômage d'équilibre peuvent justifier une relance de la demande seulement lorsque le taux de chômage effectif estimé empiriquement s'écarte du taux d'équilibre, cas où prévalent des rigidités nominales. Dès lors, le débat ne se focalise plus que sur les méthodes de mesure du taux de chômage d'équilibre en laissant de côté la discussion du schéma théorique de référence, unique et communément admis. C'est ce schéma qui balise alors le débat en matière de politique de l'emploi. Ce débat semble désormais se concentrer sur la recherche des voies socialement acceptables pour déplacer la courbe de formation des salaires WS, autrement dit baisser le coût salarial et lever ou contrecarrer les rigidités structurelles perçues comme les causes premières du chômage d'équilibre, ce dernier définissant la part essentielle du chômage. Dans le débat public, l'action visant à déplacer la courbe PS vers le haut n'est généralement pas évoquée. Elle suppose en effet que les entreprises acceptent une baisse de leur taux de marge, ce qui est contradictoire avec le partage des revenus issu de la « désinflation compétitive » sur lequel il n'est pas question de revenir. Dans un contexte de taux d'intérêt élevés, c'est alors un déplacement vers le bas de PS qui se serait produit en France dans les années 80 puisque les entreprises ont fait pression à la baisse sur les salaires réels pour préserver leurs marges face à l'augmentation des charges financières [Jackman et Leroy, 1995, p. 29]. Cela aboutit à une augmentation du chômage d'équilibre qui ne peut être contrecarrée si *ws* ne se déplace pas vers le bas, c'est-à-dire si les travailleurs acceptent une baisse du salaire réel, direct ou différé.

Ainsi, les nouveaux keynésiens ont-ils fini par « tuer le père ». Leurs divergences avec les libéraux, partisans d'une déréglementation brutale, semblent alors bien minces. Elles ne portent plus que sur les voies, plus ou moins douloureuses socialement, permettant d'abaisser le coût du travail, celui-ci étant désormais communément perçu comme le principal

déterminant du chômage. Cette communauté de langage et d'analyse ne suffit-elle pas à définir une pensée économique unique, au moins en ce qui concerne l'analyse des causes du chômage, et des façons de le traiter ?

5. LES ARGUMENTS ÉCONOMÉTRIQUES ET EMPIRIQUES PERMETTENT-ILS DE VALIDER LES POLITIQUES D'ABAISSEMENT DU COÛT SALARIAL ?

Pour valider la théorie néoclassique de la demande de travail, à laquelle les économistes académiques se sont ralliés, de nombreux tests économétriques ont tenté de calculer l'élasticité emploi-salaire, c'est-à-dire la sensibilité de la demande de travail à toute variation du coût salarial. Nous en exposons les principaux résultats.

Les tests portant sur l'élasticité de la demande de travail

La controverse sur les politiques visant à abaisser le coût salarial tourne généralement autour des tests économétriques corroborant ou non la relation inverse salaire-emploi, postulat de base de la théorie néoclassique du marché du travail. Ce postulat repose, nous l'avons vu, sur l'hypothèse d'une fonction de production à facteurs substituables au sein de laquelle tout abaissement du coût relatif d'un des facteurs de production accroît son utilisation. Ainsi, sur le plan empirique, il s'agit de montrer que l'abaissement du coût relatif du travail par rapport au capital se traduit par une substitution du travail au capital. Les études utilisent les séries temporelles mesurant les effets des évolutions du coût du travail et du coût d'usage du capital sur les variations de l'emploi. L'élasticité emploi-salaire dépend alors essentiellement dans les équations testées de l'élasticité de substitution capital-travail. Dans le cas où le coefficient mesurant la sensibilité de l'emploi à une variation du coût salarial est fort, on dit alors que l'élasticité de l'emploi au salaire est forte.

En dressant le bilan des études portant sur des pays étrangers, Hammermesch [1991] a estimé une élasticité assez forte, comprise entre -0,15 et - 0,75. Pour la France, en revanche, le problème est qu'une telle relation ne trouve pas de validation économétrique sur des séries temporelles agrégées au plan macroéconomique. Sur des données de panel, l'élasticité emploi-salaire peut être mise en évidence, mais elle est très faible : elle oscille entre - 0,06 et - 0,08 [Maarek, 1994, p. 51]. Cela signifie qu'une baisse des salaires aurait très peu d'effet sur l'emploi ou

encore qu'il faudrait baisser énormément le salaire des secteurs concernés pour créer des emplois.

Devant ces résultats qui, pour le cas français, donnent peu de crédit aux thèses néoclassiques, Dormont [1994] a proposé d'introduire séparément le coût du travail et le coût d'usage du capital dans les équations testées. Elle découvre alors une élasticité significative de l'ordre de $-0,5$ ou $-0,8$ selon les hypothèses. Ceci indique que l'emploi est sans doute lié au salaire. Mais cette élasticité demande que les fondements théoriques de cette opération soient précisés. En effet, nous avons vu que la théorie néoclassique de la demande de travail reposait sur une fonction de production à facteurs substituables capital-travail. Or, dès que le salaire est dissocié du coût d'usage du capital dans les équations testées, ce n'est plus cette théorie qui est testée : il n'est plus possible de valider les conséquences d'une baisse du coût relatif d'un des facteurs par rapport à l'autre sur sa demande, puisque l'un des facteurs a été retiré de l'équation [Husson, 1994a]. La théorie devient « infalsifiable » au sens de l'épistémologue Popper : elle est réputée non scientifique parce qu'elle ne peut plus être testée empiriquement pour être validée ou rejetée.

Le salaire minimum exerce-t-il un effet sur la demande de travail non qualifié ?

Si les tests les plus agrégés sont incertains, de nombreux tests de la relation inverse salaire-emploi portent sur les emplois faiblement rémunérés. Ce sont en effet les travailleurs non qualifiés qui représentent la majeure partie du chômage de longue durée. En période de reprise, ce sont eux qui se retrouvent en queue de file d'attente. En raison de leur plus faible productivité, ces travailleurs – et en particulier les jeunes – pourraient être employés, pour peu que le coût du travail non qualifié soit réduit. Aussi, certains auteurs considèrent qu'une flexibilité salariale généralisée améliorerait progressivement la position des travailleurs non qualifiés, alors que d'autres s'appuient sur les « nouvelles théories du marché du travail » pour indiquer que le problème du coût salarial touche essentiellement les travailleurs non qualifiés sur le marché secondaire¹⁵. Une baisse du salaire d'efficience pourrait même se traduire par une moindre productivité des travailleurs qualifiés, ce qui aurait pour effet d'augmenter leur coût salarial unitaire. De plus, dans les tests économétriques, l'élasticité emploi-salaire est moins forte pour les travailleurs qualifiés. La fixation d'un salaire d'efficience, nécessaire pour maximiser le profit des entreprises utilisant du travail qualifié, déplace

alors le débat sur la flexibilité salariale vers la question du coût du travail non qualifié.

Les principaux tests économétriques portant sur les effets du salaire minimum sur l'emploi s'effectuent à l'aide de deux types de modèles.

Le premier utilise la fonction d'emploi de Mincer [1976] de type :

$$N = f(SM, C, D, X)$$

Celle-ci relie un taux d'emploi à une fonction incorporant une mesure du salaire minimum et des variables dites « de contrôle » telles que la conjoncture, la démographie de la population étudiée, ainsi qu'un *trend* temporel.

La mesure du salaire minimum est spécifiée à l'aide du rapport entre le salaire minimum et le salaire moyen. La conjoncture est donnée par le taux de chômage ou un indice de production de la population concernée par l'étude – les jeunes par exemple. La démographie est donnée par la proportion de ladite population dans la population active ; elle définit l'offre de travail.

Cette relation a été utilisée pour tester les effets du Smic sur l'emploi des jeunes. Les études faites à ce propos par Wellington [1991] concernant les États-Unis ne décèlent qu'une faible élasticité : une hausse de 10 % du salaire minimum ne diminuerait l'emploi des jeunes que de 0,5 à 0,7 %. Quant au cas français, Bazen et Martin [1991] montrent que les tests en question ne parviennent pas à déceler un effet significatif du salaire minimum. Cette *et al.* [1995] résument ainsi les limites du modèle de Mincer :

« On peut remarquer que les effets de substitution sont généralement mal pris en compte. Ainsi, la réflexion sur les types de substituabilité entre les facteurs amènerait à mieux s'interroger sur la variable la plus pertinente pour spécifier le facteur démographique. Faut-il seulement retenir la part des jeunes dans la population totale, ou celle des jeunes plus les femmes, les deux catégories étant vraisemblablement substituables ? De même, les effets liés à la substitution du capital au travail sont faussés, lorsqu'on prend comme indice du salaire minimum (SM) le rapport SM/Salaire moyen. En effet, le SM se répercute sur le salaire moyen doublement : parce qu'il est une de ses composantes (effet purement mécanique) et parce que les hausses du SM se répercutent en partie sur le salaire moyen par le biais des négociations salariales (effet d'indexation). Du coup, le rapport SM/Salaire moyen augmente moins que le SM, et on arrive mal à cerner les conséquences de la substitution du coût du travail due à l'augmentation du salaire moyen (d'autant plus que le coût du capital n'est pas pris en compte de façon spécifique) » [Cette *et al.*, 1995, p. 200].

Tests et simulations

Il ne faut pas confondre les tests économétriques, où les coefficients des équations sont estimés à partir de données longitudinales – ce qui constitue un véritable test empirique des hypothèses théoriques – et les simulations où les coefficients retenus relèvent du choix du modélisateur. Ainsi, le modèle de Cette *et al.* (1995), simulant les effets de la mise en place d'un Smic jeunes, utilise une fonction de production à facteurs substituables de type Cobb-Douglas, en lui assignant une élasticité de substitution capital-travail conforme aux hypothèses néoclassiques propres à ce type de modèle. L'élasticité de l'emploi des jeunes par rapport au Smic jeunes dépend alors de l'élasticité de substitution capital-travail, de l'élasticité de substitution intercatégoriel et de l'élasticité de substitution intracatégoriel. Ces trois élasticités sont choisies par le modélisateur en fonction des coefficients voulus par le modèle. La simulation en question concernant les effets d'un Smic jeune, réalisée à l'intérieur d'un tel monde théorique néoclassique, ne peut donc que conclure : « L'instauration d'un salaire minimum jeunes, inférieur de 20 %, pourrait aboutir, à terme (au bout de cinq à dix ans), à la création d'environ 100 000 emplois. Pour les jeunes, 150 000 emplois seraient créés au prix de 50 000 pertes d'emplois pour les non-jeunes » [Cette *et al.*, 1995, p. 233],

Ces limites ont conduit Bazen et Martin à construire un modèle visant à mesurer les effets du salaire minimum sur l'emploi des jeunes et des adultes. Leur approche consiste dans une première étape à établir deux équations de salaire, une pour les jeunes, une pour les adultes. Dans une deuxième étape, ils construisent deux équations d'emploi, une pour chaque catégorie, compte tenu du salaire déterminé dans les équations de la première étape, ce qui permet de prendre en considération les effets de substitution évoqués précédemment.

Cependant, ici encore, les résultats paraissent fragiles, aux dires des auteurs eux-mêmes : « [...] on constate que les majorations du salaire minimum entraînent une augmentation des salaires réels des jeunes, alors que l'incidence sur le salaire des adultes est beaucoup plus faible. En revanche, il s'avère très difficile d'obtenir des estimations fiables de

l'incidence des salaires réels sur l'emploi des jeunes et des adultes. Les résultats dont on dispose font néanmoins entrevoir des élasticités à long terme de l'emploi des jeunes par rapport au salaire minimum de l'ordre de $-0,1$ à $-0,2$, analogues aux chiffres fournis par les études nord-américaines, et de l'ordre de zéro pour les adultes » (p. 199).

Smic et emploi des jeunes

En ce qui concerne les jeunes, Skourias [1995] trouve des résultats similaires à ceux de Bazen et Martin en utilisant un test de type Mincer. Il en conclut : « Ainsi, pour réduire l'emploi des jeunes, il faudrait, sur la base des élasticités estimées et d'une inflation de 2,5 %, augmenter le Smic réel de 5 à 10 %, ce qui impliquerait une revalorisation de 7,5 à 12,5 % du Smic nominal » (p. 273). Cela le conduit à suggérer « qu'une simple modération du rythme de croissance du Smic, comme tel est le cas depuis une dizaine d'années, suffirait pour contenir les effets négatifs du Smic sur l'emploi des jeunes dans des fourchettes raisonnablement faibles » (*ibid.*). L'auteur avance d'autre part que le calcul des élasticités pourrait sous-estimer les effets du SMIC sur l'emploi des jeunes car les jeunes bénéficient de mesures de politique d'emploi abaissant leur coût salarial et contournant de fait le Smic. C'est ce que font remarquer Bourdet et Person [1991] lorsqu'ils mettent en évidence que le déploiement des mesures en faveur des jeunes est corrélé avec l'augmentation du Smic. Ceci expliquerait par conséquent pourquoi Bazen et Martin n'ont pu mettre en évidence une relation solide. Pour résoudre ce problème, Benhayoun [1990] a retiré les emplois aidés de jeunes de la définition du taux d'emploi dans l'équation testée. Pour Cette *et al.* [1995, p. 207], cette démarche est inappropriée, car elle conduit à surestimer les effets négatifs du Smic sur l'emploi des jeunes. Une partie des emplois aidés font en effet l'objet d'un « effet d'aubaine » (*infra*) : ils auraient été de toute façon créés et ils se seraient substitués à des emplois qui auraient été créés.

Les effets de la variation du salaire sur l'emploi des adultes sont donc nuls, tandis qu'ils sont présents mais faibles pour l'emploi des jeunes. Notons que les auteurs relativisent immédiatement cette dernière

conclusion : « Il est difficile de conclure que les majorations du salaire minimum ont réduit de façon significative l'emploi des jeunes en France. Il se peut que tel soit le cas mais les méthodes économétriques utilisées ne permettent pas de déceler d'effets statistiquement significatifs et robustes » (p. 206)¹⁶.

Ce modèle, par extension, constitue cependant aujourd'hui une référence alternative au test de Mincer pour tester les effets du salaire minimum sur l'emploi. Ainsi, Bazen et Benhayoun [1995] utilisent une méthodologie analogue pour tester les effets sectoriels du salaire minimum sur l'emploi, à partir d'une étude portant sur les industries de biens de consommation, les industries agricoles et alimentaires, le commerce, les services marchands. Ces secteurs sont retenus en raison de la stabilité de la proportion de « smicards » depuis 1972, de l'ordre de 12 à 14 %. L'étude consiste à estimer en premier lieu l'effet du salaire minimum sur le salaire moyen de chaque secteur, puis l'effet du salaire moyen sur l'emploi dudit secteur.

Pour une production constante, l'effet d'un accroissement du Smic sur l'emploi est extrêmement variable d'un secteur à l'autre. L'élasticité emploi-salaire est importante dans le commerce et les services marchands. Elle est respectivement de $-0,483$ et de $-0,320$. Elle est presque nulle dans les industries de biens de consommation ($-0,046$). Les élasticités sont plus importantes sous l'hypothèse d'une production supérieure. Néanmoins, les auteurs, ici aussi, invitent à la prudence car « comme dans de nombreuses études de la relation Smic-emploi, nos estimations ne sont pas toujours significatives » (p. 252).

Ce sont les tests portant sur les effets du coût relatif du travail non qualifié qui retiennent le plus l'attention des travaux portant sur les causes du chômage structurel. Le rapport Sneessens [1993] fait autorité en la matière. Sneessens montre, sur des données françaises, que l'introduction du progrès technique s'est traduite sur la période 1960-1990 par un accroissement de la part de l'emploi qualifié et une baisse de la part de l'emploi non qualifié. Il indique que le taux de chômage des travailleurs qualifiés est inférieur à la moyenne tandis que le taux de chômage des non-qualifiés est supérieur à la moyenne. D'autre part, aucun rationnement concernant la main-d'œuvre qualifiée, dont la part des salaires a plus diminué que celle des non-qualifiés, ne peut être mis en évidence. Dans ce contexte, le chômage des non-qualifiés en France serait dû à une baisse moins importante des salaires, ce qui aurait conduit à un resserrement de

l'éventail des salaires, défavorable à l'emploi non qualifié. Ici comme dans d'autres rapports, la comparaison est établie avec les États-Unis où le salaire relatif des non-qualifiés a fortement décru, ce qui irait de pair avec des périodes plus brèves de chômage.

Mais un deuxième facteur, lié à l'accroissement du salaire relatif des non-qualifiés, viendrait aggraver le chômage structurel. A l'aide d'une fonction de production macroéconomique – avec progrès technique exogène et où le travail non qualifié et le travail qualifié sont des facteurs substituables –, Sneessens indique que la hausse du salaire relatif des non-qualifiés accroît la demande de travail qualifié par rapport à la demande de travail non qualifié. La demande de travail qualifié vient alors se heurter à une inadéquation des offres et des demandes de qualification : la main-d'œuvre qualifiée disponible est, dans ce cas, totalement employée alors que la main-d'œuvre non qualifiée, abondante, est inadaptée à la nouvelle structure de la demande de travail. Cette inadéquation est mesurée à l'aide du ratio suivant : nombre d'emplois qualifiés/nombre d'actifs qualifiés.

Après avoir réalisé ces tests, Sneessens en conclut : « L'effet du Smic et du coin fiscal fut d'augmenter le taux de chômage agrégé de 3,4 points et l'indice d'inadéquation des offres et des demandes de 3,4 points » [Sneessens, 1993, p. 151].

« [...] une réduction de 16 points du taux de cotisation des non-qualifiés entraînerait une réduction des taux de chômage qualifié et non qualifié respectivement de 0,5 et 6,4 points [...]. Les mêmes variations de taux de chômage pourraient être obtenues par une réduction du Smic de 15,4 % [...] » (*ibid.*, p. 151).

Le rapport Sneessens est cependant entaché d'un problème méthodologique non négligeable. Pour distinguer les catégories qualifiées et non qualifiées, il propose en effet de se servir de la nomenclature des PCS (professions et catégories socioprofessionnelles) de l'INSEE. Il regroupe dans la main-d'œuvre qualifiée uniquement les cadres et les professions intermédiaires tandis qu'il rassemble parmi les non-qualifiés des catégories aussi hétérogènes que les employés et les ouvriers, qui représentent à elles deux 58 % de la population active, sans établir de distinction en leur sein ! Autrement dit, il introduit dans son modèle deux catégories de main-d'œuvre aux caractéristiques productives si différentes qu'elles ne sont pas substituables sur le court terme. Ce qui permet de dire bien peu de choses sur la nature des mécanismes de création-destruction

d'emplois touchant une catégorie aussi agrégée que celle des non-cadres, c'est-à-dire une majorité de travailleurs. Par conséquent, des hypothèses aussi réductrices, que les auteurs ont pu justifier par les limites des sources statistiques disponibles sur les qualifications, ne sont-elles pas insuffisantes pour justifier les mesures de politique économique préconisées ?

Des effets multiples et contradictoires

Au total, les études empiriques ont bien du mal à montrer qu'une baisse du coût salarial puisse avoir des effets substantiels sur l'emploi. Il n'est pas question ici de nier que le coût du travail puisse jouer un rôle dans le calcul des entrepreneurs notamment dans la détermination du prix d'offre. Cependant, l'hypothèse d'une relation inverse salaire-emploi en France est d'autant plus difficile à tenir que le partage des revenus, tenu pour responsable de la substitution capital-travail ainsi que de la dégradation de la rentabilité des entreprises dans les années 70, s'est maintenant déplacé en faveur des profits sans qu'une décrue du chômage se soit amorcée.

Il n'est donc pas inutile avec Husson [1991] de répertorier les différentes forces de rétroaction possibles entre le salaire et l'emploi rendant la relation plus ou moins indéterminée. Outre l'effet de substitution capital-travail, privilégié par les tests, le salaire est lié négativement à l'emploi si l'on considère l'effet compétitivité-prix et l'effet sur la profitabilité des entreprises. Mais le salaire est aussi lié positivement à l'emploi dans trois autres cas. L'effet positif du salaire sur la demande constitue, faut-il le rappeler, l'effet keynésien qui se traduit par un accroissement de la consommation et de l'emploi. L'effet compétitivité hors prix signifie que le salaire n'est pas l'argument privilégié de l'embauche dans les pays où les entreprises sont spécialisées sur des créneaux hors coût, où des salaires élevés ont un rôle incitatif important. Enfin, l'effet Phillips relie dans le même sens le salaire et l'emploi. Il signifie que l'accroissement de l'emploi a pour corollaire une pression salariale accrue. Celle-ci peut être liée à l'existence de pénuries sectorielles de main-d'œuvre ou à un rapport de force plus favorable aux salariés.

L'abaissement du coût du travail par l'exonération partielle ou totale des charges sociales est pourtant devenu le principal instrument de politique de l'emploi en France. Il faut ici insister sur l'étude de Gautié *et al.* [1994], concernant l'impact des politiques d'abaissement du coût salarial telles que les exonérations de charges sociales. Cette étude ne recense pas moins

de quarante effets micro et macroéconomiques possibles dans la littérature économique des subventions à l'emploi. Neuf d'entre eux sont des effets neutres ou indécis tandis que dix-huit sont des effets pervers – par rapport à l'effet de substitution travail-capital escompté – défavorables à l'emploi. Parmi ces derniers, on peut relever au plan microéconomique les effets d'aubaine qui se produisent lorsque « la firme bénéficie de la subvention pour du personnel qu'elle aurait de toute façon embauché. Dans sa version la plus simple, le processus s'explique par l'impossibilité des pouvoirs publics de circonscrire les situations où les embauches sont réellement dépendantes de la subvention » (Gautié *et al.*, p. 208). On peut également mentionner les « effets de substitution » de catégories de travailleurs non concernés par les subventions par des travailleurs faisant l'objet de la subvention, ou encore les « effets de cannibalisme » qui interviennent lorsque la firme qui bénéficie de la subvention peut abaisser ses coûts et supplanter ses concurrentes, contraintes de licencier du personnel.

Enfin, devant la fragilité des résultats économétriques, les modèles de prévision macroéconométriques – Amadeus (INSEE), Banque de France, Métric (Direction de la prévision) – considèrent dans leurs équations une élasticité emploi-salaire nulle [INSEE, 1993], c'est-à-dire que le coût salarial a un effet négligeable sur l'emploi. Notons également que le coût relatif capital-travail n'est qu'un argument à côté d'autres – en l'occurrence l'accélérateur (c'est-à-dire la demande) et la profitabilité – de la fonction d'investissement utilisée dans les modélisations macroéconomiques.

La fragilité des estimations empiriques ne permet donc pas de valider scientifiquement le bien-fondé des politiques de réduction du coût du travail. Dès lors, l'obsession du coût salarial comme cause principale du chômage ne peut que relever de la foi en la théorie néoclassique dont Friedman disait que l'important n'était pas qu'elle soit réaliste, mais qu'elle permette des prédictions. Cette théorie est désormais érigée comme seule science économique possible dans les milieux académiques. Elle permettra de justifier les politiques de l'emploi effectivement menées dans les années 1980-1990, dans le cadre des politiques macroéconomiques de désinflation compétitive et de réduction des déficits.

Les 40 effets possibles des aides à l'emploi
(subventions et exonérations de cotisations
sociales) dans Gautié *et al.* [1994]

Effets microéconomiques

1. *Effet de substitution au capital* : l'entreprise recrute davantage de travailleurs dont le prix a baissé relativement au capital.

2. *Effet d'échelle* : l'entreprise recrute davantage de travailleurs parce qu'il lui est avantageux de produire à plus grande échelle.

3. *Effet d'aubaine* : l'entreprise touche la subvention pour des embauches qu'elle aurait de toute façon réalisées.

4. *Effet de seuil à rejoindre* : dans le cas de seuils minima d'effectifs permettant d'obtenir la subvention, les entreprises embauchent des salariés non subventionnés afin de bénéficier, pour d'autres salariés, de la subvention.

5. *Effet de déplacement catégoriel* : l'entreprise substitue une catégorie de salariés à une autre afin de bénéficier de la subvention.

6. *Effet de substitution horaire* : l'entreprise limite les horaires des salariés non subventionnés afin de bénéficier de postes de travail subventionnés. Ou encore l'entreprise substitue des régimes d'emplois subventionnés à ceux qui ne le sont pas (exemple : des temps partiels plutôt que des temps pleins).

7. *Effet de cannibalisme* : les entreprises subventionnées jouissant d'un avantage compétitif supplantent leurs concurrentes ou étendent leurs parts de marché à leurs dépens : il y a donc substitution du travail subventionné au travail non subventionné à travers cette distorsion de la concurrence.

Les effets 5,6 et 7 sont des effets de substitution travail/travail qui viennent compléter, limiter, voire contrer l'effet 1 et 2.

8. *Effet travailleur additionnel ou effet d'appel* : l'existence de subventions incite certaines personnes à passer de l'inactivité à l'activité.

9. *Effet domino* : une entreprise demande la subvention que sa concurrente a obtenue, soit pour compenser une perte de compétitivité, soit à titre de défense préventive, soit à titre d'imitation.

10. *Effet de réallocation* : un accord conclu par une entreprise lui permet de bénéficier de la subvention pour des travailleurs qui sont déjà embauchés, en modifiant leur affectation apparente. Par exemple, une entreprise déplace une activité dans une autre entreprise, avec laquelle elle s'est entendue, afin que

les salariés apparaissent comme nouvellement embauchés.

11. *Effet de desserrement disciplinaire* : si les entreprises cherchent à accroître l'effort de leurs salariés par une hausse du salaire relatif et créent ainsi du chômage, la subvention rend l'intensification de l'effort plus coûteuse par rapport à son extension, elle accroît l'emploi et fait baisser l'intensité du travail.

12. *Effet d'écémage* : les entreprises trient parmi les salariés susceptibles d'être embauchés dans le cadre de la subvention et ne recrutent que les catégories qu'elles auraient spontanément embauchées.

13. *Effet de stigmatisation* : l'existence d'une subvention en faveur d'une catégorie donnée de salariés les désigne comme travailleurs de faible qualité, et constitue un obstacle à leur embauche, soit dans des cas où la subvention est susceptible d'être obtenue, soit en général.

14. *Effet d'affaiblissement des insiders* : si le chômage résulte d'une rente ou d'un pouvoir de négociation bénéficiant aux salariés déjà embauchés, la subvention limite cette rente ou ce pouvoir et déplace la combinaison salaire/emploi en faveur de l'emploi.

15. *Effet de développement ou effet de filière* : les entreprises subventionnées dont le développement a été stimulé relancent le développement des autres entreprises par les débouchés qu'elles élargissent.

16. *Effet d'embauche anticipée* : les entreprises effectuent immédiatement une embauche qu'elles envisageaient d'effectuer plus tard afin de saisir l'opportunité de la subvention. Cet effet est une spécification temporelle de l'effet d'aubaine.

17. *Effet d'accoutumance/de clientélisme* : les entreprises « consomment » les subventions parce qu'elles sont insérées dans les réseaux administratifs : elles ont abaissé le coût de gestion des subventions et ont pris des habitudes.

18. *Effet de clientèle* : les entreprises ont sélectionné certaines catégories de bénéficiaires « abonnés », et les recrutent préférentiellement au détriment d'autres travailleurs, qu'ils soient susceptibles d'être subventionnés ou non.

Cet effet reprend sur un mode persistant l'effet 4 de déplacement catégoriel et l'effet 11 d'écémage.

19. *Effet canard boiteux* : les subventions maintiennent en

l'état voire accroissent les effectifs des entreprises faiblement rentables ou faiblement efficaces, et diffèrent l'échéance d'une faillite, d'une restructuration ou d'une réduction du chiffre d'affaires.

20. *Effet anti-hystérésis* : les chômeurs réembauchés retrouvent le statut, les habitudes et les motivations qu'ils avaient perdus dans le processus d'éloignement de l'emploi, et brisent la « dépendance d'état » ou « dépendance de durée ».

21. *Effet de formation* : les salariés recrutés grâce aux subventions accroissent leur expérience, actualisent leurs connaissances, et accroissent leurs chances d'occuper un emploi durable.

22. *Effet de précarisation de la main-d'œuvre* : les entreprises sont incitées à recruter en profitant des avantages salariaux à court terme, et négligent d'entretenir des relations durables avec leurs salariés.

23. *Effet d'effort différé* : si une subvention n'est accordée que pour une période limitée, les entreprises diffèrent le plus tard possible l'effort qui leur est demandé, pour obtenir la subvention tout en minimisant l'effort.

24. *Effet de manipulation du seuil* : une entreprise licencie durant une période donnée pour bénéficier de la subvention anticipée pour la période suivante.

25. *Effet de manipulation des effectifs* : dans le cas d'un seuil fixé une fois pour toutes, une entreprise embauche et produit massivement, pour ensuite licencier et écouler les marchandises ainsi préalablement subventionnées.

Ces deux effets sont des effets de substitution cyclique.

26. *Effet de gestion modulée* : les entreprises modulent leurs programmes de recrutement de manière à optimiser la gestion temporelle conjointe des coûts de la main-d'œuvre et des apports des subventions.

Cet effet reprend, en dynamique complexe, l'effet d'embauche anticipée.

27. *Effet de rotation ou effet turbine* : les entreprises remplacent une personne subventionnée pendant une période par une autre subventionnée pour la période suivante.

Effets macroéconomiques et sectoriels

28. *Effet de substitution capital/travail* : le jeu des prix relatifs

augmente la part du travail dans la combinaison productive.

29. *Effet d'échelle* : la baisse des coûts stimule la production.

30. *Effet de dépense* : les subventions injectent un flux de revenu dans le circuit économique et déclenchent un effet multiplicateur.

31. *Effet d'éviction* : les sommes affectées aux subventions auraient pu créer des emplois dans le secteur privé ; ces emplois étaient au moins aussi viables économiquement que ceux qui ont été créés par les subventions, et sans doute davantage.

32. *Effet de distorsion* : les réallocations d'emplois faites via les subventions distordent les choix spontanés qui auraient été faits par le libre jeu du marché : ces emplois subventionnés sont une source d'inefficience.

33. *Effet Phillips* : le recul du chômage engendre des tensions sur le marché du travail, donc des pressions inflationnistes, ce qui limite les gains de croissance et d'emploi.

34. *Effet de flexion de la main-d'œuvre* : reprise au niveau global de l'effet micro du travailleur additionnel.

35. *Effet d'offre différencié* : pour les secteurs en situation de *price taker*, la subvention opère via la chute du coût marginal : pour les secteurs en situation de *price maker*, la subvention opère via l'abaissement en général bien moindre du coût moyen.

36. *Effet subvention déguisée à l'exportation* : si le commerce international correspond à une situation *price taker*, la subvention permet aux firmes d'accroître leurs profits et leurs parts de marché, et de reporter le chômage sur les pays étrangers. Dans les cas les plus oligopolistiques (*price maker*), la subvention obtient le même résultat par baisse des prix.

37. *Effet de tromperie de la courbe de Phillips* : une subvention en faveur de travailleurs peu intégrés sur le marché du travail abaisse le taux de chômage non inflationniste parce qu'on favorise l'embauche des travailleurs peu susceptibles de peser sur les salaires.

38. *Effet de goulot d'étranglement* : les subventions ayant affecté des salariés disponibles lors d'une récession à certaines entreprises ou activités, ils sont indisponibles lors de la reprise pour d'autres entreprises ou activités qui redémarrent.

39. *Effet de freinage du progrès technique* : à long terme les subventions favorisent les combinaison productives moins capitalistiques ou freinent l'embauche du personnel très qualifié,

ce qui peut être défavorable à l'emploi au regard de la concurrence internationale.

40. *Effet anti-industrie* : dans le cas de subventions dont le seuil est fixé de période en période, les secteurs en compression d'effectifs (l'industrie) sont pénalisés par rapport aux secteurs aux effectifs stabilisés, voire croissants (les services). Les distorsions entre les deux secteurs sont source d'inefficiences qui à terme nuisent à l'emploi global.

Ces effets sont des spécifications temporelles de l'effet de distorsion 32. »

2

De la désinflation compétitive au libéralisme équitable : les salaires contre l'emploi ?

« Jusqu'à-là, tout va bien... »

Mars 1983 marque un tournant dans l'engagement européen de la France. Cette date sonne le glas de l'expérience keynésienne française de 1981, menée en solitaire et à contre-courant des politiques déflationnistes de ses partenaires de la France. Une pause fut donc décrétée dans l'attente d'une coopération des politiques économiques en Europe permettant de coordonner des politiques de relance dans le cadre d'un grand marché unique.

Les raisons de cet échec, ouvrant sur une rigueur qui ne devait être qu'une parenthèse, seront rappelées. Cette parenthèse n'a cessé de prendre une importance sans cesse accrue au point qu'il a fallu la baptiser. Ce que l'on nomme la désinflation compétitive est avant tout un choix de répartition des revenus destiné à restaurer la part des profits dans la valeur ajoutée. Cette politique s'est accompagnée de réformes structurelles cherchant à promouvoir une déréglementation socialement acceptable des marchés, et en particulier du marché du travail. Sous sa version européenne, la désinflation compétitive fut rebaptisée par le discours du 26 octobre 1995 de Jacques Chirac « politique de réduction des déficits ». Elle est devenue le pilier des politiques économiques menées depuis 1983.

Progressivement érigée en dogme et soutenue à bout de bras par les gouvernements successifs, la désinflation compétitive consacre la préférence des décideurs français pour le « libéralisme social ». Cette philosophie sociale s'est non seulement concrétisée par l'adoption des critères de convergence du traité de Maastricht, mais elle imprègne également l'actuelle construction européenne où les critères de constitution de l'Union économique et monétaire sont dissociés de la Charte sociale. Elle reprend la traditionnelle distinction inaugurée par Léon Walras entre le domaine de l'économie pure, lieu de l'allocation efficiente des ressources rares par le marché, et le domaine de l'économie sociale, où il est possible d'égaliser les dotations initiales des agents. Ainsi, alors que les critères de convergence économiques s'appliquent impérativement à chaque pays membre, c'est le principe de « subsidiarité » qui régit le volet social. Ce volet peut même être réduit à la portion congrue, comme l'ont fait les Britanniques. C'est pourquoi le choix de société en question peut être qualifié de libéral-social ou de social-libéral selon la dose d'économie sociale injectée. En France, les réflexions menées par la commission Minc autour de la notion d'équité témoignent ainsi de la recherche d'une efficacité économique des marchés qui soit socialement acceptable.

Ce chapitre tentera de relater la genèse du choix de la désinflation

compétitive. La politique de l'emploi associée à cette politique macroéconomique, à l'heure où le chômage explose et où l'exclusion s'installe, sera plus particulièrement analysée.

1. GENÈSE DE LA PRÉFÉRENCE FRANÇAISE POUR LE LIBÉRALISME SOCIAL

De l'échec de l'expérience de 1981 à la désinflation compétitive

Les causes du tournant de 1983

La politique macroéconomique de 1981 avait pour objectif de relancer la croissance et l'emploi par une relance budgétaire et salariale, ainsi que par une légère baisse des taux d'intérêt. Un réajustement monétaire, synonyme de dévaluation compétitive afin de relancer les exportations, était également prévu. Il fut moins important que ce que certains réclamaient à l'époque. L'objectif de lutte contre le chômage visait également en matière de politique de l'emploi à enrichir le contenu de la croissance par la création d'emplois publics et par une meilleure répartition du volume de travail disponible parmi un plus grand nombre d'actifs. Cette répartition devait passer par une réduction hebdomadaire de la durée du travail, mais également s'effectuer sur toute la vie active grâce à la retraite à soixante ans et la cinquième semaine de congés payés.

Les effets de cette relance sont connus. La consommation et l'investissement ont porté la croissance à 2 %, au moment où les partenaires de la France plongeaient dans la récession. Par contre, le fort contenu en importations de la relance et la baisse des exportations ont mis la balance commerciale dans le rouge, amplifiant par là même la spéculation des mouvements de capitaux contre le franc. D'autre part, le rythme moins soutenu que prévu de la croissance a engendré un creusement du déficit budgétaire et des comptes sociaux plus important que ce qui était envisagé.

Deux réajustements monétaires ont donc été nécessaires en octobre 1981 et en juin 1982. Le dernier a été accompagné d'un blocage des prix et des salaires pour éviter un emballement de l'inflation, ainsi que de prélèvements fiscaux destinés à combler les déficits publics et sociaux. Le troisième réajustement monétaire, en mars 1983, marquera le commencement de la fin de l'expérience keynésienne.

Selon les différentes analyses, l'échec de la relance de 1981 est imputé à

la rigidité de l'offre et/ou à son décalage conjoncturel par rapport à l'environnement international.

Ainsi, certains auteurs régulationnistes ont mis l'accent sur des facteurs d'offre : la part des salaires dans la valeur ajoutée s'est accrue durant les années 70 sous l'effet conjoint des pressions salariales et de la chute des gains de productivité. Cela a dégradé les taux de marge et réduit la capacité des entreprises à investir pour s'adapter à un environnement en mutation. Au cœur de cette mutation se trouvent l'interpénétration croissante des économies nationales et la modification de la structure et des normes de consommation.

Les auteurs libéraux proches de l'économie de l'offre ont également insisté sur la nécessité de restaurer les taux de marge des entreprises afin d'enclencher les mécanismes du « théorème d'Helmut Schmidt » selon lequel « les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après-demain ».

La relance de la demande rencontre alors une offre rigide. Elle profite aux pays ayant ajusté leurs coûts salariaux à la baisse et bénéficiant d'un avantage comparatif en matière de compétitivité-prix. Elle bénéficie également aux pays qui ont amorcé une adaptation vers des trajectoires hors coût.

Les auteurs keynésiens ont pour leur part insisté sur le décalage conjoncturel de la relance. Selon leur interprétation, l'environnement international récessif du début des années 80 et le cours élevé du dollar au moment du second choc pétrolier sont les principales causes de l'échec de la relance. Fonteneau et Muet [1983 ; 1984] ont ainsi estimé à 2 % l'erreur de prévision entre la croissance réalisée par les principaux partenaires de la France et la croissance prévue par les instituts. Ces éléments ont contribué à creuser le déficit commercial plus que prévu :

« La baisse des exportations et la croissance des importations s'expliquent par la conjugaison d'une forte demande intérieure et une demande mondiale déprimée » [Fonteneau et Muet, 1984, p. 54].

La relance, riche en importations comme toute relance, a pu être contrecarrée par le prix des importations en matières premières libellé en dollars. En contrepartie, la situation récessive chez les partenaires de la France s'est traduite par une inflation et une demande moins fortes. Ces deux éléments ont rendu les exportations françaises moins importantes que prévu. Ainsi, l'écart entre les prévisions et les réalisations en ce qui concerne la demande de produits manufacturés adressée à la France a été de 6 %, ce qui a engendré une croissance plus faible que la croissance projetée et une aggravation des déficits extérieurs et publics. Ces résultats

ont conduit le gouvernement, dès juin 1982, à une deuxième dévaluation et à un plan de maîtrise des déficits publics, avant même que les effets de la dévaluation d'octobre 1982 – que d'aucuns ont estimée trop faible pour améliorer la compétitivité des prix à l'exportation – n'ait été perceptibles.

Quant à la « rigidité de l'offre¹⁷ », selon les thèses de l'OFCE, Bucher et Sterdyniak [1983] ont estimé que l'investissement avait été plus élevé que ce qui pouvait être attendu, compte tenu de la dégradation de la rentabilité des entreprises, caractéristique de la fin des années 70 et du début des années 80. D'autre part, l'effet inflationniste des revalorisations du Smic, de l'ordre de 1 % sur l'inflation, bien qu'important, a été moindre que ce qu'en attendaient certains prévisionnistes. Cependant, l'investissement n'a pas suffisamment relayé la consommation parce que l'environnement international déprimé n'a pas produit l'effet accélérateur nécessaire, notamment pour les industries exportatrices.

La leçon de l'expérience de 1981-1982 pourrait donc être la suivante. Malgré l'existence de facteurs de crise de l'offre, la montée, mais surtout la persistance du chômage dans les années 80-90, aurait été entretenue par l'adoption de politiques restrictives dans tous les pays européens. Dans un contexte d'interpénétration des économies européennes et d'absence de politiques coordonnées, une situation – dite en théorie des jeux de « dilemme du prisonnier » – aurait contraint les pays qui, comme la France, voulaient relancer, à adopter des politiques de désinflation compétitive sous peine de voir se dégrader leur commerce extérieur et se déprécier leur monnaie nationale. C'est pourquoi le gouvernement décréta une pause, tout en cherchant à s'engager dans la concrétisation d'un projet européen destiné à favoriser la coordination de politiques de relance dans le cadre d'un grand marché unique.

La politique économique de la France de mai 1981 à juin 1983

Les objectifs

La relance du gouvernement Mauroy de 1981 avait pour objectif de soutenir la croissance par des mesures encourageant la consommation et l'investissement public. Elle avait également pour but d'enrichir le contenu en emplois de la croissance, principalement par une réduction de la durée du travail.

Les instruments

La politique budgétaire

La politique budgétaire devait servir à soutenir une politique industrielle volontariste de reconstitution des filières afin d'engager la reconquête du marché intérieur. Elle visait à augmenter l'investissement public et les aides au secteur nationalisé. Elle devait financer également les aides au logement et les mesures de politique de l'emploi. Parmi celles-ci, peuvent être citées les 240 000 créations nettes d'emplois publics et les diverses subventions pour l'embauche des jeunes. Enfin, le budget contribuait également à financer la hausse des prestations sociales des ménages.

Cette relance devait être financée essentiellement par l'impôt, avec un déficit budgétaire modéré, prévu à 50 milliards en 1981, et 60 milliards en 1982. Les recettes nouvelles ont été prélevées à l'aide d'une majoration de l'impôt sur les hauts revenus, la création de l'impôt sur la fortune, et des taxations portant sur les recettes et dépenses des entreprises.

La politique monétaire

La politique monétaire a été assouplie. La norme de croissance de la masse monétaire a été fixée à 12,5 % en 1982 contre 10 à 12 % en 1981, alors que les taux d'intérêt sur le marché monétaire ont été ramenés de 17,7 % à 15,5 %.

La politique de taux de change

La politique de change a consisté en octobre 1981 à dévaluer le franc par rapport aux monnaies des principaux partenaires européens. Cette dévaluation modérée – ainsi, par rapport à la RFA, le franc est dévalué de 3 % et le mark est réévalué de 5,5 % – était, aux yeux de certains [Lipietz, 1985], insuffisante pour provoquer un effet de dévaluation compétitive qui aurait permis de desserrer la contrainte extérieure en accroissant les exportations. Par la suite, deux nouveaux réaménagements monétaires, en juin 1982 et mars 1983, ont été nécessaires pour ajuster la valeur du franc face au déficit de la balance des paiements. Ils marqueront la fin de la relance de 1981-1982.

La politique salariale

La politique salariale devait alimenter la relance de la consommation. La hausse du Smic devait accompagner la revalorisation des prestations sociales. Le Smic a ainsi été revalorisé neuf fois de 1981 à 1983. Son pouvoir d'achat en moyenne annuelle s'est accru de 4,6 % en 1981 et 5,2 % en

1982.

La politique de l'emploi

En plus des créations d'emplois publics et des subventions à l'emploi destinées à certaines catégories ciblées, la politique de l'emploi voulait enclencher une dynamique de réduction du temps de travail. La durée hebdomadaire du travail a été portée de 40 à 39 heures, la retraite a été abaissée à 60 ans. La cinquième semaine de congés payés a été instituée. Le départ en préretraite est encouragé à l'aide des contrats de solidarité pour favoriser l'embauche de jeunes.

Les résultats

La relance a permis une croissance de 2,2 %. Celle-ci aurait été nulle sans ces mesures, d'où la stabilisation du chômage « sur la crête des 2 millions ». La relance a stimulé la consommation de 1,2 % et l'investissement de 2,5 %. L'inflation ne s'est accentuée que de 1 %, en raison de l'accroissement des coûts salariaux.

Les effets négatifs de la relance se concentrent sur l'aggravation des déficits commercial et budgétaire, plus importants que prévus. Les exportations diminuent de 2,5 % alors que les importations augmentent de 2,9 %. L'inadaptation de l'offre peut certes expliquer l'importance du contenu en importations de la relance. Mais ce résultat est également dû au décalage conjoncturel de celle-ci par rapport aux politiques restrictives menées par les partenaires de la France. Ce décalage contribue à réduire les débouchés extérieurs de la France tandis que la relance est riche en importations, dans un contexte de dollar fort et de choc pétrolier. Ainsi, les travaux de l'OFCE indiquent que l'erreur de prévision par rapport aux États-Unis (la croissance était prévue à 2 % alors que l'économie américaine entre en fait en récession) s'est traduite par une accentuation du déficit commercial de 30 milliards.

Ces déficits ont conduit le gouvernement à procéder à deux nouveaux réalignements monétaires au sein du SME en juin 1982 et en mars 1983 et à emprunter définitivement le cap d'une politique économique restrictive à partir de 1983. Celle-ci vise dès lors à restaurer les équilibres commercial et budgétaire et à maîtriser en priorité l'inflation.

La désinflation compétitive comme seule politique possible

La désinflation compétitive était au départ fait de mesures d'ajustement ponctuelles destinées à restaurer les grands équilibres – budgétaires et extérieurs – dans le cadre de ce qui devait constituer une parenthèse dans l'attente d'une Europe keynésienne. En tant que telle, la désinflation compétitive a ainsi des contours mal définis. Elle constitue la version française des politiques restrictives mises en place dans tous les pays européens, situés dans une position de type dilemme du prisonnier, afin d'éviter de jouer le rôle de locomotive à perte. Pourtant, son affirmation progressive comme seule politique possible a dévoilé progressivement une certaine cohérence pratique qu'il est possible de restituer.

Sacrifiant l'objectif de croissance, la désinflation compétitive a pour objectifs centraux la réduction des déficits publics et la réduction de l'inflation par les coûts. Ce deuxième objectif est réputé nécessaire pour améliorer la compétitivité-prix des entreprises et restaurer leur taux de marge. Cela doit contribuer à améliorer les conditions d'une offre rentable afin de rétablir l'investissement et l'équilibre extérieur.

Quant aux instruments mis en œuvre, la désinflation compétitive repose sur trois piliers [Lordon, 1995].

Le premier pilier est une politique du « franc fort » destinée à réduire le coût des importations, notamment le coût des biens d'équipement et des consommations intermédiaires entrant dans le coût de production des entreprises. Dans une situation de déficit chronique du commerce extérieur et de défiance des marchés financiers, le franc fort supposait d'emblée des taux d'intérêt élevés afin d'éviter que les mouvements de capitaux ne se déplacent vers des places « sûres » à taux plus rémunérateurs.

Le deuxième pilier est une politique salariale rigoureuse dont le but est double. Si l'on se réfère aux catégories utilisées précédemment, ce n'est pas l'effet de substitution capital-travail, caractéristique des modèles théoriques néoclassiques, qui est en jeu dans un premier temps. Il s'agit plutôt en premier lieu de déplacer le partage de la valeur ajoutée en faveur des profits par une désindexation des salaires sur les prix, afin de restaurer les marges. C'est donc l'effet profit à l'œuvre dans le théorème de Schmidt, cher aux économistes de l'offre, qui est recherché. Il s'agit en second lieu de réduire les coûts pour que les entreprises puissent baisser leurs prix de vente sans dégrader leurs marges. C'est alors l'effet compétitivité-prix qui est visé.

La politique salariale du secteur public qui a constitué le principal vecteur de la désindexation des salaires sur les prix par l'effet vitrine qu'elle a produit en direction des négociateurs du secteur privé.

Le troisième pilier est une politique budgétaire rigoureuse visant à

rassurer les marchés financiers pour qu'ils permettent une baisse des taux d'intérêt en mettant fin à la spéculation contre la monnaie nationale.

Durant la décennie 80, la désinflation compétitive est progressivement érigée en dogme dans le cadre d'une intégration économique européenne libérale dont le processus et les implications sont traitées ci-après. Les trois piliers de la désinflation compétitive s'emboîteront ainsi parfaitement avec les critères de convergence du traité de Maastricht.

Quant aux résultats, Alain Minc en tire le bilan suivant dans son rapport *La France de l'an 2000* :

« Depuis 1987, la France a gagné 1,4 point de compétitivité-prix sur l'ensemble de nos partenaires. En matière de coûts salariaux unitaires et de prix à l'exportation de l'industrie manufacturière, les gains ont été encore plus importants ; ils ont atteint respectivement + 4,8 % et + 1,2 % face aux principaux pays européens. Dans le même temps, par rapport à l'Allemagne, où la compétitivité-prix est restée stable elle a progressé de 7 % » [Minc, 1994, p. 20].

« La France est devenue parmi les moins inflationnistes des grands pays industrialisés. En glissement annuel, l'écart d'inflation avec l'Allemagne reste de 1,6 point en notre faveur ; il s'établit à 1,2 point par rapport à la moyenne des pays de l'Union européenne » [*ibid.*, p. 194].

L'objectif de restauration des conditions d'une offre rentable a bien été atteint : la part des salaires dans la valeur ajoutée a diminué au rythme de 1 % par an depuis 1983 au point que le partage de la valeur ajoutée a retrouvé en 1995 son niveau de 1967, alors que le taux d'autofinancement des entreprises atteint les 130 % fin 1995. Ce résultat a été favorisé par la pression qu'exerce la montée du chômage en faveur de la modération salariale. Le commerce extérieur s'est redressé, mais sans doute plus sous l'effet du freinage des importations propre à une situation de croissance ralentie qu'à de véritables gains de parts de marchés extérieurs [Vellas, 1995].

Dans le cadre du processus d'intégration européenne, la commission Minc invite à la poursuite de cette politique qui a permis à la France de retrouver de « bonnes performances de long terme ». Elle relève cependant trois faiblesses majeures qui constituent les défis pour la France de l'an 2000.

La politique salariale du secteur public au cœur de
la désinflation compétitive

Le quiproquo des modes de raisonnement

Le quiproquo de la négociation salariale dans le secteur public tient souvent au langage de référence adopté. Selon le mode de raisonnement, certains invoquent ainsi des pertes de pouvoir d'achat alors que d'autres parlent de maintien.

Le raisonnement en moyenne permet de mesurer les effets sur la masse salariale versée des augmentations en niveau compte tenu de la date de cette dernière augmentation. Si l'augmentation en niveau se fait en début d'année, le salaire moyen sera plus fort que si l'augmentation en niveau se produit en fin d'année.

La négociation collective n'est pas de droit dans la fonction publique, puisque les agents sont sous tutelle réglementaire. Néanmoins, en raison d'une certaine conflictualité et du rôle de référence pour les branches que joue la politique salariale du secteur public, les pouvoirs publics ont progressivement cherché à clarifier leur mode de raisonnement et à instaurer des procédures de concertation faisant l'objet de relevés de conclusion.

Dans la fonction publique, jusque 1983, le mode de raisonnement s'effectuait en niveau : il consistait à comparer les augmentations salariales en niveau avec le glissement des prix constatés.

Dans le secteur public hors fonction publique, depuis le rapport Toutée [1964], les augmentations annuelles proposées par les pouvoirs publics s'effectuaient à partir d'un raisonnement en moyenne sur la masse Toutée. Le salaire moyen calculé à partir de cette masse à structure constante était alors indexé sur le prix moyen de l'année passée. Cette procédure est conforme à la formule « fordienne » de formation des salaires garantissant l'indexation des salaires sur les prix. Tous les salariés voyaient ainsi leur pouvoir d'achat maintenu, ceux bénéficiant de mesures individuelles (au titre du GVT positif) obtenaient des gains de pouvoir d'achat.

Le tournant de 1983

1983 marque un tournant à double titre. Tout d'abord, le raisonnement en masse est étendu à la fonction publique. De plus, il est substantiellement modifié dans le but de provoquer une désindexation des salaires sur les prix.

Le salaire moyen n'est plus calculé à partir de la masse Toutée. La masse prise en compte inclut la masse Toutée et le

GVT positif. Le salaire moyen qui en résulte est alors indexé non plus sur l'inflation passée, mais sur l'inflation anticipée. Cette procédure met fin à l'indexation automatique des salaires sur les prix. En premier lieu, si l'inflation effective en fin de période est supérieure à l'inflation anticipée, la désindexation se produit si aucune clause de sauvegarde ne vient rectifier le tir. Mais surtout, à la différence de la procédure Toutée, les agents qui ne bénéficient pas du GVT positif, c'est-à-dire de mesures individuelles, subissent automatiquement des pertes de pouvoir d'achat. Les autres parviennent juste à le maintenir si l'inflation effective est égale à l'inflation anticipée.

Le tableau suivant indique la différence de résultat selon le mode de raisonnement adopté sur la décennie 80. C'est pourquoi, même en raisonnant en moyenne et non en niveau, le raisonnement des pouvoirs publics aboutit à une progression du pouvoir d'achat alors que le raisonnement à partir de la masse Toutée indique un gel des salaires et une perte cumulée de pouvoir d'achat.

L'effet-vitrine produit sur le secteur privé a été incontestable durant cette période [Guilhamon, 1989]. La baisse de 1 % l'an de la part des salaires dans la valeur ajoutée depuis 1984 atteste de la réussite de l'objectif recherché de désindexation des salaires sur les prix dans le cadre de la désinflation compétitive.

Tableau 1
Effets des mesures salariales dans la fonction publique
1986-1989
(raisonnement en moyenne annuelle, évolution en %)

Années	Masse Toutée	Masse salariale (masse Toutée + GVT positif)	inflation (en moyenne)
1983	9,6	11,2	9,6
1984	7,1	8,7	7,4
1985	5,3	6,9	5,8
1986	2,4	4	2,7
1987	1,9	3,5	3,1
1988	2,3	3,9	2,7
1989	3,2	4,8	2,6

Source : Garnier O., « La rémunération des fonctionnaires », *Cahiers français*, n° 240, 1986, p. 80.

Glossaire :

GVT (glissement-vieillessement-technicité) : il mesure les changements dans la population salariée dus à l'ancienneté (vieillessement), aux promotions (technicité) et à l'« effet de noria » (différence entre les embauches et les départs).

Masse Toutée : il s'agit de la masse salariale à effectifs et structure constants d'une année sur l'autre. Elle recouvre la masse versée au titre des mesures générales (point d'indice) et catégorielles (déplacement d'une catégorie de personnel sur la grille). Elle n'inclut pas la masse consacrée au GVT.

Raisonnement en moyenne : les calculs comparent les moyennes (c'est-à-dire la masse considérée divisée par l'effectif concerné) de deux années consécutives. Raisonnement en niveau : les calculs comparent les niveaux de salaire à deux dates différentes.

Trois faiblesses majeures

Plus d'une décennie après le tournant de 1983, les objectifs de désinflation, de compétitivité-prix et d'équilibre du commerce extérieur ont été atteints. Minc relève cependant trois faiblesses majeures pour l'économie française : des finances publiques dégradées, un marché du travail déséquilibré et un appareil productif encore fragile. Gérard Maarek [1994] abonde également dans cette direction lorsqu'il pointe les trois défis des années 90 : l'instabilité de la croissance, le chômage et les déficits sociaux.

Il faudrait en effet être aveugle pour ne pas constater la montée du chômage et de l'exclusion : « Faute de faire les bons arbitrages internes, elle a laissé se développer une société d'exclusion de plus en plus large qui a payé, pour le compte commun, le prix de cette ouverture réussie » [Minc, 1994, p. 30].

Mais, loin de mettre en cause la responsabilité de la désinflation compétitive, ce sont les corporatismes des salariés que Minc fustige en invitant à poursuivre dans la même voie :

« La France peut-elle, au nom de ce défi, s'autoriser pour autant à mettre en œuvre une politique économique alternative ? La commission ne le pense pas et considère, bien au contraire, que seules seront efficaces la stabilité des choix économiques, la vigueur de l'ancrage européen, et la

volonté de réformer certaines grandes structures du pays » (*ibid.*, p. 30).

Sans jamais mettre en question la répartition des revenus issue de la désinflation compétitive, répartition devenue favorable aux profits et aux revenus financiers, c'est alors vers les structures du marché du travail que se tourne Minc pour expliquer que les travailleurs les moins qualifiés ont supporté le poids des ajustements parce que les structures du marché du travail ne se sont pas adaptées. Plus particulièrement, la résistance des salariés « protégés » constitue pour Minc le principal obstacle aux réformes de structure nécessaires. Les fonctionnaires sont tous désignés : « Le secteur public a été épargné par le choc de l'emploi qui n'en a été que plus sévère dans les secteurs économiques exposés à la concurrence. » On retrouve là les thèmes fétiches de la Fondation Saint-Simon. Foin des clivages de classes, car prévaudrait désormais « une coupure entre deux France salariales : l'une soumise à une contrainte de plus en plus forte, l'autre à l'abri du statut de la fonction publique ou des statuts assimilés » (*ibid.*, p. 26).

L'État-providence est également mis en question. A cause d'un mode de financement qui pèse particulièrement sur les bas salaires, le financement de la protection sociale ne fait qu'entretenir le caractère inéquitable de l'ajustement économique supporté par les moins qualifiés. Minc en appelle donc à poursuivre la recherche de l'équilibre budgétaire, notamment dans la perspective d'intégration européenne. Mais il s'agit aussi d'éviter de procéder à de nouveaux prélèvements sociaux inéquitables dans la mesure où ces prélèvements s'effectuent au détriment des moins qualifiés s'ils pèsent sur le coût du travail. Car, pour Minc, cela ne fait aucun doute : les causes structurelles du chômage sont à rechercher dans l'excès du coût du travail non qualifié et l'« insuffisante flexibilité du marché du travail » (p. 199). Nous nous centrerons plus loin sur les réformes structurelles du marché du travail.

Enfin, pour s'attaquer à la troisième faiblesse, l'investissement, Minc invite à poursuivre la restauration des fonds propres des entreprises, notamment les PME, ce qui implique de continuer de réduire la part des revenus consacrée aux salaires.

Une autre interprétation de ces faiblesses majeures sera développée plus loin. En effet, ces faiblesses ne sont-elles pas le corollaire récessionniste logique des politiques libérales menées en Europe ? Car les trois piliers de la désinflation compétitive reviennent en effet à mettre le pied sur le frein dans la manipulation de trois instruments essentiels d'action sur la croissance : la monnaie, le budget public et les salaires. Dès lors que le

contre-choc pétrolier de la fin des années 80 a fini de produire ses effets positifs sur la croissance, la poursuite de cette politique a sans aucun doute contribué à entretenir un effet dépressif sur la demande globale et l'emploi. Cet effet dépressif semble désormais s'amplifier au point de menacer les finances publiques d'une insuffisance de rentrées fiscales et sociales à l'heure où pointe l'échéance européenne.

Les contours de l'Europe libérale

Après une décennie d'orthodoxie monétaire, budgétaire et salariale dans la plupart des pays européens, le traité de Maastricht consacre explicitement le choix d'une coordination libérale des politiques économiques par les pays-membres de la CEE. Cette politique constitue, pour l'heure, la norme crédible de politique économique validée par les marchés financiers. La genèse de l'Europe de Maastricht sera rappelée, tout en soulignant le risque d'un cercle vicieux récessionniste associé à une telle Europe libérale.

Du projet eurokeynésien au traité de Maastricht

Le choix de l'intégration européenne résulte en France pour une large part d'un choix pragmatique, étroitement lié à la volonté de lever la contrainte extérieure qui a conduit au tournant de 1983. La France n'était pas seule à subir cette « contrainte extérieure ». Aussi, les pays subissant le plus la contrainte monétaire allemande étaient-ils demandeurs d'une union économique et monétaire dont la finalité pouvait être une coordination keynésienne des politiques économiques en vue de relancer la croissance.

Les avantages d'une Union économique et monétaire sont généralement présentés à partir des arguments suivants [Grefe, 1995] :

- la stabilité des prix et les écarts plus faibles de taux d'inflation conduiraient à un alignement des prix sur les plus bas prix ;
- la suppression de l'incertitude sur les changes réduirait les coûts de transaction des entreprises et favoriserait la croissance ;
- la tendance à l'égénéralisation des taux d'intérêt favoriserait l'allocation des ressources ;
- le coût des emprunts, plus élevé lorsqu'il comporte des primes de risque liées aux variations du taux d'intérêt, serait réduit ;
- le fonctionnement du système monétaire international serait amélioré et la monnaie européenne y occuperait une place centrale à côté des autres monnaies fortes.

Un tel marché peut d'autre part constituer le support de politiques économiques coordonnées agissant sur la croissance et l'emploi. Dès 1988, le rapport Cecchini soulignait les effets significatifs sur la croissance et l'emploi qu'auraient des politiques macroéconomiques de relance concertées dans le cadre d'un grand marché unique [« Économie européenne », 1988]. Il est indéniable que l'agrandissement de la taille des marchés, consécutive à l'application de l'Acte unique, a un effet sur l'offre grâce à la réduction des coûts de transaction et à la possibilité de réalisation d'économies d'échelle. Mais le rapport Cecchini ajoutait, à l'aide d'une projection, que si les effets sur l'offre liés à la suppression des barrières étaient relayés par une action concertée sur la demande globale, le taux de croissance à moyen terme serait de 7 % et le solde budgétaire s'améliorerait pour un déficit tolérable de la balance des paiements. De tels effets, sans doute surestimés dans ce rapport, ne manqueraient pas de prévaloir.

De ce point de vue, la monnaie unique est certainement le corollaire obligé de l'achèvement d'un grand marché unique. Comme l'écrit Delors [1994] :

« Logiquement, la majorité des États membres considèrent que l'Union économique et monétaire est le prolongement naturel du grand marché sans frontières intérieures. Si l'on veut pouvoir maximiser les avantages du grand marché, il faut une monnaie unique et on ne peut avoir une monnaie unique si les politiques économiques sont trop divergentes. En effet, avec une monnaie unique, les pays qui se conduiraient mal auraient des dettes qui seraient prises en charge par les pays vertueux » (p. 238).

L'objectif de la monnaie unique suppose donc logiquement que les situations économiques des pays membres convergent. Une politique commune ou coordonnée au sein de cet espace pose à terme le problème du contrôle par le citoyen des objectifs fixés et ne peut qu'être étroitement liée au processus d'intégration politique. Cette question ne sera pas traitée ici. Mais c'est bien le choix des critères de convergences, ratifié en France par référendum, qui définit le type d'intégration européenne à rechercher, à travers les objectifs de politique économique fixés. Or, loin d'aboutir à une coordination keynésienne des politiques économiques autour des objectifs de croissance et d'emploi, l'intégration européenne s'est opérée autour de l'objectif central d'une inflation maîtrisée.

N'est-il pas alors nécessaire de dissocier le débat sur l'opportunité de la monnaie unique du débat portant sur la nature des critères de convergence ? Si la monnaie unique est la condition nécessaire d'une intégration économique, les critères de convergence qui y conduisent ne pouvaient-ils pas avoir un autre contenu ?

En fait le traité n'est rien d'autre que la charte d'une coordination monétariste des politiques économiques européennes dont la règle d'or a été exposée au chapitre précédent. L'économie est supposée converger vers sa position naturelle d'équilibre compte tenu des grandeurs réelles des marchés. Le chômage dépend donc essentiellement du salaire réel. La politique économique est réputée neutre. La politique monétaire ne saurait être que procyclique afin de ne pas fausser les anticipations des agents. Le taux de chômage naturel d'équilibre ne saurait alors être réduit que par des mesures structurelles visant à modifier les grandeurs réelles du marché du travail.

C'est le rapport de force politique et social en Europe qui a influencé la direction prise par l'intégration économique européenne et il est vraisemblable que la participation active de l'Allemagne, principale puissance économique européenne, au processus d'intégration européenne supposait que des concessions lui soient faites par ses partenaires.

Le Cacheux *et al.* [1992] relatent ainsi la teneur du Sommet de Maastricht : « Les pays demandeurs étaient des pays dominés monétairement (France, Italie, Danemark), las de subir des taux d'intérêt dictés surtout par la conjoncture allemande. L'Allemagne n'avait guère à gagner d'un accord qui la forcerait à partager le pouvoir monétaire et à utiliser ses excédents extérieurs pour financer, sans contrôle, les déficits de ses partenaires. La Bundesbank était particulièrement réticente, l'instauration d'une banque centrale européenne menaçant de lui ôter sa puissance actuelle et sa capacité d'influencer finement l'économie allemande. Pour apaiser les craintes de ceux qui proclamaient que l'écu serait moins stable que le mark, les pays demandeurs ont accepté toutes les garanties demandées. Ainsi, l'Allemagne a-t-elle obtenu d'imposer son modèle de banque centrale. Les objectifs de croissance et de plein-emploi ont été oubliés au profit de celui de la stabilité des prix. Les accords prévoient des contrôles rigoureux des finances publiques, mais n'ont guère envisagé une coordination des politiques budgétaires nationales et de la politique monétaire au service d'une croissance plus stable et plus

rigoureuse en Europe » (p. 2).

La Banque centrale européenne (BCE) a donc été conçue, dans le traité de Maastricht, sur le modèle de la Bundesbank [Fricke, 1993]. De même, les objectifs et les instruments de politique conjoncturelle sont-ils compatibles avec les principes monétaristes de la « Buba », définis par la loi du 26 juillet 1957 : la Banque fédérale est responsable de la gestion monétaire globale, elle est chargée de veiller à la stabilité des prix et de garantir la valeur de la monnaie nationale.

Ces principes, progressivement adoptés par les gouvernements de la CEE, constituent le socle du traité de Maastricht. Ils sont défendus par les directions des banques centrales devenues indépendantes¹⁸. Ainsi l'article premier de la loi du 4 août 1993 rendant la Banque de France indépendante à partir du 1^{er} janvier 1994 définit l'objectif de la banque centrale : « La Banque de France définit et met en œuvre la politique monétaire dans le but d'assurer la stabilité des prix. [...] Dans l'exercice de ces attributions, la Banque de France [...] ne peut ni solliciter ni accepter d'instructions du gouvernement ou de toute personne. »

L'indépendance des banques centrales doit, dans la perspective tracée par le traité de Maastricht, préparer l'instauration de la future Banque centrale européenne (BCE) dont l'indépendance vis-à-vis du contrôle du politique, c'est-à-dire du citoyen, est encore plus marquée que celle de la Bundesbank :

« Dans certains domaines, le dispositif de la BCE va même plus loin [que la Bundesbank] dans la recherche de garanties pour une politique monétaire indépendante et efficace de lutte contre l'inflation. Ainsi, alors que la loi de 1957 sur la Bundesbank pourrait être abrogée ou modifiée par une simple loi, c'est-à-dire avec la majorité simple du parlement, les statuts de la BCE ne peuvent l'être que pour certains articles de moindre importance, et seulement avec l'accord unanime (ou la majorité qualifiée) des pays membres. Comme pour la Bundesbank, les gouverneurs de la BCE seront nommés pour huit ans, mais sans être révocables. Le caractère non renouvelable de leur mandat, contrairement au cas allemand, devrait plutôt accroître leur indépendance vis-à-vis des gouvernements qui les nomment. Le besoin d'indépendance est affirmé dans les statuts de la BCE avec une insistance plus grande que dans la loi sur la Bundesbank. L'efficacité même de la politique monétaire est censée être accrue par des dispositions spécifiques à la BCE, notamment quant aux compétences de la politique monétaire extérieure et au contrôle sur les politiques et

résultats généraux » [Fricke, 1993, p. 162].

Le traité de Maastricht : charte d'une coordination monétariste des politiques économiques

Le dogme monétariste, rappelé précédemment, constitue la pierre angulaire de la définition des critères de convergence du traité de Maastricht dont l'application sera contrôlée par la future BCE. Ces critères définissent strictement non seulement les objectifs, mais aussi les instruments à mettre en œuvre par chaque pays membre, ce qui restreint d'autant plus leurs marges de manœuvre. Ces critères devaient être atteints en 1997 pour les pays participant à la monnaie unique et peuvent être brièvement rappelés :

- les pays candidats doivent rendre leur banque centrale indépendante. Celle-ci ne pourra pas financer les déficits publics ;
- les déficits publics (budgétaire et sociaux) nationaux sont limités à 3 % du PIB ;
- la dette publique doit être inférieure à 60 % du PIB ;
- le taux d'inflation des différents pays ne doit pas dépasser de plus de 1,5 % le taux moyen enregistré dans les trois pays de la CEE où la hausse des prix a été la plus faible au cours des douze mois précédents ;
- les taux d'intérêt à long terme ne doivent pas excéder de plus de 2 % la moyenne des taux des trois pays à plus faible inflation ;
- les pays candidats devront avoir été en mesure de maintenir leur monnaie dans les marges normales de fluctuation du SME depuis deux ans au moins sans forte tension et sans dévaluation.

Les trois premiers critères interdisent désormais la possibilité de mener une politique de relance contracyclique par l'utilisation des instruments conjoncturels que sont la politique monétaire et la politique budgétaire. La politique budgétaire est doublement verrouillée. Notons en effet le caractère particulièrement restrictif du critère des 3 % de déficit budgétaire et social (que Theo Waigel, ministre des Finances allemand, a proposé de ramener à 1 %) combiné au critère des 60 % de taux d'endettement par rapport au PIB. Ce double verrou signifie que des pays qui ont un taux d'endettement inférieur à 60 % mais un déficit supérieur à 3 % du PIB ne peuvent relancer leur économie en période de ralentissement conjoncturel – ce qui est le cas de la France en 1996. Au mieux, les pays qui voudraient mettre en œuvre des mesures de relance ne pourraient le faire qu'en utilisant le seul instrument budgétaire, dont le financement ne pourra passer que par une hausse des impôts. Autrement dit, parmi les trois formes possibles de financement d'un budget (création monétaire,

emprunt, impôt), seule la forme ayant théoriquement l'effet multiplicateur le moins fort peut être utilisée, et sous réserve d'un déficit public très faible. Ce qui signifie que le multiplicateur de dépense publique sera très faible, de l'ordre de 1 (ce cas de figure correspond au théorème de Haavelmo, montrant qu'une dépense publique intégralement financée par l'impôt a un effet multiplicateur égal à l'unité sur le revenu national). Ainsi, dès mai 1995, les mesures budgétaires mises en œuvre par le gouvernement Juppé sont financées exclusivement par l'impôt et s'inscrivent dans un tel cadre contraint. Quant au budget communautaire, il ne représente que 1 % du PIB communautaire et ne permet donc pas d'initiatives de relance.

Les quatrième et cinquième critères fixent aux autorités l'objectif central de maîtrise de l'inflation. Ils incitent les banques centrales à rechercher le contrôle de la masse monétaire pour atteindre cet objectif et à user le moins possible de la hausse des taux d'intérêt pour maintenir un cours surévalué. C'est pourquoi le cinquième critère contraint les pays à veiller à l'équilibre extérieur afin de ne pas maintenir artificiellement le cours de leur monnaie par des taux d'intérêt inconsidérés.

Enfin, le dernier critère de convergence fait peser une contrainte de change fixe sur tous les pays membres. En premier lieu, il interdit toute pratique de dévaluation compétitive¹⁹. En second lieu, la politique monétaire ne peut être utilisée de façon discrétionnaire afin, par exemple, de relancer l'activité en période de récession par une baisse des taux d'intérêt qui pourrait se traduire par une dépréciation de la monnaie nationale. A ce titre, si les monétaristes se prononcent généralement pour un système de change flottant, c'est plutôt l'analyse monétaire de Hayek, partisan d'un système de change fixe, qui paraît prégnante dans le processus de passage à la monnaie unique afin de contraindre les autorités monétaires nationales à appliquer des critères rigoureux de politiques monétaire, budgétaire et salariale.

L'Europe de Maastricht : seule norme crédible auprès des marchés financiers ?

Les experts officiels ne cessent de réaffirmer que les critères de Maastricht, et leur traduction française en termes de politique de désinflation compétitive, sont devenus la seule politique possible. Ce choix est selon eux contraint par un impératif de crédibilité vis-à-vis des marchés financiers. Ces derniers sont enclins à sanctionner les pays qui dérogent à

la norme de politique économique qu'ils estiment être la bonne, et ce par une spéculation contre la monnaie nationale. Ce qui mettrait à mal la politique d'ancrage au mark, pilier de la désinflation compétitive et de la construction européenne.

La norme retenue par les marchés financiers étant à l'orthodoxie budgétaire et monétaire, point de salut hors de l'Europe pour réduire cette pression des marchés. La désinflation compétitive doit par conséquent être poursuivie dans le cadre d'une coordination européenne. La réalisation de la monnaie unique serait seule à même de desserrer l'étreinte des marchés financiers pour faire face à la « prime de risque » associée à des taux d'intérêt élevés que ces derniers imposent aux pays qui dérogent à l'orthodoxie économique. Il s'agirait là de la seule politique économique cohérente et crédible vis-à-vis des marchés financiers [Minc, 1994, p. 31]. Cette crédibilité « passe en particulier par le caractère irrévocable d'une monnaie stable et, dans cet esprit, par la réduction des déficits publics » (*ibid*).

La réduction des déficits serait donc la condition *sine qua non* pour faire baisser les taux d'intérêt. Elle convaincrerait les marchés de ne pas sanctionner le besoin de financement de l'État par une spéculation contre le franc, ce qui permettrait de réduire les taux sans remettre en question les parités monétaires. Le discours dominant des décideurs invoque ainsi la montée de la contrainte que font peser les marchés financiers qu'ils ont eux-mêmes libéralisés pour légitimer la seule politique possible.

Or l'autonomie du capital financier et sa domination sur le capital industriel ne datent pas des années 80. Lénine n'y voyait-il pas déjà l'une des cinq caractéristiques du capitalisme à son stade impérialiste ? L'incertitude que font peser ces marchés financiers ne date pas non plus des années 80. Au risque de paraître hors de mode, faut-il encore une fois se référer à Keynes pour placer les mouvements spéculatifs au cœur de l'incertitude qui caractérise l'économie de marché ? Dès lors que prévaut l'incertitude – celle d'hier et d'aujourd'hui –, Keynes indiquait que le taux d'intérêt ne saurait être un prix de marché, mais qu'il résulte de la fixation purement conventionnelle de la banque centrale compte tenu de l'état de l'opinion jugée dominante sur les marchés financiers (voir au chapitre précédent). Cette opinion dépend des comportements aléatoires haussiers ou baissiers des agents qui eux-mêmes, à l'instar d'un « concours de beauté », se reportent sur l'opinion dominante, si bien que le comportement des marchés financiers est complètement indéterminé. Lordon [1994] montre ainsi comment les marchés financiers sous

influence anglo-saxonne avaient tenté de torpiller l'ancrage du franc au mark et, par voie de conséquence, l'UEM en spéculant contre le franc lors de l'été 1993, alors même que le gouvernement défendait l'ancrage au mark par le maintien des taux d'intérêt élevés. Pour certains opérateurs, tournant le dos à la stratégie adoptée jusqu'alors, le prétexte était tout trouvé : « La France souffre de sa subordination à la politique monétaire allemande qui l'empêche de retrouver les marges de manœuvre propres à satisfaire l'objectif prioritaire de réduction du chômage. Détacher le franc du mark, éventuellement contre son gré, c'est lui permettre de retrouver les voies d'une baisse des taux d'intérêt et d'une politique de relance et de plein-emploi. » [Lordon, 1994, p. 112]. Machiavélisme ou paranoïa, s'exclame l'auteur ? Tout simplement, « la convergence de certains opérateurs sur une même stratégie n'exclut pas une très grande hétérogénéité des calculs et des résultats » (*ibid.*, p. 113).

Le respect des critères de convergence est-il alors la norme crédible de politique économique à suivre pour détendre la contrainte exercée par les marchés financiers ? On le voit, rien n'est moins sûr, compte tenu de l'indétermination absolue qui caractérise la sphère financière.

Les risques d'un cercle vicieux récessionniste

Le schéma de convergence européen libéral peut donc être résumé de la sorte. Seule la réduction des déficits et de l'endettement publics peut permettre – si elle est crédible auprès des marchés financiers – une baisse des taux d'intérêt sans dépréciation de la monnaie. Cette baisse des taux contribuerait alors à relancer la croissance et l'emploi. C'est la position défendue par Boissieu [1995] et plus paradoxalement reprise publiquement par le néokeynésien Fitoussi aux lendemains de l'élection présidentielle. Afin de justifier les difficultés rencontrées pour réduire les taux d'intérêt, Maarek [1995, p. 84] explique que, pour lutter contre l'inflation, la France a adopté un *policy mix* engendrant une pression à la hausse sur les taux d'intérêt : la politique monétaire française a été contrainte à être restrictive en raison d'un trop grand laxisme budgétaire. Et Minc estime qu'une politique de relance budgétaire aggraverait encore les dettes de l'État.

Ouvrons les yeux, c'est un autre enchaînement qui se déroule sous nos yeux au milieu des années 90. En écho à la réalisation des critères de convergence, la poursuite de la désinflation compétitive fait que la France met résolument le frein sur les instruments qui permettraient de relancer la croissance. La politique d'ancrage à un mark que nombre de chefs d'entreprise allemands estiment eux-mêmes surévalué nécessite de

maintenir un différentiel de taux d'intérêt réel de deux points avec l'Allemagne. Les taux réels sont historiquement parmi les plus élevés alors que l'inflation est vaincue. La politique de réduction des déficits pour atteindre le critère des 3 % du PIB empêche toute possibilité de relance budgétaire, alors même que le taux d'endettement n'est pas alarmant. Ce dernier n'est en France que de 52,4 % en 1995, bien inférieur au critère des 60 %, pour un déficit budgétaire de 5,3 % du PIB. Enfin, la politique salariale rigoureuse est poursuivie, à l'instar de celles menées dans tous les pays européens, afin de continuer les réformes structurelles du marché du travail.

Il n'est dès lors pas étonnant que la France, comme la plupart de ses partenaires, subisse des difficultés à atteindre le critère des 3 %. Même l'Allemagne, début 1996, se situe désormais au-delà de cette barre, à 3,6 %, avec un taux de chômage qui avoisine les 10 %. L'Angleterre et l'Italie sont déjà sorties du SME. Seul le Luxembourg est, début 1996, en mesure d'atteindre l'intégralité des critères de convergence.

Loin de suivre un schéma de convergence vertueux, l'Europe s'est engagée au début des années 90 dans un cercle vicieux récessionniste auto-entretenu. La politique monétaire allemande, en fixant des taux d'intérêt élevés pour des considérations de politique intérieure²⁰, a asphyxié la croissance de tous les pays qui ont choisi de s'associer avec l'Allemagne. La baisse des taux allemands en janvier 1996 semble ouvrir des marges de manœuvre. Celles-ci sont cependant réduites si la spéculation contre le dollar maintient le mark à des niveaux élevés, ce qui contraint les partenaires de l'Allemagne à maintenir un différentiel de taux d'intérêt pour maintenir les parités existantes. L'élargissement des marges de fluctuation en août 1993 à plus ou moins 15 % est en effet resté inexploité en France par peur de la spéculation des marchés financiers contre le franc.

Les politiques budgétaires étant neutralisées et la politique salariale restrictive, il en résulte un ralentissement de la croissance européenne qui réduit l'ampleur et la durée de toute reprise. Cela provoque une montée du chômage et une baisse des recettes fiscales. Cette baisse appelle un relèvement des prélèvements obligatoires et/ou une réduction des dépenses publiques et sociales pour respecter le critère des 3 %. L'ampleur des restrictions nécessaires exerce à son tour un effet récessionniste sur la croissance, l'emploi et les recettes fiscales... C'est le cercle vicieux qui a mis à jour les contradictions prégnantes au sein du premier gouvernement Juppé.

L'offre sous perfusion monétariste

La campagne présidentielle du candidat Chirac fédérait en effet trois positions économiques pour le moins opposées, voire contradictoires : les partisans de l'Europe libérale de Maastricht, les partisans de l'ultralibéralisme nationaliste, les opposants à Maastricht partisans de l'« autre politique ». Au cœur des contradictions du premier gouvernement Juppé, se trouve bien entendu la controverse entre les partisans d'une autre politique et les Maastrichiens. Les premiers semblent s'être provisoirement ralliés à l'hypothèse de l'intégration européenne qui, pourtant, contraint toute autre politique possible dès lors que l'on admet ses critères de convergence.

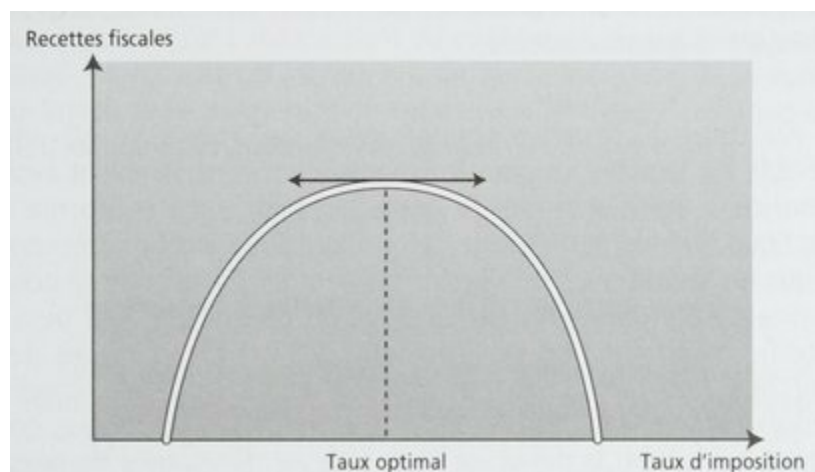
Il est un autre débat qui se poursuit et qui met à jour les contradictions entre deux libéralismes. Ce débat s'est traduit par l'éviction d'Alain Madelin, alors ministre de l'Économie et des Finances. On peut résumer la philosophie de ce dernier par le théorème suivant : « La réduction des dépenses de l'État d'aujourd'hui est la baisse des impôts de demain et le stimulant des forces vives de la nation d'après-demain. »

La position de Madelin n'est rien d'autre que la réplique des idées théorisées outre-Atlantique sous le nom d'économie de l'offre (les *supply siders*). La fameuse courbe de Laffer constitue la référence de ces auteurs. Elle indique qu'au-delà d'un seuil d'imposition, les recettes fiscales diminuent parce que l'initiative privée est découragée. Il faut donc, pour parvenir au taux d'imposition optimal, réduire suffisamment le poids de l'État dans l'économie pour ne pas avoir à en financer les excroissances.

Malheureusement pour eux, dans le cadre du cercle vicieux récessionniste, les partisans de l'offre sont bel et bien « sous perfusion monétariste », à l'instar de ce qui s'est déroulé aux États-Unis lors du premier mandat Reagan. Deux objectifs contradictoires coexistaient dans la *Reaganomics*, objectifs défendus par les deux tendances dominantes parmi les conseillers du Président. L'objectif de lutte contre l'inflation, prôné par les monétaristes, s'est heurté à l'objectif des économistes de l'offre de baisse des impôts pour relancer l'investissement. La baisse des impôts a aggravé le déficit budgétaire sans pour autant permettre une reprise de l'investissement, contrecarrée par le niveau élevé des taux d'intérêt, nécessaire pour maintenir un dollar fort. Ce niveau des taux d'intérêt était entretenu par le déficit extérieur dont l'ampleur engendrait une pression permanente sur le dollar. Il était également lié au besoin de financement du déficit budgétaire dans une situation où ni les

monétaristes, ni les économistes de l'offre n'entendaient financer ce déficit par la création monétaire ou par des hausses d'impôt. Au total, le déficit s'est aggravé, car les rentrées fiscales escomptées ont fait défaut du fait d'une croissance étranglée par le niveau des taux d'intérêt. La poursuite des baisses d'impôt devenait impossible. Ce déficit a alimenté le déficit commercial, lui-même lié à une surévaluation du dollar qui a pesé sur les exportations et a favorisé les importations. En 1985 le gouvernement a été contraint de changer de stratégie en réduisant les taux d'intérêt et le cours du dollar.

La courbe de Laffer



La courbe en cloche de Laffer est une référence essentielle des économistes de l'offre (*supply siders*). Cette courbe relie le taux d'imposition (en abscisse) avec le montant des rentrées fiscales (en ordonnée). Si l'économie se situe sur la pente descendante de la courbe, cela signifie que le taux d'imposition est trop élevé et décourage l'investissement, ce qui contribue à ralentir la croissance et donc les recettes fiscales. Il existerait donc un taux d'imposition optimal, donné par le sommet de la courbe, compatible avec l'investissement et les rentrées fiscales les plus fortes.

C'est une situation similaire qui semble s'être reproduite dans l'Europe du début des années 90 avant que les gouverneurs de banques centrales ne se décident à mettre en question le niveau élevé des taux d'intérêt. Dans la mesure où les critères monétaristes de convergence ont été acceptés, le

ralentissement de la croissance a réduit les recettes fiscales et imposé un relèvement de la pression fiscale pour atteindre la convergence budgétaire. C'est pourquoi Jean Arthuis, successeur de Alain Madelin à Bercy, a également dû se résoudre à renoncer à son projet de réforme fiscale. Celui-ci prévoyait la réduction de près de dix points du taux d'imposition de la plus haute tranche de revenus, réduction que n'aurait peut-être pas suffi à compenser la suppression préconisée de l'abattement de 20 % sur tous les revenus imposables. Le projet était sans doute politiquement dangereux, compte tenu de l'ampleur des prélèvements pesant déjà sur les ménages à faibles ou moyens revenus. En respectant les critères de convergence de Maastricht, peu de marges de manœuvre existent donc pour réduire les impôts, à moins de baisser de façon drastique les dépenses publiques, dont la progression est déjà ralentie. Cela ne manquerait pas d'entretenir le cercle vicieux récessionniste tout en relançant la question sociale.

Au cœur du projet européen initial, la croissance est une variable sur laquelle les gouvernements européens semblent avoir renoncé à agir. Le traité de Maastricht est ainsi conforme à l'optique libérale-monétariste selon laquelle la politique économique ne saurait avoir que des effets neutres, l'économie se positionnant spontanément sur sa position d'équilibre, qui ne se modifie qu'en fonction de l'évolution des grandeurs réelles des marchés. Pourtant, la menace de non-réalisation des convergences recherchées, la résurgence des mouvements sociaux ont ouvert à nouveau le débat sur l'opportunité d'initiatives de croissance. Celles-ci ne peuvent cependant qu'être de faible portée si ne sont pas mis en cause ou renégociés les critères monétaristes de convergence neutralisant les principaux instruments (monétaire et budgétaire) d'action sur la croissance. Ainsi, les tentatives de réduire significativement les taux d'intérêt en France et en Europe ne peuvent être que limitées tant que la baisse des taux n'est pas plus significative en Allemagne et, si tel n'est pas le cas, tant que les parités monétaires ou l'ancrage au mark ne sont pas rediscutés. Faute d'aborder de tels débats, la discussion sur les marges de manœuvre de politique économique paraît vaine.

Dans le cadre de telles politiques macroéconomiques européennes, les marges de manœuvre sont alors bien faibles pour s'attaquer à la fracture sociale. Faute de telles marges de manœuvre macroéconomiques, la dernière mode chez les experts officiels est de sonder la portée de nouvelles formes d'intégration alternatives au travail. Il faut se reporter au rapport Boissonnat pour découvrir ce que serait la nouvelle forme

d'intégration qu'est le contrat d'activité.

En attendant, dans un tel univers macroéconomique contraint, les actions se réduisent à enrichir le contenu en emplois de la croissance, soit par une réduction du coût du travail, soit par une réduction du temps de travail. Or, dans la mesure où le cœur de la désinflation compétitive consiste en un certain partage de la valeur ajoutée sur laquelle il n'est pas question de revenir, la réduction du temps de travail à temps complet pose un problème. Elle risque de redéfinir ces normes de partage de la valeur ajoutée en abordant la question de la compensation salariale. Pour une répartition des revenus inchangée, les recommandations pour enrichir le contenu en emploi de la croissance se centrent alors exclusivement sur l'abaissement du coût relatif du travail et sur le travail à temps partiel (autrement dit sur la réduction de la durée du travail sans compensation salariale). C'est cette politique de l'emploi que nous abordons maintenant.

Le contrat d'activité, nouvel intégrateur social ?

Certains sociologues avancent aujourd'hui l'idée selon laquelle le travail ne serait plus l'intégrateur social qu'il était [Laville, 1995]. Dans la mesure où le nombre d'emplois est limité dans l'économie marchande, le concept d'activité – non salariée – pourrait alors lui être substitué, notamment pour répondre aux nouvelles demandes. Le contrat d'activité, dont le rapport Boissonnat *Le travail dans vingt ans* définit les contours juridiques, s'articulerait au contrat de travail existant. Il repose sur la constitution d'un réseau d'entreprises avec lequel les actifs seraient en relation contractuelle. Certains bénéficieraient du contrat de travail tandis que les autres, bénéficiant d'une allocation universelle, seraient mobiles à l'intérieur des réseaux dans l'attente d'obtenir un contrat de travail.

Le rapport Boissonnat reconnaît néanmoins que la « sélectivité » à l'entrée du contrat de travail ne serait pas supprimée. Dès lors, n'y a-t-il pas danger à institutionnaliser une société à deux vitesses, sous prétexte de lutter contre l'exclusion ? Il n'est pas étonnant que ce soient les sociologues et les juristes qui soient à l'origine des propositions reprises par ce rapport. En effet, l'idée dominante et médiatisée selon laquelle la croissance est contrainte et qu'il n'est d'autre

politique macroéconomique possible – idée qu’a *fortiori* les non-économistes ne sont pas en mesure de discuter – conduit logiquement à l’hypothèse qu’il ne saurait y avoir de travail pour tous, à moins de partager le travail ou de trouver d’autres formes d’intégration. Cette argumentation est présente dans le rapport Boissonnat. Ce rapport envisage néanmoins quatre scénarios en fonction de l’environnement macroéconomique national et international. Ces scénarios sont écrits en fonction de la croissance européenne et du type de spécialisation du système productif vers lequel s’orienterait l’économie française. Mais ces scénarios demeurent à l’intérieur de l’univers contraint par les critères de Maastricht, ce qui limite singulièrement la possibilité d’utiliser les instruments de politique macroéconomique permettant de relancer la croissance.

Nous adopterons pour notre part le point de vue selon lequel l’emploi salarié demeure le principal vecteur de l’intégration sociale sans renoncer à penser que l’accroissement des richesses et la réduction du temps de travail à temps complet sont les conditions essentielles pour avancer vers l’alliance de l’emploi et du temps libre pour tous.

2. L’ABAISSMENT DU COÛT DU TRAVAIL AU CŒUR DES RÉFORMES DE STRUCTURE LIBÉRALES-SOCIALES

L’accroissement du chômage et des inégalités a été l’une des conséquences importantes des politiques macroéconomiques menées en Europe depuis la dernière décennie. Les objectifs de désinflation, de restauration des marges et d’équilibre du commerce extérieur étant atteints, la persistance du chômage est désormais analysée par les expertises officielles comme résultant des caractéristiques structurelles du marché du travail.

Alors que la désinflation compétitive s’est avant tout attaquée à la répartition des revenus, ce n’est que face à la persistance du chômage que les rapports officiels mettent peu à peu l’accent sur le mécanisme purement néoclassique de substitution des facteurs, compte tenu de leur coût relatif, pour justifier les politiques d’abaissement du coût du travail non qualifié. Celles-ci constituent désormais la panacée des politiques de

l'emploi libérales-sociales qui visent à mettre en place des réformes structurelles jugées nécessaires afin de mettre fin à la « préférence française pour le chômage », selon l'expression de Olivennes [1994] de la Fondation Saint-Simon.²¹

Il existe certes quelques nuances entre les rapports Mattéoli, Minc et Maarek [Freyssinet, 1995], qui constituent aujourd'hui la somme des argumentations normatives en faveur du libéralisme social. Ces nuances portent principalement sur le degré de radicalité des réformes proposées, les unes, purement libérales, cherchant en suivant les recommandations de l'OCDE à lever les rigidités, les autres néokeynésiens visant à les contourner en subventionnant les entreprises qui sont contraintes par ces rigidités⁵. Sans ignorer ces nuances, nous chercherons pour notre part à relever la convergence de fond entre ces différents points de vue. Cette convergence porte sur la nature des mesures structurelles à mettre en œuvre dans le domaine de l'économie pure, celui que représente le fonctionnement même du marché du travail. Qu'elles portent sur l'abaissement du salaire direct ou des charges salariales, les réformes en question ont donc, en premier lieu, pour dénominateur commun de chercher à réduire le coût du travail, et en particulier le coût du travail non qualifié, afin de le rendre compatible avec la faible productivité des emplois créés. Elles visent également à favoriser l'« ajustement de l'emploi effectif à l'emploi désiré » en assurant et en assouplissant les possibilités de recours à des formes particulières d'emploi telles que le travail à temps partiel. Le comportement des chômeurs vis-à-vis de l'assurance chômage est également abondamment discuté, ce qui débouche implicitement sur l'idée que la durée de l'allocation chômage n'encourage pas un comportement actif de recherche d'emploi.

Les explications théoriques du chômage « structurel » français, empruntées aux modèles théoriques exposés au chapitre précédent, seront tout d'abord présentées. Elles figurent dans les rapports des experts du Plan et servent à légitimer leurs recommandations de politique de l'emploi. Celles-ci seront exposées dans un deuxième temps.

Les explications théoriques de l'eurosclérose

« Priorité à la microéconomie »

Les expertises se réfèrent aux théories du chômage d'équilibre (*supra*) pour avancer que la stabilisation de l'inflation signifie que le « chômage structurel », taux de chômage qui n'accélère pas l'inflation, s'élève autour

de 10 %. Ces théories néokeynésiennes reprennent l'hypothèse monétariste d'un chômage naturel tout en l'amendant légèrement : si le chômage d'équilibre est bien déterminé par les rigidités réelles du marché du travail, il s'est élevé durant les années 80 en Europe parce que les rigidités réelles du marché du travail se sont modifiées sur le court terme en raison du comportement microéconomique des agents [Maarek, 1994]. La montée du chômage ne peut être expliquée par une demande insuffisante, mais par les rigidités du marché du travail. En particulier, plus que la part des salaires dans la valeur ajoutée, déjà réduite et sur laquelle il n'est pas question de revenir, c'est le coût relatif du travail non qualifié, trop élevé, qui expliquerait la persistance d'un noyau dur de chômeurs non qualifiés. L'adoption d'un tel schéma théorique par les experts officiels n'est en aucun cas contradictoire avec la défense du traité monétariste de Maastricht qui porte en lui la neutralisation des instruments de politique d'action sur la demande.

Jean-Claude Trichet, actuel gouverneur de la Banque centrale, un des plus fervents défenseurs du monétarisme en France, déclare ainsi : « Le résultat du chômage est très mauvais [...] mais ce n'est pas une inflexion laxiste de la politique budgétaire et monétaire qui nous aiderait, au contraire. [...] Notre problème, en France comme dans les autres pays européens, c'est que nous avons une croissance insuffisamment riche en emplois. Il faut que les responsables concernés acceptent de s'attaquer résolument aux réformes structurelles nécessaires [...]. Elles se situent dans le domaine du fonctionnement du marché du travail » (*Les Échos* du 22 janvier 1996, p. 3).

De même, pour Minc, les politiques conjoncturelles de lutte contre le chômage sont devenues inutiles car le chômage serait essentiellement de nature structurelle :

« La part conjoncturelle du chômage est sans doute limitée puisque le taux de chômage n'est pas descendu au-dessous de 9 % dans la phase précédente de haute conjoncture en 1989 [...]. Les organismes internationaux invoquent comme principales causes structurelles du chômage : l'inadéquation entre offre et demande de qualification, le coût du travail excessif surtout pour les salariés les moins qualifiés et l'insuffisante flexibilité du marché du travail » (Minc, 1994, p. 199)²².

Les organismes internationaux – Minc fait référence à l'OCDE en l'occurrence – recommandent donc que les politiques structurelles s'attaquent aux rigidités du marché du travail, d'où la « priorité à la microéconomie » quant à l'analyse du chômage [Maarek, 1994, p. 22].

La politique d'action sur la demande pour relancer la croissance étant

réputée inefficace, le principal levier pour l'emploi serait alors de rendre la croissance, devenue faible et dépendante des fluctuations cycliques, « plus riche en emplois ». C'est la position de fond du rapport Minc : « Tout tourne autour de l'objectif d'accroître le contenu en emplois de l'ensemble de notre économie » [Minc, 1994, p. 97].

Les nouvelles théories du marché du travail à l'usage des experts officiels

Le chapitre précédent a montré comment l'adoption par certains économistes d'une communauté de langage néoclassique avait considérablement atténué les controverses académiques.

Aussi, bien qu'ils aient un parfum néoclassique atténué, les travaux des nouveaux keynésiens de la synthèse néoclassique, travaux qui font autorité dans le monde académique, permettent-ils au libéral Maarek de justifier les mesures de déréglementation maîtrisée du marché du travail qu'il propose. Maarek reprend pour cela à son compte les nouvelles théories du marché du travail pour expliquer les causes du chômage structurel. Ce schéma, nous l'avons vu, est devenu la représentation canonique du marché du travail. On en retrouve également certains ingrédients dans les travaux de Cohen [1995] de la Fondation Saint-Simon.

Sur le marché primaire, une baisse des salaires serait inefficace dans la mesure où les entreprises fixent un salaire d'efficience pour des raisons d'efficacité productive. Il est néanmoins possible de subventionner les entreprises pour faire face aux coûts de rotation de la main-d'œuvre. Certaines structures de négociation collective qui empêcheraient les *insiders* d'exploiter leur rente, c'est-à-dire d'agrandir l'écart entre le salaire d'efficience et le salaire concurrentiel. En théorie [Calmfors et Driffill, 1988], les cas extrêmes, ceux où la négociation est la plus centralisée ou la plus décentralisée, seraient favorables pour réduire le pouvoir de négociation des *insiders*.

Le marché secondaire, où les coûts de remplacement sont réduits, est en revanche celui où l'embauche des non-qualifiés constitue le noyau dur du chômage structurel. Faute de pouvoir supprimer le Smic, principal obstacle à la baisse du coût relatif du travail non qualifié, il conviendrait selon Maarek de subventionner l'emploi, c'est-à-dire d'abaisser, voire de supprimer les charges sociales en les transférant sur le budget de l'État.

Il est encore possible d'abaisser le montant ou la durée des allocations chômage, responsables d'un chômage volontaire. La phrase suivante résume parfaitement la philosophie de la commission Minc en ce domaine : « Tel que l'envisage la commission, le principe d'équité, le droit à l'indemnisation du chômage a pour contrepartie le devoir de rechercher

un emploi et l'effort de réinsertion » [Minc, 1994, p. 113]. Minc a bien conscience de « l'audace » d'une telle position, qui considère implicitement que l'assurance chômage est la cause, dans une perspective libérale, d'un chômage volontaire. C'est pourquoi il écrit plus loin, sans en préciser les modalités : « Dans le même esprit, au moment de la reprise, il pourrait être demandé aux entreprises de réaliser leur embauche en recrutant des chômeurs de longue durée, des jeunes sans qualification, à des niveaux que les branches négocieraient. »

Maarek [1994, p. 110] estime pour sa part que « les bénéficiaires de l'assurance chômage peuvent également présenter des “ risques de moralité ” à l'égard de cette assurance, s'ils affichent des exigences excessives pour décliner des offres d'emploi tant qu'ils bénéficient d'une bonne protection ». Malgré la dernière réforme en date de l'assurance chômage, instaurant une allocation unique dégressive, Maarek [1994, p. 110] écrit, sans pourtant préciser la direction de la réforme qu'il préconiserait : « L'assurance chômage française présente des caractéristiques particulières qui peuvent nuire à son efficacité [...] de très faibles conditions d'affiliation calculées sur des périodes de références courtes, un lien faible entre durée d'affiliation et durée d'indemnisation et un taux de remplacement relativement élevé pour les bas salaires mais relativement faible pour un salaire de référence moyen. »

Cette phrase n'est finalement que l'application normative des hypothèses théoriques – celle notamment selon laquelle la durée du chômage est corrélée avec celle des allocations perçues par les individus rationnels – , couramment admises dans les manuels de référence de théorie économique [voir par exemple : Layard, Nickell et Jackman, 1991]. Ce point de vue est également partagé par des auteurs de réputation moins orthodoxe. Le rapport Drèze-Malinvaut [1993] considère ainsi que « l'incitation au travail suppose un écart suffisant entre le salaire minimum net et les ressources alternatives telles que les allocations chômage » (p. 31).

[...] « Bien que les preuves économétriques restent incomplètes et que les allocations varient beaucoup selon les pays, il est logique et couramment admis que l'assurance chômage réduit la motivation des chômeurs à rechercher du travail, à accepter des emplois relativement peu intéressants, ou à acquérir une nouvelle formation. En outre, les systèmes d'assurance chômage découragent parfois l'emploi à temps partiel ou temporaire ainsi que le travail à un niveau de qualification inférieur. La réduction ou l'élimination de ces distorsions reste à l'ordre du jour » (p. 32).

L'argumentation, peu assurée, s'inscrit ici bien plus dans une conception néoclassique d'un chômage volontaire que dans une perspective keynésienne. Après avoir affirmé que le coût du travail non qualifié était trop élevé, l'idée d'un nécessaire écart entre le salaire minimum et les ressources alternatives ne peut que déboucher sur des propositions visant à abaisser le montant et la durée de l'allocation chômage – ou encore à réduire le niveau des autres revenus de remplacement, tels que le RMI, relativement au Smic. L'incitation au travail de ceux qui bénéficient de revenus de non-activité serait d'autant plus stimulée que l'écart relatif entre ces revenus et le salaire net perçu dans l'activité est important. Dans le même ordre d'idée, pour rendre attractifs les emplois faiblement qualifiés, Saint-Étienne [1996] propose de réduire le coin socialo-fiscal associé au Smic (c'est-à-dire les charges sociales) tout en accroissant le salaire net versé, ce qui permettrait à la fois une baisse du coût du travail et un effet d'attraction sur les chômeurs grâce à la hausse du salaire net. L'agrandissement de l'écart entre le Smic et les revenus de remplacement supposerait également dans ce cas une réduction du montant du RMI.

Quelles que soient leurs nuances, ces thèses stigmatisent la faible incitation à la recherche d'emploi qu'exercent des revenus de remplacement (RMI, assurance chômage) sur ceux qui les touchent. En se centrant sur le comportement des offreurs de travail, elles restaurent la symétrie néoclassique entre employeurs et salariés dans l'explication du chômage.

Aussi Maarek propose-t-il de restaurer les mécanismes concurrentiels du marché du travail non qualifié :

« L'ensemble des variables influençant l'offre et la demande de travail serait uniquement gouverné par les forces du marché, tandis que la protection sociale bénéficierait aux individus indépendamment de leur situation au regard de l'emploi. L'idée fait progressivement son chemin de promouvoir des mécanismes d'« impôt négatif », ou, ce qui est équivalent, d'allocation universelle assurant à tous les individus l'assurance de moyens de subsistance. »

Ces différents points de vue ne s'inscrivent-ils pas une fois de plus à l'intérieur d'un cadre de référence walrassien dessinant le spectre de ce que nous appelons le libéralisme social, où la concurrence sur les marchés assure l'allocation optimale des ressources tandis que l'économie sociale est chargée de répartir les dotations initiales ?

C'est d'ailleurs ce schéma néoclassique auquel se réfère explicitement Maarek [1995] – après avoir utilisé les arguments des modèles *insider-*

outsider pour expliquer la persistance du chômage en France – , dans sa réponse aux critiques formulées par Cazes et Euzéby dans un forum organisé par la revue *Futuribles* [1995]. Il n'hésite pas à dire que la situation actuelle correspond tout à fait au cas exceptionnel auquel Keynes cantonnait la théorie néoclassique : « Keynes nous avait bien prévenus : le monde classique est un cas particulier de sa *Théorie générale*. A bien l'avoir écouté, nous y sommes revenus après avoir éliminé les autres cas, mais sans avoir tiré toutes les conséquences de cette situation nouvelle. Certains répugnent encore à rejoindre ce qui fut le camp de Pigou et de Rueff... Pourtant, le sauvetage du salariat de ce pays passe peut-être par leur réhabilitation » [Maarek, 1995, p. 88].

N'oublions pas que le domaine de validité de la théorie néoclassique, tel que le définissait Keynes, était une situation de plein-emploi compatible avec du chômage frictionnel et volontaire... situation que Maarek compare à celle du marché du travail actuel...

Une évidence empirique peu convaincante

L'ensemble des tests exposés portant sur la France semblent invalider les hypothèses des modèles mêmes utilisés par les experts officiels et qui portent sur les mécanismes provoquant la persistance du chômage.

Tout d'abord, les salaires sont particulièrement sensibles à l'augmentation du chômage en France [Collard et Hénin, 1993]. Autrement dit, le chômage continue d'exercer une pression à la baisse sur les salaires, ce qui invalide l'idée selon laquelle le pouvoir de négociation des *insiders* aurait provoqué une rigidité des salaires à la baisse. Les études sectorielles réalisées par Chambin et Pucci [1993] montrent que la dynamique salariale n'est pas la cause de l'hystérésis en France. Mieux encore, selon Langot et Lebon [1994], malgré des phénomènes de découragement partiel, les chômeurs de longue durée ont continué à exercer une pression significative à la baisse sur les salaires, ce qui implique qu'ils peuvent concurrencer les *insiders*.

Ces résultats traduisent assez bien les effets de la déréglementation maîtrisée du marché du travail à l'œuvre tout au long des années 1980-1990. Outre de la désindexation des salaires sur les prix, rappelons que l'autorisation administrative de licenciement a été assouplie, ainsi que les conditions de recours aux contrats à durée déterminée et à l'intérim. Avec la bienveillance de certains leaders syndicaux, l'allocation chômage unique et dégressive a été mise en place, suivant en cela les recommandations des experts et des modèles théoriques. Quant au travail à

temps partiel, de nombreuses incitations fiscales ont accompagné son développement, et son annualisation permet bien des aménagements du point de vue de l'organisation du temps de travail (*infra*).

Certes, malgré la montée des inégalités, le Smic demeure et contribue à entretenir une distribution des salaires que certains jugent trop homogène. Mais un problème redoutable est posé aux économistes. La persistance du chômage ne peut en effet s'expliquer en France par les mécanismes inhérents aux rigidités du marché du travail habituellement décrits par les modèles théoriques en vogue. Les salaires nominaux et réels sont bien flexibles dans un contexte de désinflation, ce qui devrait logiquement conduire à une baisse du chômage d'équilibre. Or cela ne s'est pas produit. De même, le niveau élevé des taux d'intérêt durant les années 1980-1990 aurait dû se traduire par une substitution du travail au capital dans la mesure où le coût relatif du travail par rapport à celui du capital a diminué, *a fortiori* dans un contexte de modération salariale. Cela ne s'est également pas produit.

On peut encore rappeler la fragilité des études économétriques déjà exposées portant sur l'élasticité de la demande de travail. Malgré tout, nos experts ont bien du mal à admettre que les mécanismes concurrentiels peuvent faire faillite. Maarek [1994] conclut ainsi son chapitre consacré aux effets du coût du travail sur l'emploi :

« En dépit des difficultés méthodologiques que soulèvent les travaux présentés, il semble qu'aujourd'hui, même sur les données françaises, on peut conclure à une certaine sensibilité à moyen terme de la demande de travail à son coût. Il y aurait également à évoquer les situations des entreprises faiblement capitalistiques, entreprises de services à la personne par exemple, pour lesquelles le coût salarial est à rapprocher du prix qui solvabilise la demande. L'économétrie n'est pas d'un grand succès pour révéler l'existence de ces gisements d'emploi. L'expérience des emplois familiaux est cependant prometteuse à cet égard » [Maarek, 1994, p. 52].

En fait, au débat technique sur la validité empirique des postulats de la théorie néoclassique se superpose un débat plus général, celui du choix de société, ou plutôt du choix de politique économique. Ce débat ressortit de la préférence plus ou moins avouée d'une certaine élite pour le libéralisme.

La préférence pour le modèle américain

Sous couvert d'une scientificité visant à valider la seule politique possible, la référence aux modèles théoriques pour décrire l'euroscclérose

(selon l'expression de l'OCDE) n'est en fait que la légitimation d'une vision du monde où seules les imperfections des marchés, c'est-à-dire au premier chef le refus des travailleurs de voir baisser leurs salaires, sont rendues responsables du chômage.

On découvre ainsi que Maarek [1994 p. 64] est un fervent partisan de ce qu'il nomme lui-même explicitement le « modèle américain », qu'il propose d'aménager sous des formes adaptées en France.

Minc, admirateur du modèle allemand, avoue explicitement se résigner – [Minc et Séguin, 1994] – au modèle libéral en raison des spécificités socioculturelles françaises qu'il ne discute jamais dans son rapport. Tout en rappelant que la France relève d'un modèle européen caractérisé durant les Trente Glorieuses par une forte croissance incorporant un faible contenu en emplois, les rapports Maarek et Minc proposent de tourner radicalement le dos à une tradition égalitariste, qui aurait définitivement fait faillite parce qu'elle aurait privilégié le salaire contre l'emploi.

Les salaires ou l'emploi est ainsi le titre, ô combien révélateur, retenu par Cohen [1995] pour comparer les modèles français et américain. Cohen [1995] estime ainsi que la France souffre d'être un modèle solidaire à fort chômage. En comparaison, le modèle américain est certes inégalitaire, mais, à taux de croissance identique, est créateur d'emplois parce que les rigidités du marché du travail y sont moins fortes. Cohen montre que si, contrairement aux idées reçues, le taux d'emplois en stock par catégorie est comparable dans les deux pays, une analyse en termes de flux indique que le modèle français est caractérisé par les difficultés de sortie du chômage des populations concernées, à la différence du modèle américain. Cela est imputable, selon Cohen, au pouvoir de négociation des *insiders*, dont les prétentions salariales entravent la réinsertion des *outsiders*. Il rejoint ainsi les conclusions de Maarek :

« La comparaison entre les deux premiers modèles, européen et américain, aboutit généralement à expliciter les deux voies empruntées dans les termes suivants : le choix européen aurait été celui de la productivité et du chômage, alors que celui des États-Unis aurait été celui de l'emploi, mais peut-être au prix d'une moindre efficacité économique et d'un accroissement des inégalités. [...] Le modèle américain a privilégié l'emploi, au détriment des salaires des travailleurs non qualifiés. Le modèle européen, et en son sein la France, a fait le choix inverse » [Maarek, 1994, pp. 65-66].

L'issue serait selon Maarek un modèle de croissance à fort contenu en emplois « à l'américaine » où les inégalités sont plus grandes mais la durée

du chômage plus faible. Mieux vaut une société inégalitaire avec des travailleurs pauvres qu'une France faite de chômeurs oisifs rémunérés. Toutefois, la conclusion de ce passage est illustratrice d'un libéralisme social à la française soucieux de ne pas raviver la question sociale²³ : « Le défi à relever est de faire en sorte de bénéficier des bienfaits de la *job machine* à l'américaine sans renoncer à la protection sociale et aux solidarités qui font la qualité des sociétés européennes » (*ibid.*, p. 65).

Ces propositions ne sont-elles pas l'écho d'une vague libérale qui a submergé le monde des économistes durant les années 80 ? Déjà en juillet 1991 le ministère de l'Économie devant la commission des Comptes de la nation expliquait :

« Les entreprises exposées à la concurrence internationale doivent viser la productivité la plus élevée. Une politique de bas salaires risquerait de les laisser à la traîne du développement technologique. [...] En revanche, dans les secteurs les moins exposés à la concurrence internationale, on peut pratiquer une politique de bas salaires plus favorable à l'emploi.

« Les services aux ménages constituent un très important gisement d'emplois. Mais les effectifs ne peuvent y être multipliés que si les salaires sont suffisamment bas [...] pour maintenir des prix attractifs [...]. Ils ne peuvent donc se développer que si les salaires y sont très différents de ceux du secteur exposé. Cela signifie une dispersion des revenus importante et croissante comme aux États-Unis ou même au Japon. La Suède donne l'exemple inverse d'une répartition très égalitaire des revenus. C'est aussi le pays où la part des services privés dans l'emploi total est la plus petite, ce qui est compensé par le poids particulièrement élevé des services publics. Ceux-ci sont financés par des prélèvements obligatoires [...] acceptables socialement si la qualité des prestations fournies en contrepartie est suffisante. Cela semble le cas de la Suède.

« [...] Mais cela implique un niveau élevé de qualification dans les services, une forte cohésion sociale et une population active globalement assez homogène. Or, la population en Suède, avec une part très réduite d'immigrés non scandinaves, est justement plus homogène que dans les autres pays. Le modèle américain est sans doute plus apte à offrir des emplois à une population très diversifiée sur le plan culturel et en termes de niveaux de productivité » [Position du ministère de l'Économie devant la commission des Comptes de la nation de juillet 1991 ; cité par Husson, 1991, p. 25],

Cette position ne révèle-t-elle pas explicitement un choix de société, là où les experts officiels médiatisés jugent habituellement qu'il n'est qu'une politique possible ? Car la commission Minc a bien pointé l'existence d'un autre choix possible, qu'elle appelle elle-même « sortie de crise par le haut » en se référant aux précédents travaux préparatoires au XI^e Plan menés sous la direction de Jean Gandois :

« Il n'existe pas qu'une seule sortie de la crise de l'emploi. Il convient d'allier prudemment plusieurs voies. La plus ambitieuse est bien évidemment préférable : elle s'appuie sur la qualification, la professionnalité des salariés, la spécialisation de notre économie. Elle est conduite pour le moyen et long terme et constitue la garantie de la performance globale de notre industrie et de nos services, en intégrant recherche et innovation dans nos produits à forte valeur ajoutée. Mais, pour casser le noyau dur du chômage, la France ne peut se passer d'autres approches, trop souvent identifiées comme relevant d'une sortie " par le bas ", quitte à essayer d'en éliminer les effets d'entraînement les plus négatifs. Le maintien et le développement d'emplois moins qualifiés resteront longtemps encore une condition de notre performance. Cette existence, côte à côte, d'emplois très qualifiés et moins qualifiés va aussi de pair avec un mieux-être pour la société. Cependant, privilégier une voie sur l'autre conduirait à une impasse : avant que la sortie " par le haut ", c'est-à-dire par la qualification, ne triomphe seule, le chômage serait encore plus insupportable ; si s'imposait exclusivement la sortie « par le bas », l'économie française ne tarderait pas à être pénalisée, donc marginalisée à l'échelle internationale » [Minc, 1994, pp. 99-100].

On ne peut qu'admirer le sens du consensus que contient cette phrase, certainement retravaillée pour obtenir l'aval de tous les membres de la commission. Malheureusement, l'examen concret des politiques retenues sur le court et le long terme par la commission Minc ne résiste pas à cette conclusion que nous justifierons au chapitre suivant : le développement des emplois qualifiés à forte valeur ajoutée sera bel et bien contraint par les débouchés. Le choix de politique économique résultant de l'adoption des critères de convergence, que jamais la commission Minc ne remet en question, condamne en effet la possibilité de politiques de relance coordonnées à l'échelle européenne. Ce qui ne laisse plus comme seule perspective pour créer des emplois... que d'adopter la sortie par le bas²⁴...

Le libéralisme équitable selon Minc : équité versus égalité

S'il n'est pas question d'importer le modèle américain dans une « France salariale protégée », attachée à des acquis sociaux jugés corporatistes, la recherche d'un libéralisme équitable qui atténuerait les effets de la concurrence représente selon Minc l'avenir. Il faudrait pour cela mettre en cause le modèle égalitariste :

« La France a vécu jusqu'ici sur un modèle égalitaire simple : accroître de façon uniforme les droits juridiques ou sociaux, réduire les inégalités de revenus, développer pour tous les prestations sociales. Cette démarche a été appliquée avec des succès variables durant les Trente Glorieuses à une économie plus repliée sur elle-même, plus inflationniste et bénéficiant encore d'une croissance génératrice de plein-emploi. Certains contestent d'ailleurs que ce modèle ait été équitable, l'égalité des chances ne suffisant pas à compenser la capacité très différente des individus à se réaliser. Ce compromis est remis en cause par l'évolution vers une société plus ouverte, plus individualiste, avec pour toile de fond une croissance plus sélective et un emploi moins stable. [...] L'État-providence représente à la fois un facteur de cohésion sociale par les prestations qu'il fournit et un risque pour l'emploi peu qualifié dans la mesure où le poids de son financement pèse sur l'économie sans que cela soit justifié par une efficacité de fonctionnement et une sélectivité suffisante.

[...] « Dans un tel contexte, il faut identifier les inégalités inefficaces et injustes qui doivent être combattues, développer les formes d'équité qui sont un facteur d'efficacité, et trouver le niveau acceptable d'inégalités nécessaires pour assurer le dynamisme de l'économie » [Minc, 1994, p. 89].

Il s'agirait donc de restaurer l'efficacité du marché, tout en construisant un compromis qui rende acceptables les inégalités qu'engendre inévitablement le fonctionnement d'un marché du travail concurrentiel.

L'efficacité économique en matière d'emploi implique de mettre en place les réformes structurelles permettant au coût du travail de diminuer. Or, il est impossible pour des considérations

de cohésion sociale de s'attaquer au Smic. Les réformes passent donc nécessairement par la prise en charge de la baisse du coût du travail par la communauté nationale, ce qui pose le problème de l'équité du prélèvement des ressources nécessaires. Cependant, Minc ainsi que Maarek [1994, p.80] estiment que la maîtrise des dépenses sociales est le préalable à la discussion sur l'assiette de prélèvement. Toute réforme serait inéquitable tant que le poids des prélèvements s'opère contre le droit à l'emploi des moins qualifiés.

Minc écrit cependant que « le financement de la protection sociale qui [...] continue à être assis pour l'essentiel sur des cotisations sociales a absorbé les gains de productivité, au détriment de l'emploi et des salaires directs » [Minc, 1994, p. 97].

Maarek, plus explicite, propose de transférer vers le budget de l'État le financement de la protection sociale qui pèse sur les salaires et qui alourdit le coût du travail (*infra*). C'est dans ce cadre qu'il serait alors possible de définir l'assiette de prélèvement la plus équitable.

L'équité est ainsi devenue le maître-mot pour promouvoir la juste dose d'économie sociale au sein d'une économie libérale. Pour la définir, Minc s'inspire directement d'un des trois principes que construit J. Rawls. Il s'agit du principe selon lequel les inégalités sont acceptables pour des considérations d'efficience si cette efficience contribue à améliorer la situation des plus défavorisés. Mais, curieusement, Minc oublie les deux autres principes d'équité de J. Rawls [1987], le principe d'égalité des droits et le principe d'égalité des chances (Freyssinet [1995] en s'appuyant sur l'article de Dupuy [1995]). Cette omission nous semble bien peu fortuite dans la mesure où le propos de Minc vise à fustiger le modèle « égalitariste » sur lequel reposait la croissance française des années 1950-1975²⁵. C'est précisément cette égalité des droits, notamment à la santé et à l'éducation, que Minc met en question plus loin en fustigeant l'inefficacité du système de protection sociale et du système scolaire qui, sous couvert d'ouverture à tous, auraient favorisé les plus aisés. Ces systèmes sont sans aucun doute perfectibles. Mais il n'est pas évident que Minc soit plus équitable. Dans certains pays, ce système ne conduit pas à autre chose qu'à une société à deux vitesses...

La politique de l'emploi libéral-sociale en action

Un partage des revenus défavorable aux salaires

Minc et Maarek s'accordent avec de nombreux économistes de réputation moins libérale [Drèze et Malinvaud, 1993] pour affirmer que le partage des gains de productivité s'est, en France, effectué en faveur des salaires contre l'emploi. Il serait alors nécessaire de modifier les normes de répartition des gains de productivité pour favoriser l'emploi. Le rapport Maarek et le rapport Minc s'accordent pour dire que « le coût salarial par tête doit augmenter moins vite que la productivité » [Minc, 1994, p. 101], et très précisément de « un point de moins que la productivité » [Maarek, 1994, p. 21].

La rupture avec le compromis salarial égalitariste des années 1950-1970 – celui qui garantissait l'indexation de tous les salaires sur les gains de productivité et les prix –, déjà entamée avec la désindexation des salaires sur les prix, serait alors définitivement consommée.

La norme de répartition des gains de productivité proposée n'est pas neutre puisqu'elle signifie explicitement la poursuite d'un partage des revenus en faveur des profits, avec cependant le vœu que ces profits soient investis en emplois. Or, faut-il le rappeler, la politique de désinflation compétitive mise en œuvre depuis dix ans s'est déjà traduite par les résultats historiques que l'on connaît : la part des salaires dans la valeur ajoutée a chuté de façon vertigineuse, régressant de près de 68,7 % en 1981 à sans doute 59,8 % en 1994. Quant à la part de l'excédent brut d'exploitation, c'est-à-dire la part des profits, elle passe durant la même période de 25,8 % à 32,2 %. Début 1996, alors que la consommation des ménages fait défaut pour soutenir la croissance, la modération salariale, clé de voûte de la désinflation compétitive, est toujours tenue à bout de bras par le gouvernement Juppé.

Pour asseoir définitivement la bonne répartition des revenus, la modification des structures de négociation collective permettrait certes, selon Maarek, de modérer encore plus les ardeurs revendicatives des salariés qualifiés, les *insiders*. Mais celui-ci précise que les gisements d'emplois, à taux de croissance inchangé, ne se situent pas dans le secteur primaire. De plus, il souligne les effets limités d'une baisse des salaires

dans les entreprises utilisant du travail qualifié et versant un salaire d'efficience. Cela semble corroboré par Dormont [1994] lorsqu'elle constate que l'élasticité emploi-salaire décroît avec le niveau de qualification. Dans cette optique, le problème du chômage dépend alors moins de la part des salaires dans la valeur ajoutée que du coût relatif du travail non qualifié.

Mais, avant d'aborder ce point, il est nécessaire de discuter une autre hypothèse, celle selon laquelle la modération salariale serait nécessaire pour faire face à la concurrence internationale.

Salaires, compétitivité et délocalisations

Les partisans de la modération salariale estiment aussi que le coût salarial influence négativement la compétitivité d'une économie. L'excès du coût salarial en France, dû à des acquis sociaux (les charges sociales) dont ne bénéficient pas les nouveaux pays industrialisés (NPI) de l'Asie du Sud-Est, conduirait ainsi à des délocalisations destructrices d'emplois. C'est ce qu'avance le rapport Arthuis. Ici encore beaucoup d'idées reçues doivent être discutées.

En premier lieu, le poids des échanges commerciaux de ces pays avec la CEE est faible. Ils ne représentaient, en 1992, que 1,4 % du PIB communautaire pour les importations et 1 % pour les exportations.

Les flux d'investissements directs de la CEE vers cette zone sont également négligeables. Les flux d'investissements français vers les NPI n'ont représenté que 2 milliards de francs en 1992 sur un total de 100 milliards d'investissements directs français à l'étranger, dont 80 % se sont effectués à l'intérieur de la CEE. On ne peut donc pas parler de fuites de capitaux vers l'Asie.

Alors que le rapport Arthuis n'illustre pas, par des éléments chiffrés, les conclusions alarmantes qu'il tire, Mathieu et Sterdyniak [1994] montrent que les pertes d'emplois dues aux délocalisations sont limitées à l'échelle macroéconomique. À l'aide du modèle Mosaïque de l'OFCE, ils estiment que l'effet des délocalisations sur le chômage a été de l'ordre de 0,5 à 0,6 %.

Est-il une fois de plus nécessaire de rappeler que, même en intégrant les charges sociales, la France est loin d'être le pays où les coûts salariaux

sont les plus élevés ? Le coût salarial français est inférieur à celui de l'Allemagne, son principal partenaire européen. Selon le CERC, l'évolution du coût salarial sur la période 1966-1990 a été, en taux de croissance annuelle, de 5,2 % contre 7,2 % pour l'Allemagne, 6,3 % pour le Japon et 3,6 % pour les États-Unis.

Tableau 2
Coûts salariaux horaires dans l'industrie en 1994 (en indice, France = 100)

Pays	coût horaire
Allemagne	128
Belgique	103
Japon	81
Pays-Bas	113
France	100
États-Unis	85
Italie	81
Royaume-Uni	69
Espagne	59

Source : Rexecode, *in* Mine [1994, p. 229].

Faut-il encore préciser que les pays développés dont les coûts salariaux unitaires sont les plus élevés, tels l'Allemagne ou le Japon, ont une balance commerciale excédentaire ? Ce résultat n'indique-t-il pas la supériorité des pays ayant choisi une stratégie de compétitivité hors prix ?

Minc [1994, p. 231] le reconnaît : « A long terme, les évolutions relatives des coûts salariaux unitaires ne permettent pas d'expliquer complètement l'évolution des performances enregistrées par le commerce extérieur. Ce qui suggère que la compétitivité des pays les plus développés dépend, dans une large mesure, des avantages hors prix, tels que la qualité des produits, l'innovation, ou l'adaptation aux besoins de la clientèle et, simultanément, une orientation vers des produits à plus forte valeur ajoutée. »

Dans ce cas, n'est-il pas plus logique, pour les pays développés, de laisser jouer les avantages comparatifs dont chaque pays pourrait tirer parti en se spécialisant sur un tel créneau hors prix ?

Comment abaisser le coût relatif du travail non qualifié sans aviver la question sociale ?

Plus que la modération de l'ensemble des coûts salariaux, déjà acquise, l'objectif principal de la politique structurelle devrait porter, selon les experts, sur l'abaissement du coût relatif du travail non qualifié. Cette idée est présente à la fois chez Drèze-Malinvaud [1993], dans le Livre blanc de la Commission européenne [1993], chez Maarek [1994] et chez Minc [1994].

Le chômage des non-qualifiés serait ainsi devenu la principale source de dysfonctionnement du marché du travail. Pourtant, loin d'organiser une mobilité ascendante vers les emplois qualifiés – et pour cause, puisqu'ils sont rationnés par l'absence de demande liée à l'adoption des critères de convergence –, la société pourrait exploiter des « gisements d'emplois dans les activités de services aux personnes, aux ménages, pour l'environnement et dans nos villes, dont le développement correspond à une aspiration et à un besoin collectif. L'ampleur de ce mouvement dépendra de la part que prendront les services marchands » [Minc, 1994, p. 100]. Des gisements d'emplois à faible valeur ajoutée existeraient donc car la France serait en retard en ce domaine. Mais le coût du travail non qualifié serait excessif pour assurer les conditions d'une rentabilité acceptable dans le secteur marchand. La réduction du coût relatif du travail non qualifié fait alors l'unanimité chez Drèze-Malinvaud [1993] tout comme chez Maarek et Mine. Ce dernier affirme en effet :

« Deux caractéristiques pèsent sur notre économie et sans doute sur notre emploi : une faible dispersion des salaires – le salaire minimum représente 75 % du salaire ouvrier moyen, alors que ce pourcentage est de 40 % aux États-Unis – et un écart important entre le salaire net et le coût salarial total supporté par l'entreprise » [Minc, 1994, p. 108]

La France souffrirait en effet d'une distribution des salaires trop homogène (tableau 5, infra), ce qui contraint l'offre de services à faibles gains de productivité. Cette faible dispersion, héritée de la période égalitariste antérieure, serait due en grande partie au Smic et à ses principes d'évolution.

Maarek [1994, p. 107] désigne explicitement le Smic comme cause essentielle du chômage en France : « On peut donc penser que les modalités spécifiques d'établissement du Smic en France, relativement aux autres pays, expliquent certaines des rigidités que nous avons analysées [...]. Nous avons vu au chapitre III que le coût du travail associé au Smic formant le pivot du système des prix relatifs rendait difficiles les ajustements de compétitivité-prix dans une union monétaire (on ne peut à

la fois ancrer la valeur de la monnaie sur une référence extérieure et décréter le niveau du salaire minimum), au chapitre IV que le coût du travail associé au Smic pouvait être l'une des causes du chômage structurel, au chapitre VI, enfin, que l'existence d'un coin fiscal-social très élevé au niveau du salaire minimum était une désincitation au travail et à l'embauche. »

Le Smic, qui touche désormais 8,2 % de la population active contre 2,7 % en 1972, se serait ainsi « retourné contre ceux qu'il était censé protéger » [Maarek, 1994, p. 107]. Il s'agirait donc, à l'instar des modèles américain et britannique, d'accroître la dispersion des salaires afin de provoquer des créations d'emplois peu qualifiés.

Ainsi peut-on lire dans le rapport de l'OCDE sur la France que « [...] l'hypothèse d'un chômage répondant aux critères de la théorie classique paraît vérifiée dans certains cas. Le meilleur exemple en est celui des personnes peu qualifiées, qui sont pour la plupart des jeunes. Dans un marché totalement concurrentiel, ces travailleurs, dont la productivité marginale est faible, recevraient de très bas salaires ; par contre, si un salaire minimum est imposé, les personnes dont le coût du travail est supérieur au produit marginal qu'elles dégagent sont exclues du marché pour des considérations de prix et se retrouvent au chômage. En fait, le chômage frappe plus particulièrement les catégories payées autour du Smic. [...] Tout rétrécissement des écarts de salaire, s'il est bénéfique du point de vue de la répartition du revenu, s'est révélé aller à l'encontre du but recherché dans le domaine de l'emploi : depuis 1973, c'est systématiquement dans les pays où la dispersion des salaires est la plus faible, comme en France, que le chômage a le plus augmenté » [OCDE, 1991]²⁶.

L'élargissement de l'éventail des rémunérations du travail, et, plus précisément, l'abaissement du coût du travail non qualifié passent cependant par plusieurs voies. Le problème devient dès lors un problème politique : comment abaisser le coût du travail sans que la mesure paraisse par trop impopulaire ? Ce suivi est constant.

On lit ainsi dans le rapport Minc à propos de la revalorisation du Smic : « La commission a fait le choix d'une solution raisonnable : au minimum, remettre en cause le principe des coups de pouce – ce qui est d'ailleurs le cas depuis deux ans –, et, au maximum, revenir à la simple indexation sur les prix. Sous réserve de l'un ou de l'autre de ces ajustements, la commission a marqué son attachement à l'existence d'un salaire

minimum » [Minc, 1994, p. 102].

Faute de pouvoir détrôner ce salaire minimum auquel l'opinion est attachée – et dont l'effet sur la consommation des ménages est généralement oublié²⁷ –, les différentes variantes du consensus libéral-social²⁸ s'accordent toutes pour abaisser l'autre partie du coût salarial que sont les charges sociales, et en particulier celles portant sur les bas salaires.

Maarek désigne explicitement ce coin socialo-fiscal comme un facteur aggravant le chômage. L'argumentation est d'un redoutable néoclassicisme : « D'un point de vue économique, une augmentation de la taxation du travail s'analyse *ex ante* comme une variation de plusieurs prix relatifs : prix relatif capital-travail pour l'entreprise (si le travail n'est pas homogène, la fiscalité peut affecter le prix relatif des différentes catégories de travail, travail qualifié et non qualifié par exemple) ; prix relatif de la consommation présente par rapport au loisir et prix relatif de la consommation présente par rapport à la consommation future (si les revenus de l'épargne sont taxés comme ceux du travail) pour les ménages offreurs de travail » [Maarek, 1994, p. 75].

Toute variation du coût relatif du travail non qualifié, obtenue grâce à un abaissement du coin socialo-fiscal serait alors de nature à favoriser l'embauche de ceux qui constituent le noyau dur du chômage.

Minc [1994, pp. 104-106] n'ignore pas les effets pervers associés aux allègements de charges sociales. Il insiste en particulier sur les effets de seuil qui apparaissent lorsqu'est mise en place une mesure ciblée uniquement sur les bas salaires. La solution d'une franchise de cotisations sur tous les salaires aurait selon lui l'avantage d'éviter de tels effets de seuil. Le rapport du précédent groupe « Choisir l'emploi » du XI^e Plan, présidé par Bernard Brunhes, avait déjà préconisé une franchise sur les mille premiers francs du salaire brut de chaque salarié pour réduire le coût du travail non qualifié²⁹. Maarek [1995, p. 131] propose « la mise en place d'une franchise des cotisations qui ne s'appliquerait que sur la part patronale ». C'est finalement une franchise de 6 000 francs sur les cotisations maladie patronales qui a finalement retenu la faveur de la commission Mine. Ce dernier relate également que la commission a longtemps débattu, sans parvenir à un consensus, pour savoir si une exonération totale de charges sociales sur les bas salaires pouvait créer un choc psychologique, quitte à accepter des effets de seuil importants. Quelques mois plus tard, les mesures pour l'emploi du premier gouvernement Juppé trancheront cette question. Elle retiendront

l'hypothèse du choc psychologique en prenant le risque de la possibilité d'effets de seuil. Le plan emploi du premier gouvernement Juppé exonère en effet de charges sociales les entreprises, quel que soit leur secteur d'activité, totalement pour les salaires au niveau du Smic, et partiellement jusqu'à 1,2 fois le Smic³⁰. Le contrat initiative-emploi (CIE), qui prévoit une exonération des charges sociales et le versement d'une prime de 2 000 francs aux entreprises qui embauchent un chômeur de longue durée, s'inscrit dans cette logique d'abaissement des coûts salariaux sans réduction du salaire direct (voir encadré page 117).

Notons que, dans la même direction, la loi quinquennale du gouvernement Balladur avait déjà exonéré les cotisations patronales concernant les allocations familiales pour les salaires allant jusqu'à 1,1 fois le Smic.

Le tableau 3, tiré de Minc [1994, p. 235] recense les différents moyens qui, selon l'auteur, permettraient d'alléger le coût relatif du travail non qualifié. Pour chaque cas de figure, en fonction des publics cibles, sont évalués le coût du Smic, la baisse du coût global du travail, le montant des transferts nécessaires et les effets sur l'emploi. Les éventuels effets de seuil sont également mis en évidence. Ils surviennent lorsque les entreprises ne trouveraient plus avantage à embaucher au-dessus du salaire faisant l'objet d'un allègement de charges sociales.

Tableau 3
Examen de solutions d'allègement des charges sociales
sur les bas salaires

	Budgétisation Allocation familiale (loi quinquennale emploi)	Franchise sur les 1 000 premiers francs de tout salaire (0 ^{re} Plan)	Franchise de cotisations maladie sur les 6 000 premiers francs de tout salaire	Suppression totale des cotisations du Smic	
				Baisse exclusive du Smic	Franchise pour tout salaires
Coût global du Smic Smic brut : 6 010 F Smic net : 4 790 F	8 360 F	7 960 F	7 610 F	6 010 F	6 010 F
Baisse du coût global du travail au Smic	- 325 F (- 3,7 %)	- 400 F (- 4,8 %)	- 750 F (- 9 %)	- 2 350 F (- 28 %)	- 2 350 F (- 28 %)
Cible	de 1 à 1,6 Smic de 3,1 à 6,9 millions de salariés (de façon progressive)	ensemble des salariés du privé 13,5 millions	ensemble des salariés y compris administration : 19,6 millions	salariés au Smic 3,1 millions	ensemble des salariés 19,6 millions
Montant des transferts	10 milliards la 1 ^{re} année 100 milliards sur 6 ans (mise en place progressive)	48 milliards de francs (1,3 point de csg)	175 milliards	88 milliards	555 milliards
Effets emplois sur 5 ans	70 à 130 000	70 à 250 000	250 à 900 000	ND	ND
Effets de seuil	Oui	Non	Non	Oui, très important	Non

ND : non déterminé.
Source : Mine [1994].

C'est pourquoi les franchises de cotisations sur les salaires, applicables à tous les salaires, ne font pas l'objet d'effets de seuil, à la différence des mesures incluant explicitement une limite pour la perception de l'exonération (par exemple l'exonération de cotisations pour les allocations familiales pour les salaires allant jusqu'à 1,1 fois le Smic).

Comment financer l'allègement du coût du travail

Les mesures qui prétendent réduire la taxation pesant sur le travail nécessitent évidemment que les ressources manquantes pour la Sécurité sociale puissent être prélevées ailleurs que sur les salaires.

Avant le débat sur le plan Juppé, deux positions se sont affrontées parmi les experts officiels. La première préconise l'instauration d'une TVA « sociale ». Celle-ci aurait l'avantage de ne pas augmenter le taux d'imposition directe, mais elle ferait contribuer à même hauteur tous les ménages quel que soit leur revenu. La TVA est en effet un impôt indirect frappant au même taux tous les revenus sans distinction. La seconde proposition, présente également dans les rapports Maarek, Minc et Foucauld, consiste à dire que la fiscalisation du financement de la protection sociale – par une CSG généralisée par exemple plus ou moins

étendue aux revenus du capital – constituerait la réforme moderne pour un financement équitable de la protection sociale. Elle serait l'occasion de la définition, dans le débat social, de l'assiette et/ou des taux de cotisation les plus équitables. Une telle réforme serait, pour ses partisans, moins pénalisante pour l'emploi, car elle supprimerait les charges qui pèsent sur les salaires, et donc réduirait les coûts salariaux. Elle contribuerait d'autre part à faire participer les revenus du capital.

Nous ne pouvons ici traiter de la réforme de la protection sociale de façon approfondie. Cependant, soulignons que le débat sur l'efficacité de l'abaissement du coût du travail ne saurait être séparé de celui des sources de son financement. Sur ce point, Cotis et L'Horty [1996] avancent, à l'aide d'un modèle WS-PS (*supra*), que les différents modes de prélèvement envisageables (hausse des cotisations salariales, CSG, TVA, taxation du capital) ont un effet strictement équivalent sur le chômage d'équilibre. Mais la taxation du capital aurait un effet dépressif plus important sur l'activité : cette taxation accroît le coût du capital et en réduit l'accumulation, ce qui exerce à terme une influence négative sur la croissance. Une fois de plus, il faudra donc épargner le capital.

Ceux qui considèrent que le coût du travail est le facteur déterminant des créations d'emplois ne peuvent que souhaiter l'exonération des entreprises de la participation au financement de la protection sociale et justifier leur choix en proposant une assiette équitable répartie sur le reste des agents économiques. C'est la philosophie des mesures immédiates du plan Juppé. Parmi celles-ci, prises par ordonnance début 1996, le RDS (remboursement de la dette sociale), un prélèvement de 0,5 % sur 95 % du salaire pendant treize ans et le relèvement de 1,2 % de la cotisation maladie des retraités.

On peut cependant discuter de l'équité de cette assiette. Le RDS est un prélèvement au taux uniforme, donc sans progressivité, qui s'applique à tous les revenus concernés, ceux des chômeurs comme ceux des cadres.

Les effets d'une telle assiette moins pénalisante pour l'emploi sont loin d'être garantis, notamment si le cercle vicieux récessionniste décrit plus haut s'enclenche. La fiscalisation se traduirait en effet par un prélèvement supplémentaire sur les ménages si l'assiette exclut les entreprises et leurs revenus financiers. Ce qui pourrait annihiler les effets positifs sur la consommation de la préservation du salaire direct des ménages. Cette hypothèse est loin d'être aberrante si tout le financement repose sur les ménages, et même si tous y participent équitablement, revenus financiers des ménages, retraités et chômeurs compris (sauf les chômeurs en fin de droit et les retraités au minimum vieillesse).

Dans une situation de croissance ralentie, le financement de l'exonération des cotisations patronales est reporté intégralement sur les ménages. Leur revenu disponible et la consommation baisseront alors que les entreprises saisiront l'occasion d'alléger leurs coûts. De 1993 à 1996, le montant des exonérations de cotisations patronales a été de l'ordre de 140 milliards de francs alors que les prélèvements supplémentaires pesant sur les ménages ont représenté quelque 200 milliards de francs.

Il reste à établir la part entre l'effet d'aubaine qu'une telle réforme équitable du financement de la protection sociale produirait pour les entreprises, et l'effet réel sur l'emploi. Et ce alors que le coût salarial total en France est déjà inférieur à celui de certains de nos principaux concurrents européens.

La politique économique du gouvernement Juppé

Dès le mois de mai 1995, malgré l'objectif affiché d'une relance de l'économie, la politique du gouvernement Juppé est bornée par le respect du cadre imposé par les critères de convergence du traité de Maastricht, soit, entre autres, la réduction des déficits publics et le respect des parités monétaires. C'est pourquoi les mesures budgétaires n'ont pu être financées que par un relèvement d'impôts, alors que la politique monétaire est neutralisée. Le discours de Jacques Chirac du 26 octobre 1995 affirmera définitivement l'objectif de rigueur budgétaire, se traduisant par la recherche d'une maîtrise sévère des dépenses.

La politique budgétaire

En mai-juin 1995, les mesures budgétaires nouvelles (63 milliards) portent essentiellement sur l'emploi, le logement et l'exclusion. Elles sont intégralement financées par l'impôt. Ainsi, le taux de TVA passe de 18,6 % à 20,6 % (pour 17,4 milliards de recettes nouvelles). Le taux de l'impôt sur les sociétés est majoré de 10 points (12 milliards de recettes). La surtaxe sur l'impôt de solidarité vise à générer 900 millions de recettes nouvelles. D'autre part, la remise forfaitaire de 42 francs sur la CSG, dont bénéficiaient les salariés depuis 1991, est supprimée pour 7 milliards de recettes qui doivent combler le déficit de l'assurance vieillesse. Enfin, le ralentissement des rentrées fiscales a contraint le gouvernement à alourdir la

fiscalité sur l'épargne. Le discours du 26 octobre de Jacques Chirac marquera une étape importante. L'objectif de réduction des déficits est plus que jamais affirmé pour mettre fin aux mouvements de spéculation contre le franc dus à l'ambiguïté du discours électoral du président. Cela se traduit par l'affirmation d'un objectif de maîtrise des dépenses pour éviter de procéder à de nouveaux relèvements fiscaux.

La politique monétaire et la politique de change

La politique monétaire suit strictement les règles imposées par les critères de convergence. La décision symbolique prise dès le lendemain de l'élection présidentielle de ne pas revoir à la baisse la parité du franc par rapport au mark contraint la Banque de France à ne pas baisser significativement ses taux d'intérêt, bien qu'une très légère baisse, elle aussi symbolique, au lendemain de l'annonce du plan Juppé, se soit produite afin d'assurer les marchés que la France ne s'engagera pas vers l'autre politique. La crédibilité retrouvée du gouvernement après le discours du 26 octobre et l'affirmation de cette ligne malgré les mouvements sociaux de l'automne 1995 ont été récompensés par le geste de la Banque de France qui a baissé en janvier ses deux taux directeurs de 0,25 %, à la suite d'une baisse des taux allemands.

La politique salariale

Le gouvernement affirme en mai 1995 ne pas vouloir opposer le salaire à l'emploi. Le Smic est ainsi revalorisé de 4 % au 1^{er} juillet 1995. Les retraites de base sont augmentées de 0,5 % pour 11 millions de personnes. D'autre part, le minimum vieillesse et l'allocation aux adultes handicapés sont revalorisés de 2,8 % au 1^{er} juillet 1995. L'allocation rentrée scolaire est triplée. Cependant, l'importance du déficit public a poussé le gouvernement à geler le salaire des fonctionnaires pour réduire la masse affectée à la fonction publique. Le cap de la rigueur salariale est également réaffirmé à l'issue des mouvements sociaux.

La politique de l'emploi

Le « plan d'urgence pour l'emploi » comporte, outre les aides au logement et les aides aux PME, trois mesures essentielles :

- le contrat initiative-emploi (CIE) prévoit une exonération totale de charges sociales sur la partie du salaire inférieure au Smic, et une exonération de 40 % au niveau du Smic pour l'embauche d'un chômeur de longue durée. Le tout assorti d'une

prime de 2 000 francs par mois pendant deux ans versée à l'employeur. Le coût annuel d'une telle mesure est chiffré à 21,7 milliards. Début 1996, il a permis de créer 186 000 emplois. Cependant 146 000 auraient été de toute façon créés et auraient fait l'objet d'un « effet d'aubaine » ;

- le complément d'adaptation à l'emploi (CAE) prévoit une subvention de 2 000 francs pendant neuf mois pour l'embauche d'un jeune en difficulté sur un CDI ou un CDD pendant au moins douze mois. 2,4 milliards sont prévus au total pour les jeunes, incluant un doublement de l'aide au premier emploi des jeunes diplômés au chômage depuis au moins trois mois, et l'augmentation de la prime (de 7 000 à 10 000 francs) versée aux entreprises pour les apprentis ;

- le coût du travail non qualifié sera substantiellement réduit : quels que soient leur taille et leur secteur d'activité, les entreprises bénéficient d'une exonération totale de charges sociales au niveau du Smic, puis partielle jusqu'à 1,2 % du Smic.

Rupture ou continuité avec la pensée unique ?

Dès mai 1995, malgré les dépenses nouvelles, la politique économique française n'a pas dérogé aux principes de la désinflation compétitive. Nombreux sont ceux qui, de Jean Gandois aux libéraux comme Alain Madelin s'inspirant de l'économie de l'offre, estiment qu'une réforme de l'État se matérialisant par une rationalisation des dépenses s'impose plus encore.

Le ralliement du gouvernement Juppé à ce que certains de ses membres pourfendaient comme étant de la pensée unique provient en premier lieu de l'impossibilité de baisser significativement les taux d'intérêt en raison de la parité conservée avec le mark. Il est ensuite lié à l'impossibilité de financer les nouvelles mesures budgétaires autrement que par l'impôt, c'est-à-dire par l'instrument ayant théoriquement l'effet multiplicateur le moins élevé, dans une perspective de relance budgétaire – parce que l'injection de liquidités dans le circuit est dans le même temps annulée par des prélèvements fiscaux. Mais surtout, le gouvernement n'a pas su convaincre les mouvements de capitaux de la crédibilité d'une orientation affichée qui a longtemps oscillé entre les ultra-libéraux et les néogaullistes partisans d'une autre politique, ce qui l'obligea à une rigueur

budgétaire accrue à partir du 26 octobre 1995.

Quant à la politique de l'emploi, elle demeure centrée sur l'abaissement du coût du travail. Elle utilise essentiellement l'arsenal des subventions à l'emploi et des exonérations de charges sociales, principalement pour réduire le coût du travail non qualifié. L'action porte donc essentiellement sur l'offre et plus exactement sur les grandeurs structurelles du marché du travail (en l'occurrence les coûts salariaux et non les autres coûts) et timidement sur la demande, *via* les augmentations du Smic et de certaines prestations sociales que peuvent annihiler les hausses d'impôts directs et indirects. Elle suppose que le chômage est essentiellement dû à un excès du coût du travail.

Dès mai 1995, l'ensemble s'inscrivait dans le cadre de la poursuite de la désinflation compétitive et ne contenait pas les ingrédients d'une relance de la demande effective dont l'insuffisance était pourtant reconnue par certains membres du gouvernement comme une cause majeure du chômage de masse.

Temps partiel contre réduction de la durée du travail à temps complet

L'évolution des gains de productivité pose inévitablement la question de la réduction du temps de travail. La question du temps de travail est ainsi, selon Minc [1994, pp. 107-111], un des rares domaines où existeraient des marges de manœuvre. Et pour cause, puisque l'enrichissement du contenu en emplois de la croissance, dont la réduction du temps de travail est une modalité, est *a fortiori* nécessaire si l'on s'interdit d'agir sur le volume de travail par des politiques de relance de la croissance. Pourtant, sans justification aucune, Minc écarte la possibilité d'une réduction de la durée du travail à temps plein pour se focaliser sur le temps partiel :

« Un profond scepticisme a animé notre commission à propos d'une réduction légale, collective et homogène du temps de travail. [...] Dans ce contexte, les avantages du travail à temps partiel ont fait la quasi-unanimité de la commission » [*ibid.*, pp. 108-109].

Et pour cause, car le débat sur la réduction du temps de travail à temps complet poserait inévitablement le problème de la compensation salariale et donc du partage de la valeur ajoutée. Ce débat serait d'autant plus aigu que les gains de productivité n'ont cessé d'augmenter pour une durée du travail à temps complet stable depuis 1981.

Si elle demeure moins développée que dans d'autres pays européens, cette forme particulière d'emploi qu'est le temps partiel s'est

considérablement développée dans la période récente. Tandis que l'emploi à temps complet a diminué de 4 % entre 1979 et 1989, la France a ainsi enregistré un fort recul du volume de travail en même temps qu'une progression importante du travail à temps partiel (+ 47,3 %), plus importante qu'au Royaume-Uni (+ 33,1 %), pays européen où le temps partiel est le plus important (Hoang-Ngoc et Lefresne, 1994). La part des emplois à temps partiel est ainsi passée de 8,2 % à 12 %.

La loi quinquennale avait déjà assoupli les conditions de recours au temps partiel [Hoang-Ngoc et Lefresne, 1994]. Tout d'abord, en annualisant le temps partiel, elle facilite l'aménagement du temps de travail tout en fusionnant le temps partiel avec le travail intermittent. Elle facilite également le recours aux heures complémentaires qui ne sont pas rémunérées au taux des heures supplémentaires dans le cadre d'un contrat à temps partiel. Celles-ci peuvent atteindre le tiers, au lieu de 10 %, de l'horaire prévu dans le contrat. De plus, l'abattement de 30 % des cotisations sociales pour l'embauche d'un temps partiel s'applique désormais à des horaires hebdomadaires entre 16 et 32 heures. Cet abattement peut d'autre part être cumulé avec l'exonération des cotisations d'allocations familiales pour des salaires inférieurs à 1,1 fois le Smic.

Pour la plupart des travailleurs qui ne le choisissent pas, le temps partiel peut cependant être considéré comme une forme de réduction du temps de travail sans compensation salariale. Il est fortement utilisé dans les secteurs à faibles gains de productivité mais où se trouveraient les gisements d'emplois. C'est pourquoi sa promotion assouplirait considérablement les conditions de gestion des ressources humaines dans ces secteurs, tant du point de vue des horaires variables que du point de vue du coût salarial.

La promotion du temps partiel apparaît également comme le complément nécessaire d'un modèle où, à l'instar des États-Unis, « s'opposent terme à terme :

- le secteur industriel, où la durée hebdomadaire du travail demeure à des niveaux élevés et semble même s'accroître depuis les années 80. Elle était de 43,7 heures en 1989, et, à cette date, près de 20 % des salariés de l'industrie ont des horaires de 49 heures ou plus. Secteur où aussi le temps partiel demeure peu fréquent. L'horaire moyen, temps plein et temps partiel confondus, est ainsi de l'ordre de 41 heures et les salaires relativement élevés ;

- le tertiaire, où la durée hebdomadaire moyenne du travail est proche de 30 heures, où donc le temps partiel est fortement développé ; où, simultanément, le salaire horaire est de l'ordre des quatre cinquièmes de

celui de l'industrie, voire inférieur aux deux tiers de celui-ci comme dans le commerce de détail » [Rigaudiat, 1994, p. 173]. Cependant, en France, la masculinisation croissante des salariés embauchés à temps partiel (36 % d'hommes en 1994 contre 25 % en 1992) et la diffusion de cette forme d'emploi dans les grandes entreprises industrielles [Chastaud, 1995] témoignent d'une généralisation de cette nouvelle norme d'emploi dans l'ensemble de l'économie.

Le libéralisme social à la française : résumé des propositions

Au total, il est frappant de voir à quel point les recommandations essentielles de politique économique sont des déclinaisons des recommandations de l'OCDE (1991 ; 1995) qui ont au moins le mérite d'ignorer les contextes sociopolitiques nationaux pour définir l'essentiel de la matrice libérale.

Ce message peut être décliné en une variété de scénarios. Tout comme Maarek et Minc, Lesourne [1995] montre ainsi que le modèle américain de libéralisme peut être tempéré et aménagé au contexte social français.

Pour Lesourne, le libéralisme américain est celui qui se distingue par une grande « flexibilité du marché du travail et la faiblesse de l'écart coût du travail-revenu net (par réduction des dépenses de l'État protecteur ou changement d'assiette de son financement). Il correspond à un chômage fluctuant avec la conjoncture mais faible en toute conjoncture et couplé à une large inégalité dans la distribution des revenus » [Lesourne, 1995, p. 12].

Le « libéralisme tempéré », en faveur duquel se prononce Lesourne parce qu'il correspondrait mieux à une tradition européenne, serait donc un scénario qui résulte « de l'addition au scénario précédent d'instruments de redistribution n'ayant pas d'effets pervers sur l'emploi : le coût du travail des moins qualifiés est réduit tandis que leur niveau de vie est maintenu ou amélioré » [*ibid.*] Ce scénario, qui résume en définitive parfaitement le consensus libéral-social tel qu'il est mis en œuvre en France, suppose :

- « – une politique économique ni laxiste ni restrictive [...] ;
- une action pour baisser le coût du travail dans les emplois de faible qualification avec suppression jusqu'à un certain seuil des cotisations sociales [...] ;
- une réforme fiscale pour remplacer les prélèvements perdus par d'autres prélèvements neutres vis-à-vis de l'emploi ;
- un maintien du Smic pour ne pas élargir l'éventail de la distribution des revenus nets ;

- la création de contreparties aux allocations chômage ;
- une formation orientée simultanément vers les savoirs, le savoir-faire et le comportement » (*ibid.*, p. 13).

Le tableau 4 résume le spectre sur lequel peuvent se positionner les politiques libérales-sociales en retenant les deux scénarios extrêmes. La variante 1 se rapproche du libéralisme américain. Elle se traduirait par une déréglementation brutale du marché du travail rendant inutiles les subventions publiques à l'embauche des travailleurs non qualifiés. La variante 2 recouvre le cas d'un libéralisme tempéré où la hiérarchie relative des rémunérations est maintenue au prix de subventions de l'État aux entreprises utilisant une main-d'œuvre non qualifiée. Les marges de manœuvre pour réduire les dépenses publiques et notamment pour procéder à une réforme fiscale – chère aux libéraux s'inspirant des économistes de l'offre – destinée à libérer l'initiative privée ne poindraient alors que si les réductions de dépenses sont suffisantes. Cela est facilité dans la variante 1 mais plus douloureux dans la variante 2, en raison des dépenses nécessaires pour l'emploi.

Un scénario intermédiaire est proposé par Cohen [1995]. Ce dernier estime que le coût social du scénario américain est trop élevé, tandis que le scénario tempéré exposé ci-dessus aurait un coût fiscal pesant sur le coin socialo-fiscal. Il propose alors un nouveau partenariat social, fondé sur une responsabilité des acteurs dans la négociation salariale afin de modérer les revendications des *insiders*. Cohen reprend les hypothèses de Calmfors et Driffill [1988] déjà évoquées plus haut selon lesquelles la modération des revendications syndicales est la plus forte dans les deux cas extrêmes de systèmes de négociation salariale : le cas centralisé à l'autrichienne ou à l'allemande et le cas décentralisé à l'américaine. La France aurait alors adopté la pire des solutions, le cas intermédiaire « où l'État se substitue à la décision collective en haussant unilatéralement le salaire minimum, où les négociations de branche perdent la perspective d'ensemble sur l'évolution de l'économie et sont dès lors trop basses ou trop hautes selon les secteurs où elles s'appliquent » [Cohen, 1995, p. 19].

Ce nouveau partenariat s'accommoderait particulièrement bien du dispositif institutionnel mis en place par le traité de Maastricht : « Utilisant le nouveau dispositif institutionnel créé aujourd'hui par l'autonomie de la Banque de France et demain par la Banque centrale européenne, le débat sur le salaire réel devient peut-être possible en France. Assis sur des prévisions d'inflation et de productivité réalistes, préoccupés des effets d'exclusion liés à des niveaux de salaires trop élevés, syndicats et patrons

peuvent trouver à réguler au cours du cycle le partage salaire/profit d'une manière qui évite à la fois les spirales baissières et les spirales haussières » [*ibid.*].

Le choix implicite de politiques restrictives opéré en Europe et consigné dans le traité d'intégration européenne neutralise désormais toute possibilité d'intervenir sur la croissance à l'aide des instruments conjoncturels budgétaires et monétaires. De fait, la France et l'Europe sont désormais condamnées à des taux de croissance faibles, deux fois inférieurs à ce qu'ils étaient durant la période 1950-1970. Les conditions macroéconomiques du développement d'emplois à forte valeur ajoutée, conditions nécessaires pour financer par transfert ce que l'on appelle vulgairement des emplois qualifiés dans les services, ne sont donc pas réunies. Nous serions condamnés à rendre la croissance plus riche en emplois de services marchands faiblement rémunérés afin de résorber le chômage.

En neutralisant la politique d'action sur la croissance, les critères libéraux de construction européenne réduisent donc les gouvernements à manier la politique structurelle pour accroître le nombre d'emplois à taux de croissance donné.

Rigaudiat [1993, p. 85] a recensé les trois principales orientations possibles en la matière :

« A ce niveau très général d'analyse des équilibres macroéconomiques, trois modes de régulation et trois seulement sont envisageables, du moins si l'on veut bien admettre que la croissance ne se décrète pas :

– Le premier est celui du laisser-faire.

Il ne s'agit plus ici que de se situer en aval, et ainsi se mettre en position de gérer économiquement et socialement cette situation afin que le chômage ne soit pas synonyme d'exclusion [...].

– Le deuxième est celui d'une intervention sur la productivité du travail.

Il s'agit, alors, sinon de tenter d'en freiner l'évolution, du moins d'inciter à créer des emplois dans les secteurs à faible productivité.

– Le troisième mode de régulation est celui qui consiste à agir de façon volontariste sur la seule variable d'ajustement qui soit véritablement à disposition : celle du temps de travail. »

La seconde voie est visiblement celle qui est présente dans les rapports du CGP que nous avons exposés. Elle suppose une déréglementation

mesurée du marché du travail et conduirait à un aménagement du modèle américain pour en apaiser les inégalités, ou, plus exactement, pour paraphraser Mine, pour trouver la bonne dose d'inégalités.

La troisième voie n'est abordée qu'à la marge dans les rapports du Plan, ou seulement pour faire la promotion du temps partiel. Cette forme d'emploi, essentiellement utilisée dans les emplois de services non qualifiés, s'inscrirait parfaitement dans une logique à l'américaine.

Curieusement, une autre voie, la voie d'une relance de la croissance à l'échelle européenne, conjointement – notamment – à une réduction de la durée du travail à temps plein et à une redéfinition du partage de la valeur ajoutée dans la nation, n'est jamais explorée. Nous nous proposons maintenant d'en sonder la pertinence.

Tableau 4
Le spectre des politiques économiques libérales

	Variante 1 avec suppression du Smic	Variante 2 sans suppression du Smic
Politique macro-économique		
Politique budgétaire	maîtrise stricte des déficits publics baisse des impôts si réduction des dépenses	maîtrise des déficits avec mesures pour réduire le coût du travail non qualifié financées par l'impôt
Politique monétaire	– procyclique, – le maintien de la parité franc-mark exerce une contrainte à la baisse des taux d'intérêt	<i>idem</i>
Politique de l'emploi		
Salaires	– désindexation par rapport aux gains de productivité	<i>idem</i>

	– dispersion intersectorielle et élargissement de l'éventail des salaires – baisse du coût du travail non qualifié sans réduction du salaire direct	– homogénéité inter-sectorielle et éventail resserré possibles
Formes d'emploi	– diffusion des formes d'emploi flexibles	<i>idem</i>
Temps de travail	– assouplissement des conditions d'aménagement du temps de travail	<i>idem</i>
	– développement du temps partiel	<i>idem</i>
Minimums sociaux	dotation minimale (RMI) et allocation chômage réduite et dégressive	écart suffisant entre Smic et revenus de remplacement

3

Sortir de la pensée unique

Alain Minc, paraphrasant Alain Touraine, estime à juste titre que le rôle de l'expert est de délimiter le champ du réel et du possible. Or, il est étonnant qu'il ait écarté si rapidement l'énoncé des conditions nécessaires pour la réalisation de ce qu'il appelle lui-même une « sortie de crise par le haut ». Dans un récent ouvrage [Minc et Séguin, 1994], il disait néanmoins que ce modèle de sortie par le haut, qu'il appelle le modèle « social-démocrate », était un modèle optimal, mais que les conditions sociales n'étaient pas réunies pour sa réalisation en France. Les rapports des précédents groupes du XI^e Plan, présidés par Jean-Michel Charpin et Jean Gandois, actuel président du CNPF, indiquaient pourtant la possibilité d'une telle voie s'appuyant sur une compétitivité hors prix et une relance de la concertation sociale. Vellas [1995] le souligne, un tel choix s'avère nécessaire à l'heure où les excédents commerciaux français sont dus essentiellement au freinage des importations dans le cadre d'une stratégie de désinflation compétitive. Ces excédents sont d'autant plus fragiles³¹ en cas de retournement conjoncturel. Il est peu probable, dans ce cas, que la France, en position intermédiaire dans la division internationale du travail, puisse rivaliser avec les pays à bas coûts – à moins de procéder à des réformes structurelles au coût social important –, avec ceux spécialisés dans des produits différenciés à forte valeur ajoutée.

Cette « sortie par le haut » peut évidemment recouvrir des modalités diverses qu'il appartient aux décideurs de mettre en œuvre... s'ils créent les conditions sociales de sa réussite. Nous proposons dans ce chapitre de rassembler les arguments théoriques que Minc a oublié d'exposer. Ces arguments sont connus par la communauté scientifique. Ils sont développés dans le cadre de travaux éclatés, dont nous chercherons à relever les complémentarités. L'exercice consistera à tracer les grandes lignes de la matrice à l'intérieur de laquelle pourraient se situer les politiques alternatives au libéralisme social.

La voie de la compétitivité hors prix repose tout d'abord sur la mise en place de conditions macroéconomiques favorables au développement des emplois à forte valeur ajoutée. Ce qui suppose un taux de croissance soutenu pour alimenter les débouchés industriels. L'hypothèse d'un enchaînement vertueux néo-fordiste « production-consommation de masse de biens industriels hors prix » paraît cependant irréaliste même à l'échelle européenne, notamment en raison de la modification de la structure de

consommation des ménages dont la demande se porte de plus en plus vers les services. Ce qui pose la question du type de tertiarisation – alternatif au type américain – à rechercher.

Dans la mesure où la valeur ajoutée par tête dégagée dans ces services est en règle générale plus faible que dans l'industrie, la rémunération à un taux comparable de tous les emplois (industriels et tertiaires), selon le principe d'équité en vigueur dans le mouvement ouvrier « à travail égal, salaire égal », suppose alors que l'économie dégage un surplus suffisant pour assurer ce principe par transfert sans élever le taux d'imposition. Pour cela, la croissance n'en demeure pas moins une condition nécessaire pour financer de tels emplois qualifiés – notamment dans les services publics.

Mais la croissance seule s'avérera probablement insuffisante pour restaurer le plein-emploi, compte tenu de la poursuite du progrès technique. Les progrès séculaires de la productivité posent en effet inéluctablement la question du temps de travail, sous peine d'accroître encore plus le fossé entre ceux qui travaillent et ceux qui sont exclus.

La pertinence d'une politique macroéconomique de relance destinée à accroître le volume de travail sera discutée en premier lieu. Cette relance de la croissance paraît constituer l'environnement macroéconomique approprié pour promouvoir une politique de l'emploi qualifiante. Celle-ci mettrait en jeu des emplois industriels qualifiés, un modèle de tertiarisation alternatif au modèle américain et une politique volontariste de réduction du temps de travail.

1. LES CONDITIONS D'UNE RELANCE DE LA CROISSANCE EN EUROPE

De part et d'autre, tend à s'affirmer la position selon laquelle l'action sur la croissance par la politique économique serait devenue inutile pour agir sur l'emploi.

La position libérale postule que le chômage tend spontanément à s'installer sur sa position structurelle et que le chômage conjoncturel est négligeable, tandis que la position écologiste considère que le « productivisme » [Lipietz, 1984] rencontre des limites incontournables. Afin de créer des emplois, il conviendrait dès lors d'exploiter les gisements d'emplois en levant les rigidités du marché du travail (position

libérale), ou de partager le travail en abaissant sa durée sans toujours pouvoir compenser intégralement le salaire (position écologiste).

L'argumentation des fossoyeurs libéraux des politiques d'action sur la croissance en France peut être présentée comme suit : les taux de croissance importants de la France durant les Trente Glorieuses seraient dus à un effet de rattrapage sur des pays plus avancés en termes de richesse par tête. Les États-Unis sont évidemment pris pour référence : « Au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, la France avait un niveau de richesse par tête qui correspondait à 30 % du niveau américain ; en 1975, le niveau français correspond à 30 % du niveau américain. Aux erreurs près, on peut dire que la France est devenue, au milieu des années 70, aussi riche que les États-Unis. Il était donc inéluctable qu'elle retrouvât des rythmes de croissance plus lents : ceux qui correspondent à sa propre moyenne séculaire (2,1 % l'an) ou ceux que les États-Unis eux-mêmes ont connus pendant les Trente Glorieuses (2,5 % l'an) » [Cohen, 1995, p. 3].

Les taux de croissance de la productivité tendraient par conséquent à adopter sur un rythme inférieur une fois passé cet effet de rattrapage. C'est pourquoi les taux de croissance du PIB évoluent à un rythme inférieur. Et, à taux de croissance comparable, la France crée moins d'emplois que les États-Unis en raison des rigidités du marché du travail. Le pouvoir de négociation des *insiders* empêche notamment le coût relatif du travail non qualifié de baisser, ce qui explique un chômage plus important qu'aux États-Unis, concentré sur les non-qualifiés, prix à payer pour une société solidaire.

« Les États-Unis ont choisi la voie, en un sens, la plus simple : celle qui consiste à laisser les salaires baisser jusqu'au point où l'incitation à embaucher permet de résorber le stock des demandeurs d'emploi. Il n'y a aucune raison d'admettre que ce soit la seule voie, ni même la plus efficace. A l'inverse d'une société ultralibérale, une société ultrasolidaire est tout aussi performante. Elle peut substituer à la baisse des salaires par les forces du marché la baisse du coût du travail par une modification de l'assiette de la fiscalité » (*ibid.*, p. 4).

On retrouve là les principales thèses de la fondation Saint-Simon. Si l'auteur affirme qu'il est d'autres voies socialement moins coûteuses que le modèle américain, la pauvreté de son schéma théorique néoclassique de référence – ce schéma ne pouvant concevoir d'autres formes de régulation économique que les ajustements marchands plus ou moins parfaits – le réduit à en appeler à la modération revendicative des syndicats, faute de pouvoir promouvoir un modèle américain « pur et parfait » en France (*supra*).

La France aurait ainsi rejoint, durant cette décennie, le taux de croissance séculaire. Ce taux séculaire ne fait qu'aplanir la tendance, et c'est oublier que la périodisation de l'histoire économique fait apparaître des enchaînements macroéconomiques bien spécifiques à chaque phase et à chaque pays. Les travaux de l'« école parisienne de la régulation » ont ainsi répertorié la succession et la coexistence dans le temps de divers régimes de croissance macroéconomiques qui reposent sur des dynamiques salariales propres. Ce n'est alors qu'au regard des enchaînements macroéconomiques propres à chacun de ces régimes qu'il est possible de saisir la portée des politiques économiques.

La France et les États-Unis se situent-ils aujourd'hui à l'intérieur d'un même régime de croissance ? La flexibilité du marché du travail américain explique-t-elle les performances américaines ? L'importance du rôle des politiques de demande est-elle la même dans les deux pays ? Rien n'est moins sûr ; encore qu'aux États-Unis, tout indique que chaque reprise est au moins autant tirée par le déficit budgétaire « le plus keynésien du monde » que par la flexibilité du marché du travail.

Quelques concepts essentiels de la théorie de la régulation

La théorie de la régulation puise dans une inspiration à la fois marxienne et keynésienne. Nous dirons que la théorie de la régulation reprend une représentation de l'économie de type keynésienne en termes de flux, tout en y intégrant les sources d'instabilité chronique sur lesquelles Marx insiste dans les schémas de reproduction. D'autre part, alors que Marx semble conférer aux institutions un statut de superstructure passive dans sa préface de la *Contribution à la critique de l'économie politique*, la théorie de la régulation place les institutions au cœur de l'explication des processus d'accumulation du capital. Elle a ainsi le souci réaliste de tenir compte de la succession de phases historiques. Pour chacune de celles-ci elle tente de spécifier les relations entre les institutions – en particulier les institutions du marché du travail – et les régularités macroéconomiques de l'accumulation du capital. Pour cela elle construit un ensemble de concepts intermédiaires visant à rendre la problématique marxienne opérationnelle. Deux de ces concepts, le rapport salarial et le régime d'accumulation,

peuvent retenir l'attention de l'économiste du travail.

Le régime d'accumulation est le concept qui permet de préciser la nature de l'accumulation du capital. En se référant aux schémas de reproduction de Marx, on peut le définir, avec Bertrand [1978], comme l'articulation des sections productives – section des biens d'équipement (S1), section des biens de consommation (S2), section des biens destinés à l'exportation (S3). Le régime d'accumulation peut également être défini comme l'articulation entre un mode d'obtention et un mode de répartition de la plus-value. Il est la conjonction d'un régime de productivité et d'un régime de demande [Boyer, 1993a]. Le régime de productivité représente les conditions dominantes de l'offre, c'est-à-dire les méthodes de production. Le régime de demande représente les différentes formes de la distribution des gains de productivité. Ces catégories permettent de définir assez précisément le contenu du circuit macroéconomique propre à chaque économie et à chaque période.

Les institutions du marché du travail sont analysées à l'aide du concept de rapport salarial. Celui-ci est défini par Boyer [1986] comme l'« ensemble des conditions de rémunération et d'usage de la force de travail ». La définition de Billaudot [1987, p. 82] peut également être citée : « La forme simple du rapport salarial est la suivante : une relation entre deux personnes, le salarié et l'employeur, médiatisée par deux choses, l'argent et le procès de travail. »

Régimes de croissance et dynamiques salariales

De façon extrêmement simplificatrice, nous dirons que le régime de croissance (ou encore régime d'accumulation) est un concept qui permet de spécifier la nature de l'équation comptable selon laquelle le taux de croissance de l'emploi est égal au taux de croissance de l'économie auquel l'on retranche le taux de croissance de la productivité.

Un régime de croissance est la conjonction d'un régime de productivité et d'un régime de demande [Boyer, 1993]. Le régime de productivité représente les conditions dominantes de l'offre, c'est-à-dire les méthodes de production en vigueur. Le régime de demande correspond à la combinaison des différents types de déterminants de la demande globale (formation des salaires, politiques monétaire et budgétaire, débouchés extérieurs). Ces catégories, nous le verrons, permettent de définir assez

précisément le contenu du circuit macroéconomique propre à chaque économie et à chaque période.

Le repérage des différents régimes d'accumulation a fait l'objet de nombreux travaux parmi lesquels les plus importants sont ceux de Bertrand [1986] et de Billaudot [1977]. Ils consistent à mettre en évidence les relations entre les différentes sections productives (consommation, biens d'équipement, exportation) afin de localiser le moteur et la nature de la croissance. La nature de l'accumulation dépend du mode d'obtention et de répartition des gains de productivité. Si l'accumulation repose principalement sur l'extraction de plus-value absolue – c'est-à-dire sur de faibles gains de productivité et une addition de moyens de production –, il s'agit d'une accumulation à dominante extensive. Si elle repose sur de la plus-value relative – c'est-à-dire sur de forts gains de productivité –, elle est à dominante intensive. Bien que les deux tendances co-existent, il est possible de repérer des dominantes selon les périodes.

A première vue, l'indicateur du contenu en emplois de la croissance, que donne l'inverse de la productivité apparente du travail, constitue une approximation courante du caractère plus ou moins intensif de la croissance. Nous avons pour notre part tenté de préciser cette notion de contenu en emplois. En reprenant la démarche de Husson [1991], nous avons construit un indicateur synthétique de différentiel de gains de productivité entre l'industrie et l'ensemble de l'économie³². Cet indicateur donne une approximation du régime de productivité, sommaire mais suffisante pour un propos à vocation pédagogique.

Si le différentiel est faible, cela indique que les gains de productivité de l'ensemble de l'économie sont semblables à ceux du secteur à forts gains de productivité. Par conséquent, l'accumulation est à dominante intensive. Si le différentiel est élevé, cela signifie que les emplois à faibles gains de productivité se sont généralisés dans l'économie et que l'accumulation est à dominante extensive. Cet indicateur complète le simple indicateur de contenu en emplois de la croissance – l'inverse de la productivité apparente du travail car la productivité apparente du travail peut baisser de façon importante sans que le différentiel s'agrandisse, comme c'est le cas en France (tableau 5). Ce qui signifie que malgré la baisse des gains de productivité, la croissance y est demeurée à dominante intensive à l'inverse des États-Unis ou du Royaume-Uni où l'on constate un fort accroissement du différentiel.

Cette opération permet de spécifier la dynamique de l'emploi dans chaque régime d'accumulation. Dans la mesure où les deux tiers des emplois se situent aujourd'hui dans le secteur tertiaire, nous pouvons alors

rendre compte de la montée de ces emplois qui, malgré leur hétérogénéité, sont souvent caractérisés par des gains de productivité inférieurs. Nous pourrions ainsi tenir compte plus loin des différents modèles de tertiarisation et des conditions de leur développement respectif. Cette démarche permet également de préciser la dynamique salariale sur laquelle repose chacun des régimes.

Le tableau 5 indique l'évolution du différentiel de gains de productivité entre deux périodes, dans les principaux cas d'école qu'il est possible de répertorier parmi les pays les plus développés. Les différentiels sont faibles durant les années 60 dans tous les pays. L'industrie constitue le moteur de la croissance, *a fortiori* aux États-Unis où le différentiel est de 0,1 (il passe à 2,7 dans les années 80). La croissance est donc à dominante intensive durant cette période. Cette trajectoire est cependant porteuse de nombreux sous-cas, tant du point de vue du régime de productivité que du régime de demande. L'exposé ne peut ici qu'être réducteur et ces résultats sont par ailleurs développés [Boyer et Saillard, 1995 ; Hoang-Ngoc, 1996b].

Sommairement, cette période représente l' « âge d'or du fordisme » en Occident, les gains de productivité sont élevés en raison de la diffusion des méthodes tayloriennes d'organisation du travail. Les politiques keynésiennes contribuant, par la distribution des gains de productivité, à alimenter la demande effective, d'où les rythmes de croissance soutenus enregistrés dans tous les pays. Le Japon se distingue dès ces années par un régime de productivité dominé par la production au « juste à temps » (*infra*) dans l'industrie, et par un régime de demande tourné vers l'exportation et garantissant le maintien d'une croissance soutenue jusqu'au début des années 90 où les débouchés extérieurs se contractent – notamment en raison des récessions occidentales.

Tableau 5
Croissance, contenu macrosectoriel en emplois
et dispersion des salaires

	Y	(Y/N)	N	DIF*	Dispersion des salaires**
1960-1968					1970
États-Unis	2,3	0,0	2,3	0,1	0,241
Japon	6,7	5,9	0,8	0,0	0,247
France	5,4	4,3	1,1	0,8	0,199
Royaume-Uni	2,5	2,3	0,2	0,3	n.d.
RFA	4,1	3,7	0,4	0,3	0,194
1979-1989					1987
États-Unis	2,5	0,8	1,7	2,7	0,271
Japon	4	2,9	1,1	0,5	0,282
France	2,3	2,2	0,1	0,5	0,155
Royaume-Uni	2,3	1,8	0,5	2,6	0,638
RFA	1,6	1,6	0	0,6	0,205

Y = taux de croissance

Y/N = gains de productivité

N = taux de croissance de l'emploi

* Différentiel de gains de productivité entre l'industrie et l'ensemble de l'économie : en moyenne annuelle sur la période 1979-1989. Source : OCDE.

**Dispersion des salaires : coefficient de variation des rémunérations réelles par tête calculées sur 25 branches. Source : C. Cases [1991].

La baisse des gains de productivité subie par l'ensemble des pays occidentaux donne une photographie de la crise des régimes de croissance intensive. Elle résulte également de la montée de la part des emplois tertiaires et de la crise du fordisme sur laquelle nous reviendrons plus loin. Les trajectoires semblent diverger dans les années 80. Malgré la baisse de la productivité apparente du travail, c'est-à-dire malgré l'enrichissement du contenu en emplois de la croissance dans tous les pays, il semble que l'issue à la grande crise des années 70-80 laisse apparaître deux types de trajectoires macroéconomiques.

La première trajectoire est une trajectoire à dominante extensive, à l'instar des États-Unis et du Royaume-Uni. Elle est repérable au regard de l'agrandissement du différentiel de gains de productivité. Le moteur des créations d'emplois se déplace vers le secteur à faibles gains de productivité bien que la production industrielle puisse rester aux États-Unis. D'un point de vue comptable, ces économies sont alors moins dépendantes d'une forte croissance pour créer des emplois³³.

La dynamique salariale associée à ce régime peut être précisée. Les emplois à forts gains de productivité coexistent avec une part croissante

d'emplois à faible valeur ajoutée. Ces derniers sont alors solvabilisés grâce à des coûts salariaux relatifs plus faibles fixés sur un marché du travail peu réglementé. Cette flexibilité salariale se traduit par une forte dispersion des salaires. On retrouve ici les caractéristiques du modèle américain longuement décrit par les rapports officiels.

La deuxième trajectoire demeure une trajectoire à dominante intensive (Japon et France par exemple), repérable par un faible différentiel de gains de productivité.

En France, malgré la baisse des gains de productivité – et donc l'accroissement du contenu en emplois de la croissance liée à la montée des services –, la dynamique de l'emploi demeure intensive malgré des destructions d'emplois industriels. Les gains de productivité sont trois fois plus élevés qu'aux États-Unis, et le différentiel de gains de productivité plus de cinq fois moindre. Les emplois à forte valeur ajoutée continuent à représenter une part importante de l'emploi total³⁴. La structure de l'emploi et de l'économie française, n'en déplaise à Cohen, est donc bien opposée à celle du modèle américain et il est malheureux que le schéma néoclassique de référence ne puisse en rendre compte.

Le type de spécialisation macrosectorielle de telles économies requiert un taux de croissance élevé pour créer des emplois. Cette croissance passe par une demande intérieure soutenue et/ou des débouchés à l'exportation. Ces deux débouchés se réduisent singulièrement dans les années 80 avec la mise en œuvre des politiques macroéconomiques restrictives en Europe. La croissance est la condition nécessaire pour créer des débouchés dans le secteur à forte valeur ajoutée. Nous verrons que la croissance a été en France une condition nécessaire pour financer par transfert le développement d'emplois qualifiés dans les services publics (*infra*). Ici encore, nous verrons que la dynamique économique du modèle de tertiarisation français est bien opposée au modèle américain reposant sur un financement privé. La localisation par branche et par qualification est radicalement différente.

Afin de soutenir la croissance, les pays appartenant à ce modèle intensif se sont dotés, au fil de l'histoire, d'un réseau d'institutions – notamment les politiques de redistribution ou encore la négociation collective dans le rapport salarial – qui ont permis la diffusion des gains de productivité sous forme de gains de pouvoir d'achat pour alimenter la demande globale.

Du point de vue de la dynamique salariale française, le caractère

homogène de la distribution et de l'évolution des salaires constituait durant les Trente Glorieuses un mécanisme important de redistribution des gains de productivité. Ce qui alimentait la consommation, l'investissement et la croissance. Celle-ci était d'autre part stimulée par des politiques monétaire et budgétaire contracycliques.

Les régimes de croissance intensive étaient « vertueux » tant qu'ils croissaient à un rythme suffisamment soutenu pour alimenter à la fois la demande au secteur à forts gains de productivité et les emplois tertiaires qualifiés sans relèvement insupportable du taux de prélèvements obligatoires. La plupart des pays européens se situaient à l'intérieur de ce « sentiers. Le retour à une croissance faible – deux à trois fois inférieure en France et en Allemagne à celle des années glorieuses – , comparable à celle des régimes de croissance extensive, n'a donc rien de normal, mais rend impossible l'enchaînement vertueux décrit. C'est pourquoi la mise en place de politiques de désinflation compétitive a eu pour effet immédiat une montée massive du chômage et de l'exclusion parce que ces politiques ont coupé le cordon ombilical sur lequel reposait toute l'économie.

Certes, les ressorts de la crise ne se situent pas uniquement dans l'impossibilité de pratiquer des politiques de demande compte tenu de la mondialisation. Nous l'avons souligné au chapitre précédent en analysant les causes de l'échec de la relance de 1981. Ils se situent également du côté de l'offre (*infra*), du fait de l'épuisement des gains de productivité et de l'inadaptation aux nouvelles normes de la demande. Mais 1996 n'est pas 1981 et la crise de l'offre s'était réduite au gré de la restauration des marges de profit et du taux d'autofinancement des entreprises. L'indicateur de différentiel de gains de productivité indique que la France, mais également l'Allemagne, sont restées sur une trajectoire de croissance intensive, du point de vue du mode d'obtention des gains de productivité. La France est, du point de vue de la spécialisation internationale, en position intermédiaire entre le capitalisme anglo-saxon et le capitalisme rhénan. De plus, son modèle de création d'emplois tertiaires publics, nous le verrons, ressemble plus au modèle suédois qu'au modèle américain. La France peut certes s'orienter résolument vers un modèle américain équitable. Mais ce serait au risque de mettre en cause ses compromis sociaux et sa dynamique industrielle propre, déjà affaiblie. Gandois [1992] dresse ainsi l'état des lieux du système productif français : il constate « l'écart croissant qui sépare les stratégies de compétitivité des entreprises ou des secteurs les plus performants des comportements de ceux qui ont une situation plus fragile ». Une certaine « dualisation » se développerait :

d'un côté un secteur de grandes entreprises industrielles ayant recentré « leurs activités sur leur métier de base et sur leurs technologies les plus performantes, s'appuyant sur la réorganisation de la production et du travail et l'élévation du contenu des statuts d'emploi de leurs salariés », d'un autre côté un secteur de petites entreprises (de services ou de secteurs industriels comme la confection) ayant tenté de « préserver leur compétitivité, de plus en plus menacée, en abaissant le coût du travail, avec pour conséquence la détérioration relative de tout le contenu des statuts d'emploi et l'affaiblissement à long terme de leur compétitivité ».

Par conséquent, « la dualisation du tissu économique français s'analyserait comme le résultat d'une forte concentration de la compétitivité actuelle sur des segments étroits de l'activité économique et comme un processus d'externalisation partielle du coût social de la compétitivité [...] » [Gandois, 1992, p. 55-56].

Jean Gandois en appelle pour sa part à une « sortie par le haut » fondée sur une stratégie industrielle « hors prix » de « performance globale », c'est-à-dire s'appuyant sur le développement d'emplois dont les statuts sont « à fort contenu ». Dans son rapport, il en ébauche les conditions du point de vue de la négociation sociale où les syndicats sont appelés à jouer un rôle central. Cette voie, que Bernard Brunhes qualifie de flexibilité interne se démarque donc du modèle américain de flexibilité externe. Elle pourrait ainsi s'appuyer sur le haut niveau de protection sociale français sans nuire à la compétitivité. Cette stratégie reposerait sur une compétitivité hors prix du secteur industriel, le maintien d'une distribution homogène des salaires, un secteur public fort et une réduction de la durée du travail à temps complet pour tous.

Cette sortie par le haut est conditionnée d'un point de vue macroéconomique par le retour d'une croissance soutenue, nécessaire pour conforter les débouchés, et donc l'emploi, des secteurs à forte valeur ajoutée et pour financer les emplois de service qualifiés (soulignons bien qu'il s'agit d'une condition nécessaire et non suffisante). Cela est loin d'être utopique. Certains travaux de l'OFCE situent le taux de croissance potentiel de la France à plus de 3 %. D'autres estiment qu'un taux de croissance européen de plus de 5 % est possible en cas de relance européenne coordonnée (*infra*). Tout dépend alors de la possibilité de manipuler les instruments de politique économique dans une direction appropriée à l'échelle de l'Europe. Mais tout dépend aussi des mécanismes de redistribution – sous forme de salaire direct ou indirect – des gains de productivité, sensiblement modifiés après une décennie de désinflation compétitive.

Le modèle suédois de formation des salaires

En conformité avec les thèses de l'OCDE les rapports Minc et Maarek estiment que l'homogénéité de la distribution des salaires est un obstacle à l'emploi. Les exemples illustrant la thèse inverse ne manquent pourtant pas. Le plus célèbre est sans doute le modèle suédois. Ce modèle a été au départ conçu théoriquement par deux économistes travaillant pour le syndicat LO, Gosta Rehn et Rudolf Meidner. Il est l'archétype d'une régulation keynésienne en économie ouverte.

Le pilier de ce modèle est ce que Rehn et Meidner ont appelé la « politique solidaire des salaires ». Son principe est d'indexer, par une négociation collective centralisée, les augmentations de salaire de tous les secteurs sur celles du secteur exposé. Dans le secteur exposé, les progressions salariales sont elles-mêmes indexées sur les gains de productivité. Comme la productivité du secteur exposé progresse plus rapidement que celle des autres secteurs, la rentabilité se dégrade dans ces derniers, compte tenu du mode de formation des salaires, à moins d'un accroissement de leurs prix relatifs. Les capitaux sont par conséquent poussés à migrer vers le secteur à forts gains de productivité.

Le cœur de cette régulation macroéconomique est donc tout d'abord de favoriser la compétitivité du secteur exposé à la concurrence internationale en y encourageant la migration des capitaux et des hommes pour la politique active de l'emploi. En deuxième lieu, il s'agit de concilier efficacité économique et équité sociale par une distribution intersectorielle homogène des salaires et un plein-emploi obtenu à partir d'un financement par l'impôt des emplois publics. Ce mode de redistribution des gains de productivité alimente la consommation des ménages, qui exerce elle-même un effet sur l'investissement stimulé d'autre part par les exportations. Enfin les dévaluations compétitives de la couronne devaient aider à des gains de parts de marché à l'exportation. Ce modèle est performant tant qu'il dégage une masse suffisante de valeur ajoutée, celle-ci alimentant les salaires et le développement par l'impôt du secteur public. L'entrée de l'Europe en situation de croissance ralentie (l'Europe constituant un débouché important pour les exportations de ce petit pays ouvert) a réduit la croissance

suédoise et a conduit le pays à choisir la voie européenne pour assurer son intégration sur le marché mondial. L'adoption des critères de convergence de Maastricht a alors été conjointe à l'explosion du chômage – passant de 2 à 9 % de 1991 à 1993 – et des déficits publics.

Durant les années de forte croissance en Europe, ce modèle social-démocrate a constitué une référence, notamment pour les planificateurs de la V^e République. Dès cette époque, la France constitue plus une variante du modèle suédois dans un contexte institutionnel très différent qu'une variante du modèle américain. Le mécanisme de diffusion des gains de productivité est passé par le SMIG et la négociation de branche (et non la négociation centralisée) où les augmentations obtenues dans l'automobile (et en particulier chez Renault, à l'époque entreprise publique) ont constitué la référence pour les autres branches. La tertiarisation de l'économie française est également comparable à celle du modèle suédois : elle passe par des créations d'emplois publics financés par l'impôt (*infra*).

Pour autosuffisante qu'elle soit, l'Europe n'en est pas moins devenue l'espace où la coordination de politiques de relance permettrait une reprise significative et crédible de la croissance sans faire peser sur les pays membres la contrainte extérieure ou les injonctions des marchés financiers. Mais ce n'est pas dans cette direction que nous oriente le traité de Maastricht.

Peut-on relancer la demande ?

Les opposants à une politique de relance par la demande prétendent qu'elle aurait un effet multiplicateur faible et un effet inflationniste fort parce que le chômage est dû à un problème d'offre, et en premier lieu de coût du travail et non de demande effective. Par conséquent, toute relance serait inflationniste car elle se heurterait à une offre rigide. Le contexte des années 90 paraît pourtant bel et bien un contexte favorable à une telle politique. Son caractère plus ou moins inflationniste d'une telle relance dépend essentiellement des facteurs suivants.

Le premier est le degré d'utilisation des capacités de production. Les pressions inflationnistes sont d'autant plus fortes que les capacités de production approchent de la saturation, situation caractérisée par un excès

généralisé de demande. Une telle situation est couramment nommée surchauffe ou inflation par la demande.

Or, le tableau 6 montre que les capacités de production, au sortir de la récession de 1991-1993, sont loin d'être saturées. Taddéi et Coriat [1993] indiquent pour leur part que la poursuite de la baisse de la productivité apparente du travail, bien que stoppée dans la période la plus récente, peut signifier une sous-utilisation des capacités de production, ou encore une mauvaise orientation de l'investissement.

Tableau 6
Taux d'utilisation des capacités de production
dans l'industrie européenne (en %)

	Maximum atteint en 1989-1990	Situation mi-1993
Allemagne de l'Ouest	90	78,2
Belgique	81,6	75,4
Espagne	82	69
France	86,3	80,3
Italie	80,8	73,7
Pays-Bas	87	81
Portugal	83	74
Royaume-Uni	90,6	77,8

Source : Sterdyniak *et al.* [1994],

Un deuxième facteur inflationniste est lié à la vitesse d'ajustement de la main-d'œuvre effective à la main-d'œuvre désirée par les entreprises en réponse à une demande accrue. Si cette vitesse d'ajustement est lente, cela signifie qu'il existe une inadéquation structurelle entre les offres et les demandes de travail. Ce facteur pousse les entreprises à relever les salaires pour attirer les meilleurs éléments. Or, les travaux de Jacques et Langot [1993], Langot et Lebon [1994] estiment que la contribution des chocs de demande dominant à long terme les chocs de réallocation, c'est-à-dire des chocs d'ordre structurel.

Un troisième facteur inflationniste est lié au comportement de marge des entreprises compte tenu des gains de productivité et des coûts de production. Il s'agit de l'inflation par les coûts.

Nous avons vu au chapitre précédent que les rapports Maarek et Minc préconisaient de faire évoluer les salaires à un rythme inférieur à celui des gains de productivité. Ce principe est également affirmé par Drèze et Malinvaud [1993], qui se prononcent pourtant pour une relance de la croissance (voir *infra*). Selon ces derniers, la modération salariale

demeurerait justifiée par l'expérience des années de croissance 1988-1990. Celles-ci se seraient manifestées par de fortes pressions inflationnistes dues à des tensions sur les facteurs de production, en particulier sur le marché du travail. Ce point de vue peut être mis en question : ce deuxième facteur inflationniste a depuis longtemps été neutralisé avec un déplacement du partage des revenus en défaveur des salaires, ce qui signifie à une baisse du coût salarial unitaire. Durant les années 80, les entreprises ont ainsi pu relever leurs marges sans avoir à relever leurs prix. L'explication de l'inflation des années 1988-1990 est sans doute ailleurs.

Un quatrième facteur, contribuant alors à expliquer la spécificité de l'inflation de la période 1988-1990, est mis en évidence par Lucas et Allégret [1993]. Selon eux, l'inflation de cette période serait due au fait que la reprise a été tirée par l'endettement des entreprises et des ménages dans un contexte de taux d'intérêt élevés. Dans un tel contexte où les remboursements d'emprunt sont lourds, les entreprises ont été conduites à augmenter leurs prix pour préserver leurs marges, et les ménages sont incités à faire pression sur les salaires. Les investissements effectués ont été des investissements de productivité, car les entreprises n'anticipaient pas un accroissement des débouchés prévisibles. Ces débouchés étaient toutefois présents grâce à l'endettement et la possibilité pour les entreprises d'augmenter les prix.

Il est donc possible d'affirmer avec Sterdyniak *et al.* [1994] que « rien ne s'oppose à une relance keynésienne en Europe : le taux d'inflation est bas, le niveau des profits est satisfaisant, les marges et les capacités sont détendues, enfin l'Europe est globalement une zone relativement fermée (les importations extracommunautaires ne représentent guère que 10 % du PIB de l'UE ».

Comment relancer la croissance ?

Dans le cadre d'un grand marché unique, les effets d'une politique de relance sont d'autant plus forts que celle-ci s'opère dans l'ensemble des pays membres. Pour chacun, la coordination des politiques économiques évite les effets pervers sur le déficit extérieur d'une relance isolée.

Or, le traité de Maastricht neutralise les principaux instruments d'action sur la croissance. Face au cercle récessionniste qui s'installe, les gouvernements ne peuvent alors que prier les marchés financiers d'autoriser une baisse des taux d'intérêt.

Nombreux sont les experts et décideurs qui pensaient que l'adoption d'un traité d'union monétaire était l'étape préalable de la création d'une

coquille à l'intérieur de laquelle il serait progressivement possible d'insuffler des objectifs keynésiens et quelques doses d'Europe sociale. Ce diagnostic paraît fortement mis en question alors que la coordination des politiques économiques selon les critères de convergence risque d'entraîner les différents pays vers une spirale récessionniste. Au cœur de cette spirale, le ralentissement de la croissance et la montée du chômage menacent eux-mêmes les rentrées fiscales et, par voie de conséquence, l'objectif recherché de réduction des déficits. Que l'on ne se fasse plus d'illusions, même dans l'hypothèse d'une réalisation de l'UEM dans les délais prévus, la mission assignée à la future Banque centrale européenne indépendante, l'absence d'un budget européen important et l'étroitesse des marges de manœuvres budgétaires nationales doublement verrouillées (*supra*) rendent improbable toute initiative de relance conséquente.

L'ampleur du chômage de masse nous invite à passer en revue les instruments macroéconomiques, autorisés ou non par Maastricht, qui permettraient de relancer significativement la croissance et l'emploi.

La baisse des taux d'intérêt, condition nécessaire mais insuffisante

Commençons par l'hypothèse où l'on resterait dans le strict cadre des critères de convergence du traité de l'UEM. Nombreux sont ceux qui, à l'instar du rapport Drèze-Malinvaut [1993], pensent qu'il existe des marges de manœuvre en terme de réduction des taux d'intérêt. Plus généralement, l'opinion des partisans du traité de Maastricht est qu'il est possible de relancer l'économie en pratiquant un *policy mix* : la politique budgétaire doit être rigoureuse pour permettre une baisse des taux, seule à même de relancer la croissance.

*La politique de réduction des déficits :
la charrue avant les boeufs ?*

Deux diagnostics théoriques continuent de s'affronter sur la nature du taux d'intérêt et des marchés financiers. Ce point a déjà été abordé au chapitre précédent mais il est nécessaire d'insister sur les recommandations opposées auxquelles conduisent ces diagnostics alternatifs pour obtenir une baisse des taux.

Le premier diagnostic, orthodoxe, postule que le taux d'intérêt est le prix qui égalise l'épargne et l'investissement. Il est défendu par le gouverneur de la Banque de France et fonde la politique de réduction des déficits dont les principes ont été exposés au chapitre précédent. Le déficit budgétaire en 1995, jugé « calamiteux » par Alain Juppé – de l'ordre de 300 milliards – , correspondrait à une insuffisance d'épargne publique, ce

qui aurait pour conséquence d'empêcher les taux d'intérêt de baisser.

C'est dans ce sens que, à la suite de l'annonce des objectifs du gouvernement Juppé de ne pas pratiquer le déficit budgétaire pour financer le « plan d'urgence pour l'emploi », la Banque de France a voulu donner un signal en réduisant les taux d'intérêt. Les taux d'intérêt à court terme à trois mois demeuraient cependant supérieurs de plus de deux points aux taux allemands (6,81 % contre 4,46 % le 3 juillet 1995). De même, à cette date, les taux à long terme à dix ans français dépassaient de plus de 0,7 point les taux allemands (7,64 % contre 6,9 %). Après la réaffirmation de la politique de réduction des déficits pendant les mouvements sociaux, ces différentiels se sont maintenus lors de la baisse des taux français qui a suivi celle des taux allemands de janvier 1996. Le maintien de ce différentiel de taux d'intérêt, nécessaire à la politique d'ancrage au mark, ne traduit-il pas une surévaluation du franc ? Et ce d'autant que le différentiel d'inflation est en faveur de la France (l'inflation française est inférieure à l'inflation allemande), ce qui ne fait qu'accroître le différentiel des taux d'intérêt réels entre la France et l'Allemagne.

Le second diagnostic, d'inspiration keynésienne, est inverse. Il considère que la théorie orthodoxe place la charrue avant les bœufs. C'est l'incertitude qui caractérise une économie réelle, avec comme conséquence première une indétermination du taux d'intérêt. Aux antipodes du marché boursier walrassien (figure d'un marché parfait chez Walras), les comportements des agents sont volatiles et il est impossible d'agréger précisément les offres et les demandes de fonds, si bien que personne ne connaît le taux d'intérêt d'« équilibre ». La situation du début des années 90 en France est d'autant plus parlante qu'à une situation d'insuffisance d'épargne publique que traduisent les déficits budgétaires et sociaux, se juxtapose un excès d'épargne privée qui, si l'on suit la théorie orthodoxe pour laquelle le taux d'intérêt est le prix qui ajuste l'épargne et l'investissement, devrait engendrer une pression à la baisse des taux et une reprise de l'investissement. Tel n'est pas vraiment le cas et il semble que l'on soit au cœur d'un pessimisme digne de celui que Keynes analysait dans la *Théorie générale*. Le pessimisme des entrepreneurs, la chute de la croissance et de la consommation poussent les agents privés à accroître leur épargne alors que la baisse des recettes fiscales engendre un déficit d'épargne publique. Devant le creusement des déficits publics, la banque centrale maintient des taux à long terme élevés pour pouvoir défendre l'ancrage au mark face à la spéculation. Ce faisant, elle entretient un cercle vicieux récessionniste amplifié par la rigueur budgétaire.

Pour sortir de ce cercle vicieux, il faudrait alors instaurer une nouvelle

convention en matière de politique économique enclenchant des anticipations optimistes de la part des entrepreneurs. Il faudrait commencer par réduire significativement les taux d'intérêt, tout en laissant jouer aux déficits publics leur rôle de soutien à l'activité pour provoquer la reprise et, *ex post*, engendrer les rentrées fiscales. Telle n'est pas cependant la politique des gouvernements européens début 1996.

Intéressons-nous à la norme de politique économique en vigueur au milieu des marchés financiers des années 90, en considérant que le taux d'intérêt est fixé par pure convention par la banque centrale, compte tenu de ce qu'elle pense être l'état de l'opinion, ô combien versatile, de ces marchés. Ces derniers, après avoir spéculé contre le franc et contre l'UEM lors de l'été 1993, en sont finalement revenus aux critères orthodoxes de la désinflation compétitive, remis au goût du jour européen. La convention désormais retenue est de juger de la capacité des gouvernements à atteindre les critères de Maastricht et notamment celui de la réduction des déficits publics. Dans certains pays, faute de respecter ces critères, les taux d'intérêt à long terme ont été tenus à la hausse pour prévenir toute spéculation des marchés contre la monnaie nationale. D'autres pays ont été contraints de sortir du SME lorsque le niveau des taux leur est apparu insupportable compte tenu de la situation de leur économie (d'où la sortie de la lire, de la livre et de la peseta). Dans un tel contexte, le niveau élevé des taux d'intérêt allemands, sur lequel s'alignent les principaux partenaires de ce pays, a été un obstacle de taille à une reprise vigoureuse de la croissance en Europe.

C'est pour montrer qu'il prend acte de cette norme que Jacques Chirac a prononcé son discours du 26 octobre 1995, se ralliant de fait à la thérapie orthodoxe. Le cap de la réduction des déficits fut réaffirmé durant les mouvements sociaux de l'hiver 1995 qui, pour partie, contestaient précisément le bien-fondé d'une certaine rigueur budgétaire. Le maintien du cap de la rigueur aurait ainsi rassuré les marchés et permis la réduction de l'ordre de deux points par la Banque de France des taux d'intérêt courts. Cette baisse pourrait cependant ne pas s'avérer suffisante pour restaurer la croissance, celle-ci subissant de plein fouet la baisse de la consommation des ménages. Même la réduction à compter du 1^{er} mars 1996, de 4,5 % à 3,5 % du taux de rémunération des livrets A de Caisse d'épargne, qui constituent une part importante de l'épargne populaire, pourrait bien ne pas relancer la consommation. Dans le cercle vicieux récessionniste où la France est entrée, il n'est pas paradoxal que la baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée se soit accompagnée de la montée d'une épargne de précaution des ménages. Cette épargne est une réponse à l'incertitude que

représente le chômage et aux pertes de pouvoir d'achat subies.

La désépargne privée est-elle pour autant l'objectif de la Banque de France ? Ce n'est pas évident si l'on écoute Jean-Claude Trichet pour qui « on ne construit pas une économie prospère et solide sur une augmentation indéfinie de la consommation » (*Les Échos* du 22 janvier 1996). Il existe donc un butoir à la baisse des taux d'intérêt. Ce butoir se justifie afin de conserver un niveau suffisant de rémunération de l'épargne pour, selon un raisonnement très orthodoxe, favoriser l'investissement nécessaire face à la compétition internationale. Plus que jamais, l'objectif de croissance est bel et bien étranger aux préoccupations du gouverneur de la Banque de France.

Les « vraies-fausse relances » de janvier 1996 en France et en Allemagne

Le traité de Maastricht laisse de faibles marges de manœuvre budgétaires pour tout gouvernement désireux d'activer la croissance. Face à la montée du chômage et des déficits, la France et l'Allemagne ont mis en place des mesures de relance en janvier 1996. Celles-ci sont loin d'être des initiatives coordonnées – l'Allemagne ne voulant pas prendre le risque de s'associer prématurément avec un pays dont la crédibilité est à consolider auprès des marchés. Elles respectent parfaitement la philosophie de l'Europe libérale.

La relance allemande par l'offre

La relance allemande est loin d'être une relance keynésienne. Elle rassemble tous les ingrédients d'une politique libérale cherchant à concilier action sur l'offre – sous l'effet de la pression de l'aile libérale du gouvernement représentée par le FDP – et respect des critères monétaristes de convergence défendus par le ministre des Finances Theo Waigel.

La réduction des dépenses publiques vise à atteindre un taux d'endettement de 46 % en l'an 2000 contre un taux de 50 % début 1996 (déficit inférieur aux 60 % autorisés par le traité, mais trop élevé eu égard au second verrou maastrichtien des 3 % de déficit par rapport au PIB). La réduction des dépenses publiques et sociales (le montant de l'allocation retraite est réduit à partir de 60 ans) vise également à permettre des baisses d'impôts.

En matière de fiscalité, la taxe professionnelle assise sur les bénéfices d'exploitation est supprimée, ainsi que l'impôt sur la fortune, payé par les particuliers et les entreprises. Les taux d'imposition pour l'impôt sur le revenu sont revus à la baisse. L'impôt de solidarité finançant la réunification est ramené de 7,5 à 5,5 %.

La logique libérale s'applique particulièrement en matière d'emploi. Les mesures prises visent en premier lieu à s'attaquer au chômage structurel en abaissant le coût du travail et en améliorant la flexibilité de l'emploi. Pour ce qui est du coût du travail, les syndicats ont consenti à négocier des augmentations modérées. Mais surtout, comme en France, c'est l'abaissement des charges sociales qui est prôné : elles doivent être réduites à moins de 40 % du salaire brut d'ici l'an 2000. Pour ce qui est de l'ajustement de l'emploi effectif à l'emploi désiré, l'utilisation du temps partiel et des CDD est encouragée, les prestations chômage sont limitées pour les chômeurs de 45 ans.

Reste à voir si l'ensemble de ces mesures ne rallumera pas les contradictions entre économie de l'offre et monétarisme qui n'ont pas manqué de surgir dans tous les pays ayant tenté d'activer conjointement les principes de ces deux écoles (*supra*).

L'impossible relance de la consommation en France ?

Devant l'amorce d'une récession en 1996, le gouvernement Juppé pouvait concilier une relance salariale avec une baisse des taux d'intérêt pour relancer la consommation. Le plan annoncé le 30 janvier se concentre pourtant sur une action sur les taux outre quelques aides fiscales négociées avec certains lobbies électoraux non négligeables.

La baisse d'un point du taux de rémunération du livret A de Caisse d'épargne, qui concerne 690 milliards de francs de dépôt, a pour but affiché de stimuler la consommation et d'accélérer le mouvement de baisse des taux d'intérêt, ce mouvement étant permis par l'affirmation auprès des marchés de la réduction des déficits.

Cette baisse de la rémunération du livret A a pour but d'inciter les ménages à transférer leur « bas de laine » vers la consommation. Elle vise également à réduire les taux auxquels les offices HLM se financent, dans la mesure où l'épargne du livret A est drainée vers le logement social. Cette mesure s'attaque cependant frontalement au principal produit de

l'épargne populaire. Son effet de vase communicant risque cependant d'être réduit dans la mesure où un livret sur deux, c'est-à-dire 23 millions de livrets, plafonne à 1 000 francs, ce qui représente une épargne de précaution quasi incompressible dans la présente situation d'incertitude.

Afin de faire face au mécontentement populaire, l'accès au livret d'épargne populaire est élargi aux contribuables acquittant moins de 4 000 francs d'impôt (au lieu de 1 890 francs antérieurement). Le taux est fixé à 4,75 % au lieu de 5,5 % pour un plafond de 40 000 francs. Un livret jeunes, rémunéré à 4,75 %, est créé avec un plafond de 10 000 francs.

La baisse du taux du livret A, à laquelle s'opposait publiquement le Premier ministre deux semaines avant la décision, a surtout été obtenue par le lobby bancaire avec l'appui des députés centristes. En effet, les banques acceptaient la baisse du taux de base bancaire, recherchée par le gouvernement à la condition de ne pas avoir à réduire leurs marges, dans la mesure où le taux du livret A sert de référence pour la rémunération des comptes livrets banalisés des banques. Cette mesure visait donc un effet sur la baisse des taux portant sur les crédits à la consommation accordés par les banques. La baisse du taux de base des banques a cependant été faible (environ la moitié de la baisse du taux du livret A).

De plus les banques ont obtenu la possibilité de délivrer des livrets jeunes et de concurrencer La Poste et les Caisses d'épargne qui en détenaient le monopole.

L'Élysée a imposé une autre mesure à laquelle Bercy était peu favorable : la déduction fiscale du revenu imposable des intérêts portant sur les crédits à la consommation. Cette mesure ne touche pas les ménages non imposables qui représentent deux tiers des ménages recourant au crédit à la consommation. Une telle mesure risque donc d'avoir un effet réduit sur la consommation populaire.

Enfin, le gouvernement a été sensible à l'argumentation de Patrick Arthus, chef des études économiques de la Caisse des dépôts et consignations, selon laquelle le problème n'est pas la consommation mais l'investissement. L'aide à l'investissement prend la forme d'une accélération des amortissements des entreprises. Elle vise également à « aider » l'investissement locatif. Les acheteurs peuvent désormais déduire de leur revenu

imposable non seulement une fraction substantielle de l'investissement (10 % pendant quatre ans, 2 % pendant les vingt années suivantes). Ils pourront aussi déduire les intérêts d'emprunt ainsi qu'une fraction des loyers perçus. Tout cela dans la limite d'un plafond de 100 000 francs par an.

Loin d'activer la consommation des ménages à faibles revenus, dont la propension à consommer est forte, cette « mini-relance » est un ensemble de « mesurette » ponctuelles de plus, pris sous la pression de certains lobbies, dans l'urgence d'une récession annoncée et dans le cadre du traité de Maastricht où les principaux instruments d'action sur la croissance sont neutralisés.

« Remettre les bœufs avant la charrue »

Une politique monétaire alternative serait de remettre « la charrue avant les bœufs ». Elle consisterait à créer, de façon volontariste et sans attendre la bénédiction des marchés, une nouvelle norme de taux d'intérêt – conjointement à l'utilisation d'autres instruments de relance (*infra*). Il faudrait pour cela adopter à l'échelle européenne la stratégie inverse de celle initiée par la Commission européenne. Alors que cette dernière consiste à réduire les déficits budgétaires pour faire baisser les taux d'intérêt sans subir la spéculation des marchés, la stratégie alternative, préconisée par certains travaux de l'OFCE, suppose au contraire d'agir en premier lieu sur la croissance, afin de provoquer des rentrées fiscales plus importantes et de dégager des marges de manœuvre budgétaires [Sterdyniak *et al.*, 1994].

Le réaménagement monétaire d'août 1993 – consistant en un élargissement des marges de fluctuation à plus ou moins 15 % par rapport au cours pivot – aurait sans doute permis à certains pays d'accroître leurs marges de manœuvre et de mener une politique monétaire plus conforme à leur situation macroéconomique. Aussi, afin d'enclencher une baisse significative des taux, le rapport OFCE [1994] « Cohésion sociale et emploi » préconisait-il la politique monétaire suivante :

« Il nous apparaît dès lors qu'au lieu d'attendre une improbable décision allemande, la France devrait prendre l'initiative d'une baisse des taux d'intérêt en Europe. La Banque de France pourrait conduire une politique de petits pas rapides. L'élargissement des bandes de fluctuations décidé en août 1993 le permettrait. La première étape d'une telle stratégie

consisterait à réduire légèrement les taux d'intérêt français de sorte que, si une baisse du franc devait s'ensuivre, elle soit négligeable. Si la plupart des autres pays suivaient, comme cela est probable, le mark ne s'apprécierait en termes effectifs que de 2-3 %. Les termes du débat de politique économique en seraient modifiés en Allemagne : non seulement la pression des industriels sur la Bundesbank croîtrait, en raison de la réduction de leur compétitivité, mais les tensions inflationnistes allemandes s'affaibliraient. Dans ces conditions, le seul bon argument contre une baisse des taux d'intérêt allemands serait la répugnance des autorités de ce pays à suivre une initiative française [...]. »

Le maintien de politiques budgétaires et salariales restrictives pourrait cependant contrebalancer la seule action monétaire, ce qui contraindrait l'utilisation de l'élargissement des marges de fluctuation. Ainsi, malgré une amorce de détente sur les taux courts qui ont baissé de près de deux points entre 1994 et 1995 en France, l'absence de reprise significative a contraint les rentrées fiscales et creusé les déficits publics. En raison du comportement d'épargne des salariés lié à l'incertitude qu'ils subissent et du pessimisme des entreprises, la seule baisse des taux ne saurait donc suffire à restaurer la confiance. Dans une perspective de relance de la croissance, elle doit, au moins, s'accompagner d'une relance salariale, et, au mieux, pouvoir conjointement utiliser le déficit budgétaire. Le rapport OFCE « Cohésion sociale et emploi » reconnaît ainsi dès 1994 que « si la baisse des taux d'intérêt nous apparaît une condition nécessaire pour dessiner un environnement plus favorable à l'emploi, elle n'est pas une condition suffisante. D'autres mesures qui tendraient à desserrer la contrainte budgétaire – telles que le financement de dépenses courantes ou d'investissement par des recettes de privatisation – ou qui viseraient à réduire les impôts pesant sur le travail, ou à accroître la flexibilité du temps de travail, sont bonnes à prendre et le sont déjà en certains pays, comme la France. Mais leur ampleur est généralement limitée eu égard à la dimension du problème » (OFCE, 1994, p. 26).

La politique monétaire sera donc insuffisante. Malheureusement, les auteurs du dernier rapport cité reconnaissent que leurs propositions sont bien timides pour la compléter. Et pour cause, jamais le rapport ne remet en cause le cadre des critères de convergence actuels du traité de Maastricht, limitant la possibilité d'utiliser les déficits publics dans un sens contracyclique.

Les conditions d'une relance salariale en France

La chute de la part des salaires dans la valeur ajoutée à l'issue de la désinflation compétitive et la remontée conjointe de l'épargne de précaution privée des ménages pour faire face à l'incertitude ont provoqué une panne de consommation, plus qu'apparente début 1996. Le taux d'épargne a atteint à cette date un niveau historiquement élevé de 14 %.

Compte tenu de la baisse des coûts salariaux unitaires, une relance salariale serait loin d'être inflationniste et provoquerait sans nul doute une reprise de la consommation. Elle passe par la restauration des mécanismes de diffusion des gains de productivité mis à mal par la désinflation compétitive. Car que signifie la baisse du coût salarial unitaire, sinon que les gains de productivité ont augmenté plus que les salaires et qu'il existe du « grain à moudre » ?

Une relance salariale signifie en premier lieu que les partenaires sociaux acceptent de faire entrer à nouveau les gains de pouvoir d'achat dans la donne de la négociation collective. En France, le système de relations professionnelles a certes subi quelques modifications avec les lois Auroux de 1982. Mais le cœur du mécanisme de diffusion des gains de productivité demeure présent. Les principes d'augmentation du Smic sont toujours présents, notamment la possibilité d'utiliser le « coup de pouce ». Le principe de faveur hiérarchique continue d'imposer qu'une norme négociée aux niveaux supérieurs de législation s'applique aux niveaux inférieurs, et ce malgré le développement de la négociation d'entreprise et d'établissement. Celle-ci ne peut qu'améliorer les normes négociées aux niveaux supérieurs.

Les mécanismes d'augmentation du Smic

Le Smic peut augmenter sous l'effet de trois mécanismes :

Un mécanisme garantissant le maintien du pouvoir d'achat

Le Smic est indexé sur les prix à la consommation. Quand l'indice INSEE augmente d'au moins 2 %, le Smic est automatiquement relevé d'une même proportion par arrêté.

Deux mécanismes permettant des gains de pouvoir d'achat

Au 1^{er} juillet de chaque année, le Smic doit bénéficier d'une hausse du pouvoir d'achat au moins égale à la moitié de celle des salaires horaires moyens ouvriers.

Le gouvernement peut en cours d'année procéder à des « coups de pouce ». Les coups de pouce les plus importants ont été ceux de 1973 (9,7 %), 1974 (6,4 %) et 1981 (5,2 %). Le tournant de la rigueur salariale leur a conféré un rôle mineur à partir de 1983.

Tout dépend par conséquent de la politique salariale de l'État. C'est elle qui peut donner le signal d'une revalorisation des bas salaires – dont on sait que la propension à consommer est forte – *via* les coups de pouce au Smic dont Minc réproouve l'utilisation. Nous avons vu comment la politique salariale de l'État avait été au cœur de la désindexation des salaires sur les prix par l'effet vitrine qu'elle a produit sur les négociations de branche. Le rapport Guilhamon montrait dès 1986 que la politique salariale du secteur public avait produit ses effets sur le secteur privé et que « la rigueur a été équitablement partagée » [Guilhamon, 1989]. Si bien que, dans le secteur privé, les augmentations du seul salaire de base n'ont pas suffi à assurer le maintien du pouvoir d'achat [Coutrot et Mabile, 1993]. Seules, les pratiques d'individualisation et d'intéressement ont permis aux salariés qui en ont bénéficié de maintenir leur pouvoir d'achat. Une relance salariale passe donc en premier lieu par une modification du mode de raisonnement de l'État au moment des directives annuelles portant sur les augmentations salariales des agents de l'État et des services publics. Elle suppose au moins de revenir au principe de l'indexation de la masse salariale sur l'inflation passée en excluant le GVT positif du raisonnement.

Un tel signal implique cependant un gonflement de la masse salariale versée dans le secteur public, ce qui peut entrer en contradiction avec l'objectif de réduction des déficits, si le cap de Maastricht est maintenu. Ce qui nous conduit à aborder la question des contraintes portant sur la politique budgétaire.

Le système français de relations professionnelles

Les acteurs

Reprenant les hypothèses de Jacques Donzelot, Saglio [1991] avance que c'est l'enjeu politique d'intégration de la classe ouvrière dans la société française qui a, à l'origine, guidé la construction des relations professionnelles. La décentralisation actuelle de la négociation collective serait dans cette perspective

vécue comme une dépolitisation du champ des relations professionnelles et comme un recentrage vers les lieux de « gestion concrète des relations salariales » (*ibid.*).

Le règlement de cette question sociale, que l'État a pris très vite à sa charge, a dû faire face à une stratégie des syndicats qui peut être qualifiée de conflictuelle – au-delà des variantes réformistes ou révolutionnaires qui habitent le mouvement ouvrier. La tradition syndicale française qui s'affirme au début du siècle est, pour une grande partie, inspirée par les principes contenus dans la charte d'Amiens de 1906. Parmi ces principes, figuraient l'affirmation de la fonction de transformation sociale du syndicalisme et la méfiance vis-à-vis du politique que traduisait le principe de l'indépendance syndicale. Cette tradition – infléchie dans un sens plus réformiste ensuite avec les scissions de la CGT et la reconnaissance du syndicalisme chrétien – a rapidement conduit le syndicalisme français à considérer qu'il était porteur d'une fonction de représentation organique de la classe ouvrière, fonction pour laquelle lui a été accordé le principe de représentativité défini par la loi (voir *infra*).

Le règlement de la question sociale a également dû tenir compte de l'attitude patronale visant pendant longtemps à neutraliser l'entreprise comme lieu de confrontation sociale [Sellier, 1984 ; Tchobanian, 1992]. La reconnaissance tardive de la section syndicale d'entreprise témoigne de l'importance de la pression patronale pour maintenir les syndicats à distance de l'entreprise [Saglio, 1991b, p. 15].

L'État jouit du rôle prédominant. Il définit les acteurs habilités à négocier, il peut étendre les accords en dehors de leur champ d'application, il peut infléchir les règles du jeu, il produit lui-même par la législation les normes de salaire et d'emploi quand la contractualisation fait défaut. C'est souvent sur lui que sont concentrées les pressions venant des deux autres acteurs pour infléchir les règles de contenu ou de procédure dans une direction donnée.

Les règles de procédure

La construction de l'échafaudage du système français de relations professionnelles s'est effectuée par étapes successives dont il n'est pas toujours évident d'articuler la cohérence.

Toutefois, la construction de cet échafaudage, engageant largement la main visible de l'État, a constamment été guidée par la nécessité de combler la faiblesse du dialogue contractuel entre les acteurs.

Trois règles fondamentales peuvent définir une certaine cohérence du système français.

– Le principe de représentativité permet à un syndicat reconnu représentatif par l'État de négocier un accord applicable à tous les salariés appartenant au champ d'application de l'accord. Le critère de représentativité – et donc l'habilitation à négocier – n'est pas une qualité qui doit être prouvée. Il est défini par l'État. Chaque centrale syndicale est censée représenter l'intérêt général des salariés au plus haut niveau (celui de l'État ou au niveau interprofessionnel) comme au niveau de l'entreprise et de l'établissement. Les accords signés couvrent tous les salariés faisant partie du champ d'application, qu'ils soient syndiqués ou non. Bien que le pluralisme syndical soit de mise, il suffit qu'un syndicat représentatif signe un accord pour que celui-ci entre en vigueur pour toutes les entreprises qui sont adhérentes de l'organisation patronale ayant paraphé le contrat. Le principe de représentativité contribue certainement à expliquer la faiblesse de la syndicalisation en France, lors même des périodes de forte influence syndicale. Dans le cas français, le pouvoir syndical ne saurait donc se confondre avec le nombre des adhérents. C'est ce qu'illustre la forte participation aux élections professionnelles. Celles-ci permettent alors de mesurer l'équilibre des forces entre les différents syndicats représentatifs.

– Le principe de faveur hiérarchique rend applicable un accord conçu à un niveau supérieur dans tous les niveaux inférieurs. Un accord conclu à un niveau inférieur doit toujours être plus favorable aux travailleurs, sauf possibilité d'accord dérogatoire.

– L'existence de la règle d'extension permet à l'État d'étendre l'application d'un accord à un champ plus large que celui pour lequel il a été négocié.

En dehors de la définition des règles du jeu, une particularité française vient de l'importance de la production directe de règles de contenu par l'État, par l'intermédiaire de la législation. Elle intervient dans de nombreux domaines où la contractualité a du

mal à s'organiser.

La négociation collective n'est pourtant pas absente. Les lois de 1950 lui ont donné une impulsion décisive. C'est alors la branche qui a constitué le cœur de l'articulation de la négociation collective en France. Un tel niveau de négociation permet au patronat d'unifier les conditions de la concurrence sans introduire le débat dans l'entreprise [Sellier, 1984]. Il permet aux syndicats d'imposer des planchers pour les firmes où la représentation syndicale est faible ou inexistante, ou bien de fixer des normes supérieures dans les entreprises où leur implantation est forte.

L'architecture du système de relations professionnelles français est en fait complexe parce qu'elle déconnecte les processus et les lieux de détermination des différentes normes de salaire et d'emploi [Hoang-Ngoc, Lallement, Michon, 1992]. Cette caractéristique est accentuée avec la mise en place des lois Auroux sur la décentralisation des négociations collectives, si bien qu'elle rend difficile la mise en place de négociations « donnant-donnant » tenant compte de tous les objets qui pourraient constituer autant de concessions ou de contreparties. Les hausses salariales, le temps de travail, les conditions de licenciement, les conditions d'utilisation des formes particulières d'emploi et les classifications relèvent d'une construction en des lieux séparés – faisant appel à la législation ou à la négociation en des niveaux différents, quoique ces déterminations soient en grande partie encadrées par la législation et par les normes négociées dans les niveaux supérieurs.

Cependant, il est possible de soutenir que cette architecture s'est édifiée hors de l'entreprise, et a fortiori hors de l'établissement. Cela ne veut pas dire que des rapports de force localisés n'aient pas permis aux syndicats de négocier dans certaines entreprises ou de se servir des institutions de représentation du personnel comme lieux de négociations informelles. Les compromis obtenus dans certaines grandes entreprises ont également pu servir de moteur pour la négociation de branche. Mais le règlement formel du conflit par l'institutionnalisation des relations professionnelles s'est bien produit, à l'origine, en dehors de l'entreprise.

Au total, ces règles tendent à compenser l'absence de tissu

contractuel à des niveaux moins centralisés et contribuent à homogénéiser la production des normes. Elles conduisent à une couverture légale ou conventionnelle de presque l'ensemble du salariat. Ces règles ont permis la version française de la redistribution des gains de productivité des Trente Glorieuses sous forme d'augmentations de salaire relativement homogènes dans l'ensemble des branches. Elles ont également unifié les conditions de l'emploi à temps plein et à durée indéterminée.

Ce n'est que sur le tard que la négociation d'entreprise et d'établissement se développe en France. Les années 80 lui donnent une impulsion décisive, sans pour autant remettre en question l'influence de l'État et de la négociation de branche dans les relations professionnelles.

C'est pourquoi les mécanismes de diffusion des gains de productivité que constituent le Smic et la négociation de branche peuvent être réactivés en cas de signal donné par la politique salariale de l'État. La faiblesse de la négociation d'entreprise et d'établissement rend par contre difficile l'amorce d'une négociation sur le temps de travail sur la base de la simple incitation des partenaires sociaux à atteindre cet objectif.

Pour une relance de la croissance européenne : remettre en cause les critères de convergence

Une stratégie coordonnée à l'échelle européenne, combinant une relance salariale avec les instruments monétaire et budgétaire serait, dans le cercle récessionniste des années 90, la seule à même de restaurer des taux de croissance suffisants pour entamer le noyau dur du chômage. Elle suppose une mise en cause de la logique monétariste du traité de Maastricht.

Le dogme de l'équilibre budgétaire doit en premier lieu être rediscuté. Soulignons encore une fois le caractère relatif de l'importance de l'endettement de certains pays comme la France qui se situe – *a fortiori* dans la période de récession annoncée de début 1996 – en dessous du taux d'endettement autorisé par Maastricht, soit 60 % du PIB. C'est pour l'heure le deuxième verrou budgétaire, celui des 3 % du PIB, qui empêche ces pays de pratiquer des relances keynésiennes³⁵. Rien n'empêche la France, en faisant sauter ce verrou budgétaire, d'utiliser conjointement le déficit budgétaire et la baisse des taux d'intérêt pour provoquer un effet multiplicateur plus important encore sur la croissance et l'emploi.

Le dogme de l'équilibre budgétaire s'est progressivement imposé en

Europe, même parmi les économistes keynésiens. C'est oublier que le déficit budgétaire *ex post* peut avoir un effet multiplicateur sur la croissance et engendrer des rentrées fiscales plus importantes, à taux d'imposition inchangé. Cornillau [1995] estime ainsi que la dégradation actuelle des finances publiques peut être intégralement mise sur le compte de la récession de 1991-1993. Si la croissance avait été soutenue en France par des mesures appropriées, elle aurait pu être en moyenne de 2,3 % au lieu de 1,5 % sur la période 1990-1995. Le déficit public en 1995 n'aurait été que de 1,1 % du PIB au lieu de 5,3 et « les différentes branches de la Sécurité sociale ne connaîtraient aucun déficit, cumulé ou courant » [Cornillau *et al.*, 1995]. Le déficit des comptes publics et sociaux serait, dans cette optique, la conséquence des politiques restrictives et non la cause du marasme.

Si la contrainte budgétaire est devenue pesante pour certains pays membres, c'est que les finances publiques ont été considérablement dégradées au sortir de la dernière récession – la Belgique a ainsi un taux d'endettement de 130 % alors que l'Allemagne ne rentre plus dans les critères de convergence budgétaires début 1996. Les ajustements budgétaires opérés depuis n'ont fait qu'entretenir le cercle vicieux récessionniste.

Pour ces pays, une stratégie possible serait alors de commencer par baisser les taux d'intérêt, compte tenu de l'importance des déficits publics, puis d'augmenter dans un second temps les déficits publics pour stimuler l'activité [Sterdyniak *et al.*, 1994, p. 208]. La baisse préalable des taux d'intérêt est une condition nécessaire (mais non suffisante) de la reprise. Cette baisse se traduirait en premier lieu par une reprise de l'investissement. Elle conduirait également à une légère dépréciation des monnaies européennes équivalant à une dévaluation compétitive vis-à-vis du reste du monde. Ce qui contribuerait à accroître les exportations sans pour autant aggraver le déficit communautaire. On peut en effet supposer que le contenu en importations de la croissance européenne est faible en raison de son autosuffisance. La reprise de la croissance permettrait alors de réduire les déficits publics. Lorsque les taux d'intérêt auraient atteint leur cours plancher, des marges de manœuvre nouvelles apparaîtraient pour utiliser le déficit budgétaire afin de soutenir l'activité jusqu'à un niveau satisfaisant d'utilisation des capacités productives.

Une telle stratégie permettrait, selon les estimations faites par Sterdyniak *et al.* [1994] à l'aide du modèle Mimoso, d'accroître le PIB européen de 5,7 % au bout de trois ans sans détériorer les comptes publics. La crédibilité de cette politique, en termes de résultats obtenus par rapport

aux objectifs affichés, permettrait alors une détente sur les taux longs sans attaque majeure contre la monnaie nationale.

Cette politique ne manquerait évidemment pas de se heurter au cadre fixé pour l'intégration européenne :

« La coordination des politiques économiques est délicate à organiser en Europe, en particulier du fait de l'indépendance de la Bundesbank. Celle-ci, en se refusant à donner un signal fort aux entreprises en baissant d'un coup son taux d'intérêt jusqu'à son niveau plancher, bloque le point de départ du processus de relance » (*ibid.*, p. 209). En l'absence de politiques coordonnées, les autorités des autres pays ont deux solutions. La première consiste à agir dès le départ par des déficits budgétaires déjà importants qui risqueraient de faire monter encore plus les taux d'intérêt. La seconde serait une « stratégie de rupture, où chaque pays pratiquerait isolément la politique monétaire de son choix, sans se soucier des taux de change en Europe, ce qui marquerait ainsi la fin du SME » (*ibid.*, p. 209).

Parce qu'elle suppose l'utilisation conjointe des instruments monétaire et budgétaire, la mise en place de politiques de relance coordonnées et massives de la croissance à l'échelle européenne pose donc inévitablement la question de la renégociation du traité de l'UEM, c'est-à-dire du cadre même de l'intégration européenne. Le double verrou budgétaire doit être revu, en particulier le critère des 3 % du PIB de déficit public et social autorisé, beaucoup trop restrictif en période de récession. L'indépendance de la Banque centrale européenne et ses objectifs monétaristes doivent également être mis en question. Enfin, la constitution d'un budget européen conséquent, contrôlé par le parlement européen, doit être mise en chantier.

Les limites des initiatives de croissance dans le cadre des critères de Maastricht

Derrière un keynésianisme de façade dépeignant une insuffisance de croissance à l'échelle européenne, les mesures préconisées par le rapport Dréze-Malinvaut [1993] paraissent respectueuses d'une certaine orthodoxie économique. Le diagnostic d'une croissance insuffisante est certes accompagné du remède : agir avant tout pour une baisse des taux d'intérêt. « Dans l'immédiat, c'est l'arme monétaire qui doit jouer le rôle principal parce que la stimulation budgétaire, si elle allait au-delà de l'action spontanée des stabilisateurs automatiques, serait

déraisonnable. » La politique monétaire est, à l'instar du rapport « Cohésion sociale et emploi » de l'OFCE, perçue comme l'instrument essentiel pour relancer la croissance : « Nous plaidons pour une stimulation monétaire, à obtenir par une forte réduction des taux d'intérêt nominaux à court terme ; nous proposons le niveau de référence zéro pour les taux d'intérêt réels à court terme. »

Keynes n'aurait pu qu'acquiescer à une telle mesure visant à l'« euthanasie du rentier », mais il n'aurait pas omis d'ajouter qu'une simple stimulation monétaire en période de croissance ralentie peut s'avérer insuffisante face au pessimisme des entrepreneurs. C'est pourquoi, selon Keynes, la politique budgétaire et l'investissement public ont un rôle déterminant dans la relance de la demande globale.

Chez Drèze et Malinvaud, le diagnostic keynésien d'une insuffisance de croissance s'accompagne de la proposition d'un programme d'investissement dont le financement reste à préciser. Il est cependant assorti de cinq propositions plus orthodoxes, notamment en matière budgétaire.

La première affirmation est que la politique budgétaire doit rester « raisonnable » (p. 13) : « Nous prétendons qu'actuellement une politique budgétaire active ne paraît pas constituer un instrument adéquat pour la stabilisation économique à court terme. L'attention devrait plutôt se concentrer sur la consolidation structurelle à moyen terme des budgets, un objectif négligé durant l'expansion de la fin des années 80 » (p. 1).

Bien que le critère contenu dans le traité de Maastricht, d'un déficit invariant de 3 % du PIB quelle que soit la conjoncture, soit discuté, il n'est jamais remis en cause. Les auteurs affirment que là n'est pas l'objet de leurs propositions et se prononcent finalement pour une certaine discipline budgétaire :

« [...] Si une norme de 3 % dans un contexte de plein-emploi a un sens, s'évertuer à appliquer ce plafond alors que l'économie est plongée dans la récession revient à agir dans un sens procyclique. Il est naturel que la plupart des pays européens, c'est-à-dire ceux qui ne traînent pas le boulet d'un endettement excessif, adoptent une politique budgétaire neutre qui laisse jouer les stabilisateurs automatiques en se gardant du double écueil d'une gestion restrictive des finances publiques et d'une

relance budgétaire. Nous approuvons donc, pour le court terme, la démarche adoptée par les autorités en matière budgétaire, tout en insistant pour que des mesures structurelles tendant à alléger l'État-providence et à le rendre plus efficient soient mises en œuvre sans tarder dans une optique de consolidation à moyen terme (structurelle) du budget » (p. 13).

C'est ici qu'intervient une deuxième proposition d'inspiration plutôt libérale.

Il est indiqué (*supra*) que « la consolidation à moyen terme des budgets » fut « un objectif négligé durant la phase d'expansion de la fin des années 90. [...] L'objectif reste de dégraisser l'État-providence et de le rendre plus efficace, pas de le démanteler » (pp. 30-31).

Mais ce sont les trois dernières propositions du rapport Drèze-Malinvaud qui paraissent les moins keynésiennes. On y retrouve la substance des propositions de Minc et Maarek. C'est-à-dire d'une part poursuivre la rigueur salariale en faisant évoluer le salaire à un rythme inférieur à celui de la productivité ; ensuite abaisser le coût du travail non qualifié en procédant à une réforme du financement de la protection sociale permettant d'alléger les charges sociales ; enfin à rendre le système d'indemnisation chômage plus incitateur à la recherche d'emploi.

Bien que les auteurs affirmant que seule une politique de relance massive à l'échelle européenne serait à même de restaurer des taux de croissance à la mesure de la lutte contre le chômage de masse le rapport Drèze-Malinvaud n'aborde pas de front le problème de la neutralisation des deux instruments-clés de politique économique par les critères de convergence européens actuels.

Faute d'aborder ce débat, les différentes initiatives de croissance envisagées, à l'instar de celle du sommet d'Edimbourg, ou celle contenue dans le Livre blanc de la Commission européenne, ne peuvent qu'être limitées parce qu'elles butent sur une contrainte de financement. L'absence d'un budget européen conséquent, l'interdiction faite aux banques centrales de financer les déficits budgétaires, eux-mêmes limités à 3 % du PIB, contraignent chaque initiative de croissance à se financer par le seul moyen d'un emprunt européen. Or, ce seul mode de financement possible ne peut que

maintenir un niveau de taux d'intérêt élevé, à l'heure même où ces derniers étouffent la reprise.

Au sein de cette renégociation devra donc être posée la question de la maîtrise de ces instruments, dès lors que leur utilisation exprime un choix de société. Il s'agit donc de repolitiser la politique économique, au grand dam des gouverneurs de banques centrales, eux-mêmes si peu politisés ! Cela passe par le contrôle par le citoyen des instruments monétaire et budgétaire et pose le problème de l'Europe politique comme préalable à l'Europe économique. Le choix de Maastricht fut un choix inverse. Il faut oser le mettre en cause.

Une telle redéfinition des règles du jeu permettrait de modifier la norme de politique économique crédible dans un univers incertain où les mouvements de capitaux sont volatils. La constitution de nouvelles normes de politique économique dépend évidemment des rapports de force entre les pays membres de la CEE et à l'intérieur de chaque pays membre. Elle doit s'appuyer sur des forces économiques et sociales suffisamment cohérentes pour tenir le cap afin que cette politique devienne la nouvelle norme crédible de politique économique. Tout dépend donc de la constitution d'un rapport de forces à même d'emporter l'opinion européenne pour soutenir un tel cap. Ce n'est qu'à cette condition sociopolitique qu'une telle politique économique trouvera sa crédibilité en restaurant un cercle vertueux dont les « marchés » seront obligés de reconnaître les mérites. Loin d'être utopique, cette perspective pourrait être nourrie par l'avènement dans la plupart des pays européens de coalitions à dominante social-démocrate, prenant le pas sur les majorités conservatrices qui ont marqué de leur griffe l'Europe des années 80-90. A condition, bien entendu, que ces coalitions de gauche tirent le bilan d'une décennie et demie d'un libéralisme avec lequel elles avaient fini par flirter.

2. LA COMPÉTITIVITÉ HORS PRIX COMME NOUVELLE NORME DE PRODUCTION ?

La compétitivité hors prix : incarnation du post-taylorisme ?

La nécessité d'une action de type keynésien sur la demande ne doit pas nous faire oublier que les sources de dysfonctionnement du capitalisme ne se situent pas seulement du côté de ce que Marx appelait les conditions de

la réalisation de la plus-value, c'est-à-dire du côté des débouchés pour les marchandises. L'autre source de crise se situe dans les conditions de mise en valeur des capitaux investis, c'est-à-dire du côté de l'offre, dans les conditions de production garantissant la rentabilité. Or, l'échec des relances keynésiennes à la fin des années 70 et au début des années 80 tient en partie à une crise de productivité et à une inadaptation de l'offre, soit que celle-ci n'ait pas été rentable dans une phase de montée de la concurrence internationale, soit qu'elle n'ait pas été adaptée à l'évolution des normes de consommation.

La relance de la demande s'est alors traduite par un recours massif des ménages et des entreprises aux importations, d'où le creusement du déficit extérieur et les pressions à la dévaluation sur la monnaie nationale.

La décennie 80 a vu non seulement les taux de marge des entreprises restaurés, une mutation de l'appareil productif, mais également l'émergence d'un débat sur les nouvelles formes d'organisation du travail et la requalification des salariés. Ce processus aurait vu le jour comme réponse aux mutations quantitatives et qualitatives de la demande. Il touche évidemment en premier lieu l'industrie et en particulier les produits à forte valeur ajoutée faisant l'objet d'une compétitivité hors prix. Mais il s'étendrait aussi aux services où les gains de productivité, même s'ils sont inférieurs dans certains secteurs, n'en continuent pas moins de progresser.

Les débouchés des entreprises se sont non seulement rétrécis avec le ralentissement de la croissance, mais les normes de consommation ont également évolué d'une demande de biens standardisés vers une demande de biens différenciés. Les entreprises furent donc conduites à rechercher les voies du « juste à temps » ou du « zéro stock » afin d'adapter au plus vite leur production aux fluctuations de la demande. L'innovation essentielle par rapport à la période antérieure est ici que la production est désormais pilotée par l'aval et non plus par le bureau des méthodes taylorien qui planifiait tous les gestes du travailleur, compte tenu d'une production standardisée dont le contenu pouvait être prévu à l'avance, tandis que les stocks permettaient de gérer les incertitudes.

Ce nouveau type de contrainte peut amener les entreprises soumises à cet environnement à modifier leurs critères d'organisation et de gestion de la main-d'œuvre. Le pilotage par l'aval suppose en effet que les modifications de la demande soient gérées au niveau même des ateliers, ce qui nécessite une responsabilisation des travailleurs que le taylorisme avait supprimée. Alors que le taylorisme avait parcellisé à l'extrême le travail, les nouvelles formes d'organisation du travail tendraient à recomposer les tâches.

Ces nouvelles pratiques font largement intervenir des éléments de compétitivité hors prix. Malgré leur hétérogénéité dans les faits, nous les regrouperons sous le vocable de pratiques « toyotistes » par référence au modèle japonais dont elles s'inspirent généralement. Nous utilisons ce terme pour désigner toute pratique organisationnelle post-taylorienne recherchant essentiellement des « formes d'incitations positives » [Peaucelle et Petit, 1991]³⁶, qu'il s'agisse de la spécialisation flexible [Piore et Sabel, 1984] du modèle Saturne, des pratiques kalmariennes, de la firme J de Aoki, ou de la firme C³⁷ (coopérative) de Zarifian [1993]. Ces auteurs ont tous mis l'accent sur un ou plusieurs des principes de coordination [Aoki, 1988], ou encore de coopération [Zarifian] et sur les mécanismes d'incitation qui émergent des multiples variantes de la convention post-taylorienne. Nous sommes conscient du risque de durcir le trait en regroupant toutes ces pratiques – mais le paternalisme de Henry Ford ne diffère-t-il pas lui-même du fordisme effectif des années 50-70 [Boyer et Orléan, 1990] ? Néanmoins, le dénominateur commun est peut-être que les entreprises en question, sensibles aux fluctuations de la demande, fonctionnent sur le principe du « juste à temps » et cherchent à rompre avec la hiérarchie taylorienne en lui substituant des formes plus horizontales de coordination³⁸. Les travaux de la commission Bruhnes « Choisir l'emploi » du XI^e Plan, ainsi que ceux de la commission Gandois, avaient ainsi insisté sur les vertus d'une flexibilité interne ou fonctionnelle dans les entreprises adoptant une stratégie hors prix. Ce type de flexibilité privilégie la polyvalence et la mobilité interne plutôt que le recours au marché externe pour ajuster l'emploi au gré des variations de la demande.

Bien entendu, le taylorisme, comme forme d'organisation du travail parcellisant les tâches et séparant à l'extrême les concepteurs des exécutants, n'est pas mort. Il prédomine dans bien des secteurs. De plus, les nouvelles pratiques organisationnelles, localisées sectoriellement, requièrent des conditions macroéconomiques particulières – c'est-à-dire des débouchés suffisants – pour se développer. Mais l'analyse prospective à laquelle nous nous livrons nous conduit à mettre l'accent sur les innovations locales appelées à se diffuser. Bien entendu, ce processus de recomposition des tâches n'est pas mécanique et le comportement des acteurs est déterminant. En particulier, la question suivante peut être posée : ce processus, qui peut placer le travailleur au cœur du dispositif organisationnel, conduit-il à redéfinir la place des acteurs dans l'entreprise ? Si tel est le cas, la place de l'acteur syndical dans le système

de relations professionnelles peut être amenée à évoluer dans le but de substituer à l'« implication incitée des salariés » à la japonaise des formes d'« implication négociées avec les syndicats [Coriat, 1991] avec pour enjeu l'avènement d'une démocratie sociale dans l'entreprise.

Les limites de la compétitivité hors prix

La mise en place d'une stratégie hors prix rend sans doute nécessaire la résurgence d'un débat sur la politique industrielle en France. Nous ne pouvons l'aborder ici. Au plan macroéconomique, une telle stratégie dépend de la possibilité d'enclencher un nouveau cercle vertueux de type postfordiste sur la base des produits hors prix issus des technologies de l'information ou de l'électronique qui viendraient relayer les anciennes normes de consommation. Cela dépend donc des débouchés prévisibles pour ces nouveaux produits, c'est-à-dire avant tout des possibilités de croissance de l'économie.

Un tel modèle de sortie de crise, au demeurant, est loin d'être utopique. La forte croissance japonaise n'est-elle pas relativement pauvre en emplois³⁹ – eu égard au modèle américain – mais riche en débouchés extérieurs et intérieurs⁴⁰ ? Aussi le succès japonais peut-il être mis à la fois sur le compte de la diffusion des méthodes « ohnistes » dès les années 60 [Coriat, 1991] et sur les débouchés que cette économie a su se créer. Ces méthodes de production pourraient être appelées à se généraliser sous des formes adaptées en Europe pour constituer le support des stratégies d'entreprises hors prix.

Mais les limites inhérentes à cette stratégie ne doivent pas être ignorées [Boyer et Durand, 1993 ; Husson, 1994b].

L'enchaînement macroéconomique décrit ci-dessus suppose en effet que les produits différenciés se substituent progressivement aux biens de consommation de masse standardisés et que des politiques macroéconomiques keynésiennes suffisent à nouveau pour alimenter les débouchés pour ces produits.

Or, la croissance des Trente Glorieuses était en grande partie due à l'ampleur de la demande potentielle de produits standardisés tels que l'automobile, les appareils ménagers, les téléviseurs, le mobilier, etc. Le taux d'équipement des ménages est désormais élevé et c'est plutôt à un marché de remplacement que s'adresse la demande de différenciation qui prévaut pour ces biens. A côté de ce marché, s'affirme surtout une demande de services à faible valeur ajoutée, comme le loisir, la santé ou l'éducation. Par conséquent, les nouvelles demandes de produit

différenciés à forte valeur ajoutée n'atteindraient pas le niveau d'une diffusion de masse suffisante pour constituer des débouchés d'une ampleur telle qu'elle puisse enclencher un enchaînement post-fordiste reposant uniquement sur la production-consommation de masse de ces produits différenciés.

3. LA POLITIQUE DE L'EMPLOI : UNE CROISSANCE PLUS RICHE EN EMPLOIS QUALIFIÉS

La simple reprise de la croissance ne saurait suffire à engendrer une dynamique néofordiste tirée par les emplois industriels. L'action macroéconomique sur la croissance doit être complétée par une action sur son contenu en emplois. Contrairement à la perspective libérale, il est une autre voie possible, en matière de politique de l'emploi, que celle consistant à abaisser le coût du travail non qualifié et à promouvoir le travail à temps partiel. Cette voie passe par la promotion d'emplois de service qualifiés et par une réduction massive de la durée du travail à temps complet.

A travail égal, salaire égal : pour des emplois de service qualifiés

Avec la modification de la structure de la consommation, les deux tiers des créations d'emplois sont aujourd'hui répertoriés dans le secteur tertiaire. L'hypothèse est habituellement admise que la productivité dans les services croît moins rapidement que dans l'industrie à mesure que l'emploi s'y développe. C'est ce qu'avancait Kuznets [1966]. L'indicateur agrégé de productivité apparente du travail met ainsi en évidence que, pour tous les pays, les gains de productivité dans les services sont inférieurs à ceux de l'industrie. Ainsi, en Europe, durant la période 1960-1973, les gains de productivité sont en moyenne de 4,7 % l'an dans l'industrie contre 3,1 % dans les services. Cet écart s'est agrandi dans la période 1973-1990, puisque les gains de productivité de l'industrie sont en moyenne de 2,5 % l'an contre 0,9 % pour les services. Toutefois, on ne saurait omettre que le secteur des services est loin d'être homogène et que le progrès technique se traduit par des gains de productivité non négligeables, notamment en raison du décalage temporel avec lequel le progrès technique se diffuse par rapport à l'industrie. Ainsi, Petit [1993] a-t-il montré que, au-delà des différences nationales, les services aux ménages étaient caractérisés par une croissance constante de la

productivité malgré le développement de l'emploi en leur sein. Les services aux entreprises et aux banques et assurances voient également les gains de productivité décroître avec le développement de l'emploi, tandis que le commerce connaît une baisse des gains de productivité pour une structure d'emploi stable. Par contre, les différences nationales prévalent quant aux gains de productivité dans les « transports et communication ».

Foucauld [1995] résume ainsi les problèmes posés par l'apparition des nouvelles demandes sociales : « Sans doute une partie des emplois nouveaux se redéploie dans les services à haute valeur ajoutée. Mais la plus grande part se crée dans des services à faible évolution de la productivité du travail pour lesquels la demande est très sensible aux prix. Ceci change complètement les données du jeu, par rapport au type de croissance que nous avons connu dans l'après-guerre, où le déversement se faisait majoritairement de l'agriculture vers l'industrie. Ce n'est donc pas un motif idéologique qui fait que, aujourd'hui, l'emploi est devenu sensible au coût du travail, mais une raison prosaïque qui tient aux conditions actuelles du déversement » (p. 42).

Il faut donc insister sur la contrainte suivante. Dans la mesure où les nouvelles demandes sociales se situent en partie dans des services caractérisés par une plus faible valeur ajoutée relativement à d'autres secteurs, le développement d'emplois rémunérés au même taux que les emplois qualifiés des secteurs à forte valeur ajoutée suppose que les conditions de rentabilité de ces nouveaux emplois soient assurées. Cela n'exclut pas que des gains de productivité futurs viennent alléger cette contrainte. Le modèle américain traite celle-ci à sa façon, à l'aide d'un marché du travail concurrentiel. Cependant, si la tertiarisation est bien un phénomène commun à l'ensemble des pays développés, une étude plus fine par branche permet de mettre en évidence plusieurs modèles de tertiarisation caractérisés par des enchaînements macroéconomiques spécifiques.

Les tableaux 5, 7, 8 et 9 serviront à illustrer les propos qui suivent. Ils permettent de préciser la localisation des gisements d'emploi selon le type de tertiarisation propre à chaque économie, ainsi que les conditions de rentabilité et de rémunération propres à chaque secteur. Afin de mieux repérer empiriquement les modèles de tertiarisation, il est également possible de se référer encore à l'indicateur synthétique présenté plus haut, mesurant le différentiel de gains de productivité entre le secteur à forts

gains de productivité et les gains de productivité de l'ensemble de l'économie.

A propos de la notion de qualification

La notion de qualification de l'emploi est certainement polysémique parce qu'elle dépend de la convention que se donnent les acteurs de la relation salariale eux-mêmes. Ainsi, la qualification est-elle rarement liée à la valeur ajoutée individuelle, celle-ci étant difficilement mesurable et hétérogène selon les secteurs. Elle ne dépend pas non plus de la seule qualification personnelle des travailleurs que représentent leurs diplômes et leur expérience. Dans la mesure où elle définit la part de la « qualification personnelle » requise pour un emploi donné, la reconnaissance salariale dans les grilles de classification peut cependant constituer une approximation de la qualification d'un emploi. C'est dans ce sens que nous utiliserons ici la notion d'emplois qualifiés.

Nous avons vu que les pays où l'on constate un fort différentiel sont ceux où les emplois de service à faibles gains de productivité se sont diffusés dans l'économie. Ce cas de figure, typique d'un modèle à l'américaine des années 80, illustre une dynamique autonome des services marchands. Ce modèle se contente d'un tertiaire dont la dynamique tend à s'autonomiser grâce à une forte dispersion des coûts salariaux et surtout aux fortes réactions de la structure sectorielle des salaires à la conjoncture [Petit, 1993, p. 18]. Dans ce cas, l'offre de services crée sa propre demande, et le développement des services ne dépend pas d'un transfert de ressources en provenance du secteur à forts gains de productivité puisque les conditions de rentabilité dépendent des coûts salariaux dans les services (tableaux 8 et 9).

Un deuxième modèle de tertiarisation, obéissant à une tradition plus européenne, pourrait être un modèle où les conditions d'emploi et de rémunération demeurent homogènes pour tous les secteurs – à l'instar de l'hypothèse retenue dans un modèle théorique de type W. Baumol [1967]. A l'inverse du cas américain, un faible différentiel de gains de productivité entre l'industrie et l'ensemble de l'économie signifie que les emplois à forts gains de productivité sont largement présents. Si l'on met en relation

cet indicateur avec celui d'une faible dispersion salariale, on en déduit qu'un transfert – privé ou public – a pu contribuer à financer des emplois qualifiés dans les services à faible valeur ajoutée. C'est le cas de la France où la dispersion salariale est faible et où le quart des emplois est situé dans les services non marchands.

Comme les nouvelles demandes sont des demandes de services à faible valeur ajoutée, la promotion de telles conditions d'emploi et de rémunération requiert un transfert qui ne peut durer que si une masse de surplus suffisante est dégagée dans l'économie. En admettant que les salaires demeurent relativement homogènes entre les secteurs, à la différence du modèle américain, la sortie par le haut suppose donc que la valeur ajoutée dégagée par l'économie, et en particulier par le secteur à forts gains de productivité, soit suffisamment importante – ce qui suppose une croissance soutenue – pour pouvoir financer le développement d'emplois qualifiés, bien qu'à faible valeur ajoutée. Si le taux de croissance est suffisamment important, ce transfert de ressources pourra s'opérer à taux d'imposition inchangé, puisque la croissance aura dégagé des rentrées fiscales supplémentaires.

Dès lors, les transferts publics peuvent s'orienter vers la création d'emplois publics qualifiés dans le secteur non marchand, c'est-à-dire à forte rémunération malgré la faiblesse des gains de productivité propre à certains services. La Suède (où près de 40 % des actifs employés sont dans les services publics), mais également la France des années 50 à 80, sont des cas d'école de ce modèle de tertiarisation qui entre en crise dès que la croissance se ralentit et que des ressources supplémentaires doivent être prélevées.

Dans l'hypothèse d'un modèle de tertiarisation « qualifiant » à salaires élevés, les transferts publics peuvent encore subventionner des emplois de service à faibles gains de productivité dans le secteur marchand pour assurer des conditions de rentabilité suffisante. Cela passe par exemple, pour le cas français, par une prise en charge des cotisations sociales par l'État. Ce scénario suppose toutefois que soient neutralisés les effets pervers évoqués au premier chapitre (par exemple les effets d'aubaine, de cannibalisme, de substitution, etc.), qui accompagnent inévitablement ce type de mesure. C'est pourquoi les énormes sommes versées au titre des diverses exonérations de cotisations sociales patronales pourraient directement servir à financer des emplois publics et sociaux à la mesure

des besoins énormes dans ces secteurs.

Dans un troisième cas de figure, la demande de services peut aussi transiter directement par les revenus privés des ménages à hauts revenus, comme au Japon. Bien que, dans ce pays, la dispersion des salaires soit importante [Cases, 1991 ; voir le tableau 5], la structure sectorielle des salaires y demeure relativement constante (tableau 9). Cela explique que le développement de certains services au Japon, et en particulier du commerce des services aux personnes, s'opère avec des résultats bruts d'exploitation inférieurs à la moyenne nationale (tableau 8), que ne compensent pas des prix relatifs élevés [Petit, 1993, p. 16]. Le rôle des excédents dégagés dans les autres secteurs n'en est donc que renforcé pour assurer une demande privée suffisante compte tenu des prix en vigueur.

L'action sur la croissance est donc encore une condition nécessaire pour dégager les surplus nécessaires au financement d'un modèle de tertiarisation qualifiant – c'est-à-dire sans fortes inégalités salariales inter-branches – sans un alourdissement substantiel du taux de prélèvement obligatoire. Néanmoins, en raison de la progression des gains de productivité, même dans les services, la relance de la croissance et la création d'emplois de service ne suffiront pas à s'attaquer au chômage de masse. La question de la réduction du temps de travail devient alors cruciale.

Tableau 7
Poids des services dans l'emploi (en %)

	Commerce	Transports et commu- nication	Services financiers entreprises	Services aux ménages	Services non marchands
<i>1970</i>					
États-Unis	19	4,9	8,4	12,2	16,9
Japon	16,0	5,5	3,1	12,7	7,2
France	13,3	5,1	5,1	4,3	18,9
RFA	12,6	5,3	2,2	6,3	13,6
<i>1990</i>					
États-Unis*	21,5	4,2	14,6	15,3	14,4
Japon	17,9	5,6	4,8	21,0	8,3
France	14,3	5,9	9,8	6,8	25,1
RFA	13,1	5,6	3,1	12,2	19,5

Source : Petit [1993].

* 1989.

Tableau 8
Évolution du taux de marge (EBE/VA)
par rapport à la moyenne nationale
(1970-1990)

	Transports Commerce	Services et commu- nication	Services financiers entreprises	Services aux ménages	non marchands
États-Unis*	=	++	-	-	=
Japon	-	=	-	-	=
France**	=	+	=	=	=
RFA	-	++	=	=	=

Source : Petit [1993, p. 16].

* 1970-1987.

** A partir de 1976.

Tableau 9
Évolution du salaire
par rapport à la moyenne nationale
(1970-1990)

	Commerce	Transports et commu- nication	Services financiers entreprises	Services aux ménages	Services non marchands
États-Unis*	-	+	=	+	+
Japon	=	=	+	=	+
France**	-	-	-	++	-
RFA	=	-	+	=	-

Source : Petit [1993, p. 16].

* 1970-1987.

** A partir de 1976.

La réduction du temps de travail à temps plein : quelle utilisation du surplus économique ?

La recherche du bien-être social par le temps libre dans le cadre d'une société salariale ne peut qu'aller de pair avec l'objectif de plein-emploi, sous peine d'accepter une société à deux vitesses, avec d'un côté ceux qui sont intégrés par le travail et de l'autre ceux qu'il faut intégrer en marge du travail – notamment par des contrats d'activité comme le suggère Boissonnat [1995 ; voir *supra*]. Dès lors que le progrès technique poursuit son mouvement et, qu'il faut de moins en moins de temps pour produire

toujours plus de marchandises, se pose inéluctablement la question de la réduction du temps de travail, et par là même, celle de l'utilisation de la plus-value relative, c'est-à-dire des gains de productivité.

L'accroissement sur le long terme des gains de productivité s'était accompagné d'une dynamique séculaire conjointe de réduction du temps de travail et de progression salariale. Cela a également permis quelques périodes de plein-emploi. Cette tendance signifie que les gains de productivité ont continûment au cours du siècle été répartis en emplois, en salaires et en temps libre, tout en assurant un niveau de rentabilité suffisant pour les entreprises. Cette répartition ne s'est pas faite mécaniquement. Elle a été l'objet de luttes dont l'issue a été la construction de normes de répartition de la valeur ajoutée, normes constamment redéfinies par l'État et/ou renégociées par les acteurs syndicaux et patronaux. En France, la journée de huit heures, les quarante heures et les congés payés sous le Front populaire, la cinquième semaine de congés et la retraite à soixante ans ont ainsi été obtenus par la loi dans un pays où le tissu contractuel est historiquement faible. Ces étapes ont représenté des moments marquants ayant contribué à infléchir significativement le *trend* de la durée effective du travail. Or, le mouvement de réduction du temps de travail s'est arrêté en 1982 en France, au moment où le chômage s'installe sur la crête des deux millions.

Freyssinet [1994b] a tenté de résumer l'état du débat social sur le temps de travail en France. Ce n'est qu'avec la montée du chômage que la réduction du temps de travail apparaît explicitement comme un instrument de politique active de l'emploi. Les syndicats ont longtemps perçu la réduction du temps de travail comme une revendication permettant l'amélioration des conditions de vie et de travail. La stratégie patronale a constamment été de rechercher la possibilité d'aménager le temps de travail au gré des variations de la conjoncture en refusant toute compensation salariale en cas de réduction. Ainsi, alors que la dynamique de réduction du temps de travail s'est arrêtée avec les 39 heures, c'est le thème de l'aménagement du temps de travail, permettant d'améliorer les gains de productivité, qui s'est imposé dans la négociation. Notons ici que, contrairement à une idée reçue, le simple passage aux 39 heures aurait entraîné la création de 145 000 emplois sur trois ans, selon les estimations de Cette [1992].

De nombreux auteurs avaient, dès le début des années 80, soutenu qu'il

était possible de concilier efficacité économique et redistribution sociale des dividendes du progrès de la productivité. L'hypothèse était que la dynamique conjointe de réduction et d'aménagement du temps de travail pouvait enclencher un cercle vertueux qui verrait croître de pair la productivité, les salaires et l'emploi. Ces travaux ont servi de support au projet de réduction du temps de travail affiché en 1981. Parmi les plus récents, citons ceux de Cette et Taddéi [1992, 1994], Confais *et al.* [1993], Rigaudiat [1993], Sterdyniak *et al.* [1994].

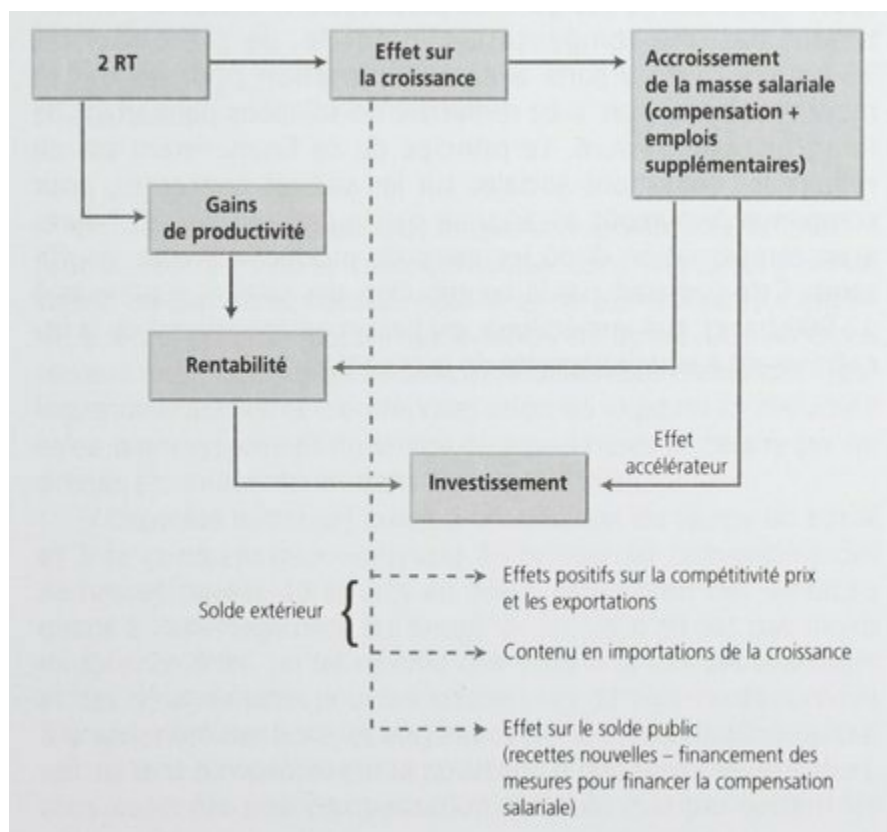
Ces travaux ont pour originalité de relier la durée du travail avec la durée d'utilisation des équipements et l'efficacité du capital. Ils montrent qu'une réduction significative du temps de travail, si elle est accompagnée d'un réaménagement du temps de travail, permet d'allonger la durée d'utilisation des équipements par l'introduction d'équipes supplémentaires. La réorganisation du travail qui en résulte permet d'accroître la productivité du travail et l'efficacité du capital. Si cet enchaînement se produit, la compensation salariale peut théoriquement s'effectuer sans dégrader le taux de marge des entreprises.

Au plan macroéconomique, un tel schéma est porteur d'un cercle vertueux de type keynésien. L'aménagement du temps de travail améliore la compétitivité prix à l'exportation des entreprises. La 2RT (réduction et réorganisation du temps de travail) engendre une masse de revenus supplémentaires, via la compensation salariale et via les emplois créés pour allonger la durée d'utilisation des équipements. Cette masse de revenus alimente la consommation, ce qui exerce un effet accélérateur sur l'investissement, la croissance et l'emploi. L'investissement subit une double impulsion. La première provient de l'effet accélérateur, la deuxième résulte d'un effet profit bénéfique, en raison de l'accroissement des gains de productivité, et ce malgré la hausse du taux de salaire horaire. Enfin, quant aux effets macroéconomiques indirects, la croissance produit un effet bénéfique sur les déficits publics, effets qui peuvent être contrebalancés en cas de mesures publiques de financement de la compensation salariale. Les effets négatifs sur le commerce extérieur dépendent essentiellement du contenu en importations de la croissance (figure 2).

De nombreux travaux de projections macroéconomiques ont tenté, sous certaines hypothèses, de chiffrer les effets d'une réduction du temps de travail.

Les résultats dépendent des hypothèses retenues dans les modèles. Celles-ci portent en premier lieu sur la présence ou non d'une réorganisation du travail et en second lieu sur l'existence ou non d'une compensation salariale. Certains modèles, keynésiens (Mosaïque), privilégient la demande comme déterminant de l'emploi et voient dans la compensation salariale un facteur favorable à l'emploi. D'autres, plutôt néoclassiques (Amadeus), privilégient les facteurs d'offre et en concluent que la compensation salariale a un effet plutôt défavorable sur l'emploi. Les effets sur cinq ans d'une réduction à 35 heures sont présentés dans le tableau 10.

Figure 2
Effets macroéconomiques de la 2RT



L'ensemble des projections conclut à des effets significatifs d'une réduction du temps de travail. Quels que soient les modèles, le cas d'une réduction du temps de travail avec réorganisation du travail est le plus favorable à l'emploi. Les effets de la compensation salariale dépendent alors des hypothèses retenues. Le cas le moins favorable à l'emploi est celui d'une réduction du temps de travail sans réorganisation ni compensation salariale.

Dans les faits, l'aménagement-réduction du temps de travail touche directement à la définition par les acteurs des normes d'obtention et de répartition des gains de productivité dans les entreprises. Ainsi la question du temps de travail bute-t-elle généralement sur le débat au sujet de la compensation salariale [voir Lipietz, 1995]. Taddéi estime ainsi que la compensation intégrale pour tous les salariés ne saurait être économiquement viable que si la réduction se limite à 37 heures pour passer progressivement à 35 heures. D'autres estiment qu'une réduction brutale à 32 heures sans compensation serait la mesure ayant le plus d'impact sur l'emploi. La position médiane de Lipietz [1995] est, sous l'hypothèse où des gains de productivité modérés ne permettraient pas une compensation intégrale, de préconiser les 35 heures tout de suite avec compensation pour les bas et moyens salaires, mais avec recherche de solutions permettant de financer cette mesure. Le principe de ce financement est de réduire les cotisations sociales sur les salaires concernés, pour compenser le surcoût occasionné par le passage aux 35 heures avec compensation là où les gains de productivité sont insuffisants. Cela passerait par la contribution des salaires supérieurs à 12 000 francs, par une écotaxe, ou par un aménagement de la fiscalité visant à élargir l'assiette de la CSG et/ou de l'IRPP.

Tableau 10
Impact au bout de cinq ans d'une réduction de 1 %
de la durée du travail

Scénario de réduction du temps de travail		Emploi	Salaire horaire	Solde public	Solde extérieur
sans compensation	A	+ 570 000	+ 0,2	+ 0,4	+ 0,5
avec réorganisation	B	+ 510 000	+ 0,5	+ 0,7	+ 0,1
	C	+ 650 000	+ 0,4	+ 0,3	+ 0,1
	D	+ 720 000	+ 0,8	+ 0,2	+ 0,6
avec compensation totale	A	+ 460 000	+ 0,9	- 0,2	+ 0,4
	B	+ 430 000	+ 1,2	+ 1,4	- 0,3
avec réorganisation	C	+ 250 000	+ 1	- 0,6	+ 0,2
	D	+ 620 000	+ 1,4	- 0,2	- 1
sans compensation	A	+ 130 000	0	- 0,4	- 0,3
sans réorganisation	C	+ 520	+ 0,3	+ 0,2	- 0,1

Source : XI^e Plan
A : INSEE (Micro DMS)
B : École centrale (Hermès)

En tout état de cause, quelle que soit la modalité retenue, il faut se tourner vers le contexte social, dont Freyssinet [1994b] dresse un panorama détaillé, pour analyser les difficultés d'impulser une négociation globale sur le temps de travail. De nombreux travaux monographiques se sont ainsi attachés à établir des typologies de branches et d'entreprises selon les logiques de réduction et/ou d'aménagement du temps de travail mises en œuvre par les acteurs [voir notamment dans Rigaudiat, 1993].

Si l'hostilité patronale quant à la réduction du temps de travail et à la compensation salariale a conduit au compromis des 39 heures payées 40 heures en 1982, la position des syndicats quant à l'aménagement du temps de travail n'en est pas moins mitigée. En effet, un tel schéma comporte à la fois des avantages et des désagréments pour les salariés. Les désagréments sont liés à la variabilité des horaires engendrés par la réorganisation du travail. Ils sont compensés par la possibilité d'une semaine de 4 jours, mais aussi par une compensation salariale qui permettent les gains de productivité lorsqu'ils sont dégagés. Ainsi donc, la mise en place d'une dynamique d'aménagement-réduction du temps de travail, comme instrument de politique de l'emploi, est-elle nécessairement porteuse de négociations « donnant-donnant ». Sa réussite est en grande partie dépendante de l'état des relations professionnelles au sein desquelles de tels compromis dans la négociation collective doivent pouvoir émerger.

Or, après l'épisode des 39 heures, le thème de la réduction du temps de travail, pourtant présent dans les lois Auroux sur la négociation collective, s'est trouvé progressivement marginalisé du champ de la négociation collective au bénéfice du seul aménagement du temps de travail et du travail à temps partiel (*supra*). L'aménagement du temps de travail a été encouragé par la loi Delebarre de 1986, la loi Séguin de mars 1986 et la loi quinquennale de décembre 1993. Le rapport de forces défavorable aux syndicats leur interdisait d'obtenir gain de cause sur la réduction du temps de travail. Dès lors, il était difficile, pour des syndicats affaiblis et a *fortiori* divisés sur cette question, de s'engager vers des négociations « donnant-donnant » alors que l'un des termes possibles de l'échange (la réduction du temps de travail) en était absent.

Face à la persistance du chômage, de nombreuses voix s'élèvent aujourd'hui pour relancer une dynamique d'aménagement et de réduction du temps de travail par la négociation décentralisée. L'argument est que la négociation doit se dérouler au plus près des contraintes économiques qui

pèsent sur les entreprises afin de déterminer les conditions d'une éventuelle compensation salariale. Or, comme le souligne Freyssinet [1994b, p. 9], « on se situe ainsi à un niveau où, sauf circonstances particulières, les acteurs ne perçoivent pas d'intérêt direct à la réduction de la durée du travail. Si l'effet positif principal recherché par celle-ci réside dans la lutte contre le chômage, dirigeants et représentants des travailleurs dans l'entreprise ne sont pas spontanément porteurs d'objectifs dont les bénéficiaires sont extérieurs à celle-ci. L'impulsion d'une politique de réduction de la durée du travail orientée vers la création d'emplois n'est possible qu'au niveau national (sectoriel ou interprofessionnel) ; elle suppose la définition de normes à ce niveau tout en laissant une large liberté dans la négociation décentralisée des modalités ».

Dans un système de relations professionnelles où la négociation d'entreprise, grande absente jusqu'aux lois Auroux, ne fait que balbutier (voir encadré *supra*), il est donc probable que seule une initiative de l'État abaissant significativement à 35 heures la durée légale et affichant clairement ses objectifs conduirait les acteurs sociaux à s'aligner sur cette nouvelle norme. Parce qu'elle bouleverse significativement les plages horaires, cette mesure contraindrait les partenaires sociaux à négocier les réaménagements nécessaires au niveau décentralisé.

Pas plus que la question salariale ou celle des objectifs de politique économique, la question du temps de travail ne saurait relever de la simple ingénierie du modélisateur. Parce que ces questions engagent la maîtrise et la répartition des gains de productivité, leur traitement s'effectue tôt ou tard dans le cadre des institutions qui encadrent la définition des normes d'extraction et de répartition des gains de productivité. En la matière, la négociation « donnant-donnant » à laquelle invitent les partisans de l'aménagement-réduction du temps de travail (celle-ci impliquant le bouleversement des rythmes de vie hebdomadaire des salariés au nom de la conciliation de l'efficacité économique avec le progrès social) ne doit pas masquer le fait suivant. Depuis 1981, la productivité a progressé au rythme de plus de 2 % l'an en moyenne. Depuis 1984, la part des salaires dans la valeur ajoutée a diminué en moyenne au rythme de 1 % l'an. La durée du travail est restée stable. En termes de désinflation et de productivité, les salariés n'ont-ils pas donné pour que l'efficacité soit au rendez-vous ? Dans le même temps, la montée des formes d'emplois atypiques (notamment du temps partiel), le chômage et l'exclusion sont devenus les nouvelles normes de répartition d'un volume de travail (calculé en nombre d'heures de travail) en baisse [Husson, 1993]. Cette

nouvelle norme est pourtant présentée comme inéluctable par les tenants de la pensée unique, inéluctable compte tenu des « rigidités du marché du travail » dont seraient responsables des travailleurs trop protégés. Nous ne parlons pas des mêmes rigidités lorsque nous pointons les obstacles au plein-emploi liés au refus d'impulser une dynamique de réduction du temps de travail.

Car la mise en œuvre effective de la réduction du temps de travail ne peut que poser la question des forces sociales et politiques à même de contrôler l'usage et la répartition du surplus économique, et, conjointement, du système de relations sociales approprié, permettant d'allier emploi et temps libre pour tous.

L'objectif de ce chapitre était de montrer que, dans le « champ du réel et du possible », il n'existe pas une seule politique possible. Une alternative au libéralisme social peut être dessinée. Sa matrice repose sur la constitution des conditions d'une stratégie de compétitivité hors prix et sur l'utilisation des gains de productivité dans le but de provoquer une relance de la croissance, le développement d'emplois de services qualifiés et l'aménagement-réduction du temps de travail.

Tout comme la sortie de crise libérale par le bas, cette sortie par le haut requiert des conditions sociales particulières. Il serait faux de penser, comme Minc, que la voie libérale est la plus crédible et la plus évidente à atteindre compte tenu des conditions sociales du moment. Car la voie libéral-sociale nécessite elle-même des réformes de structure qui, pour être équitables au sens de Minc, sont loin d'être socialement indolores.

Ce ne sont pas les mêmes réformes qui jalonnent la voie que nous appelons, en reprenant l'expression même de Minc, la voie « social-démocrate ». Elle suppose en premier lieu un renversement des rapports de forces sociaux en Europe à même de promouvoir de façon crédible un univers macroéconomique de croissance.

A la différence de la voie libérale, qui recherchait les voies d'un compromis permettant notamment de faire évoluer les salaires à un rythme inférieur à celui des gains de productivité, cette voie alternative engage une nouvelle donne dans la définition des normes d'obtention, de répartition et d'utilisation des gains de productivité. C'est pourquoi elle suppose une reformulation du contrat social dans l'entreprise et la nation.

Les pays ayant pratiqué la concertation sociale à l'échelle centralisée en matière de politique économique l'ont expérimenté, le dialogue social centralisé entre des syndicats ouvriers et patronaux forts et contrôlant leur base est un puissant levier lorsque, en matière de politique économique,

prévaut l'objectif partagé de plein-emploi avec inflation maîtrisée.

Aujourd'hui, la question de l'aménagement et de la réduction du temps de travail, la recherche d'une compétitivité hors prix par la formation et l'implication des travailleurs dans l'entreprise appellent certainement le développement de la démocratie sociale dans l'entreprise. Mais la négociation décentralisée ne saurait être conçue comme substitut, mais comme complément à la définition de normes plus centralisées. Car en dernier ressort, il semble bien que la cohérence d'une telle politique ne peut être perçue qu'à un niveau agrégé, celui où se cristallise à un moment donné le rapport de forces prégnant entre les acteurs du contrat social.

C'est pourquoi la sortie par le haut requiert sans aucun doute la reconstitution des relais politiques et sociaux qu'une décennie et demie de libéralisme social a réduit au rang d'accessoires encombrants pour les marchés.

Conclusion

Les mouvements sociaux de décembre 1995 ont sans nul doute témoigné d'un certain doute exprimé par les salariés sur l'efficacité des politiques menées depuis la dernière décennie. Au cours de ce mouvement, la plupart des économistes intervenant dans le débat public ont tenté de justifier, au nom de la « rationalité économique » opposée à l'« irrationalité » du peuple, les nouveaux sacrifices exigés des salariés.

Or cette rationalité économique n'est que la défense de la politique désinflation compétitive, menée sans discontinuer depuis 1983 et devenue un véritable dogme. Cette politique a maintenu pendant une décennie et demie la structure de taux d'intérêt réels revendiquée par le capital financier. Elle a légitimé un déplacement continu de la répartition des revenus en faveur des profits et surtout des revenus rentiers, tout en fustigeant toujours plus le « conservatisme » des salariés refusant de s'adapter à la « réalité des marchés ». Force est de constater que, face à l'explosion du chômage et des inégalités – était-ce à propos l'objectif de la désinflation compétitive que de réduire le chômage ? –, ce choix a économiquement, politiquement et socialement échoué.

Malgré cela, la conviction des experts officiels selon laquelle il n'est pas d'autre politique possible ne semble pas mise à mal. En matière de politique de l'emploi, cette conviction est relayée par la légitimation que fournissent les modèles théoriques dominants. De la « priorité à l'emploi » à la « priorité à la réduction des déficits » dans les discours, la politique effective de l'emploi, obsédée par les rigidités structurelles du marché du travail, est constamment restée tournée vers la réduction des charges sociales pesant sur le coût du travail – faute de pouvoir s'attaquer au Smic –, satisfaisant par là-même les injonctions du patronat avec bien peu d'effet en retour sur l'emploi. Les entreprises « écrasées de charges » et ne pouvant plus être taxées, ce sont donc les ménages – retraités et chômeurs compris – qui, une fois de plus, auront encore à supporter « équitablement » le financement des exonérations de cotisations sociales. Après tout, dirait l'expert cynique, les salariés ne paient-ils pas ainsi leur refus de voir baisser le Smic ?

Persister dans cette voie conduira à la même impasse, il faut donc rouvrir le débat sur la politique économique. Car il existe un débat parmi les économistes. Nombre d'entre eux sont critiques par rapport au monisme méthodologique qui règne dans l'évaluation des travaux scientifiques, mais en sont réduits à produire isolément des travaux hétérodoxes dont la portée pratique est bien incertaine.

Cet ouvrage est celui d'un universitaire qui, en tant que citoyen, pense devoir prendre part au débat social. Il ne prétend pas fournir de réponses miracles, mais entendait avant tout restituer aux débats académiques leur dimension politique.

Il fallait donc commencer par questionner le cadre normalisé de la pensée économique néoclassique, celle qui se définit elle-même comme l'unique science économique possible et qui, quelles que soient ses nuances, a conçu les modèles théoriques fournissant la justification idéologique de la seule politique possible menée depuis une quinzaine d'années.

L'exposé s'est centré sur la critique des arguments militant en faveur des politiques libérales en matière d'emploi et a mis l'accent sur les contraintes macroéconomiques que fait peser l'Europe de Maastricht. Il invite à mettre en cause les critères de convergence monétaristes et à restituer au politique, c'est-à-dire au citoyen, la souveraineté quant à la définition des objectifs de la politique économique. L'Europe politique, mais également l'Europe sociale, si elles voient le jour, sont certainement un préalable à la redéfinition d'une union économique capable de mettre l'économie au service de l'homme. La définition de critères non monétaristes compatibles avec une telle union n'a pas été abordée de façon approfondie, ni la question controversée du contrôle des mouvements de capitaux. La réforme du système de relations sociales en France et en Europe n'était également pas l'objet de ce travail. Elle s'avérera cruciale dans la mesure où toute politique alternative pose le problème de la définition par les acteurs sociaux des normes d'extraction, de répartition et d'utilisation du surplus économique. Enfin, l'ouvrage mettait en cause la thèse selon laquelle la protection sociale est responsable du chômage à cause des prélèvements qu'elle impose aux entreprises. Loin de considérer que le financement de la protection sociale doit être maintenu en l'état, ce travail pourrait déboucher sur l'analyse des différentes voies possibles pour réformer la protection sociale. Le débat social à venir nourrira certainement les travaux des économistes critiques sur toutes ces questions.

Les enjeux ouverts par une question sociale qui a fini par resurgir invitent plus que jamais à une renaissance de la pensée économique critique.

Références bibliographiques

- Aoki M. (1988), *L'Économie japonaise, Information, motivations et marchandage*, Economica.
- Artus P., Muet P.A., (1995), *Théories du chômage*, Paris, Economica.
- Arrow K., Debreu G. (1954), « Existence of an equilibrium for a Competitive Economy », *Econometrica*, n° 22, pp. 265-290.
- Barro R.J. (1976), « Rational Expectations and the Role of Monetary Policy », *Journal of Monetary Economics*, 1976, pp. 1-32.
- Baumol W. (1967), « Macroeconomics of Unbalanced Growth : the Anatomy of the Urban Crisis », *American Economic Review*, n° 57, juin.
- Bazen S., Benhayoun G. (1995), « Les effets du salaire minimum sur l'emploi : analyse sectorielle », in *Salaire minimum et bas salaires*, G. Benhayoun et S. Bazen (éd.), L'Harmattan, pp. 245-253.
- Bazen S., Martin J.-P. (1991), « L'incidence du salaire minimum sur les gains et l'emploi en France », *Revue économique de l'OCDE*, n° 16, printemps, pp. 199-221.
- Benhayoun G. (1990), *Salaire minimum et emploi des jeunes*, Centre d'économie régionale, Aix-Marseille III, janvier.
- Bertrand H. (1986), « France ; modernisation et piétinements », in R. Boyer (éd.), *Capitalismes fin de siècle*, PUF, p. 69-105. Billaudot (1977), *L'Accumulation intensive du capital*, thèse, université de Paris 1.
- Blanchard O.J., Summers L.H. (1988), « Why is Unemployment so High in Europe ? Beyond the Natural Rate Hypothesis », *American Economic Review*, n° 2, pp. 182-187.
- Boissonnat J. (1995), *Le Travail dans vingt ans*, Commissariat général du Plan, Odile Jacob.
- Boyer R., 1986, *La Théorie de la régulation, une analyse critique*, La Découverte.
- Boyer R., Orléan A. (1990), « La convention salariale fordienne : les obstacles d'une innovation locale dans la transformation du mode de régulation », *Cahiers du CEPREMAP*, n° 9029.
- Boyer R., Durand, J.-P. (1993), *L'Après-Fordisme*, Syros.
- Boyer R. (1993), « Labour Institutions and Economic Growth : a Survey and a " Regulationist " Approach », *Labour*, vol. 7, printemps, pp. 25-72.

- Boyer R., Saillard Y. (1995), *La Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, La Découverte.
- Burton J. (1982), « Les différentes variétés de monétarisme et leurs implications pour la politique économique », *Problèmes économiques*, n°1807, pp. 2-15.
- Bucher A., Sterdyniak H. (1983), « Un investissement relativement soutenu », *Observations et diagnostics économiques*, n° 5, OFCE, octobre.
- Cahuc P. (1993), « Les fondements théoriques », in Hénin P.Y. (éd.), *La Persistance du chômage*, Economica, chap. 1, pp. 1-48.
- Cahuc P., Kempf H. (1993), « Le taux naturel de chômage : fortunes et infortunes d'un concept », in Lavoie M. et Seccareccia M., *Milton Friedman et son œuvre*, Presses universitaires de Montréal, pp. 111-130.
- Cahuc P., Zylberberg A. (1991), « Niveau de négociations salariales et performances macroéconomiques », *Annales d'Économie et Statistiques*, n° 23, pp. 1-12.
- Cahuc P., Zylberberg A. (1992), « Existe-t-il un lien entre centralisation des négociations salariales et performances économiques ? », Université d'été « Travail, Emploi, Compétitivité », METIS-DRED, 6-10 juillet.
- Caire G. (1984), « Les lois Auroux », *Relations industrielles*, vol. 39, n° 2, pp. 235-257.
- Calmfors L., Driffill (1988), « Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance », *Economic Policy*, avril, pp. 13-61.
- Cases C. (1991), « La dispersion des salaires dans neuf pays industrialisés », *Revue de l'IREs*, n° 7, pp. 59-79.
- Cette G., Cuéno P., Etssartier D., Gautié J. (1993), « Les effets sur l'emploi d'un abaissement du coût du travail des jeunes. Quelques éléments d'évaluation », in *Salaire minimum et bas salaires*, G. Benhayoun et S. Bazen (éd.), L'Harmattan, pp. 181-241.
- Cette G., Taddéi D. (1992), « Les effets économiques d'une réduction-réorganisation du temps de travail », *Futuribles*, mai-juin, pp. 171-193.
- Cette G., Taddéi D. (1994), *Temps de travail, modes d'emplois. Vers la semaine de quatre jours ?* La Découverte, « Textes à l'appui », série économie.
- Chambin, Pucci (1993), « Les déterminants sectoriels dans la formation des salaires : à la recherche d'un effet *insider* » in Hénin P. ; -Y. (éd.), *La Persistance du chômage*, Economica.
- Chastaud A. (1995), « L'abattement des charges partonales pour l'emploi de salariés travaillant à temps partiel », in « Bilan de la politique en 1994 » ; *Cahier Travail et Emploi*, ministère du Travail, du Dialogue social et de la participation, DARES.

Coffineau M. (1993), *Les lois Auroux, dix ans après*, rapport présenté à Pierre Bérégovoy, Premier ministre.

Cohen D. (1995), « Les salaires ou l'emploi », *Esprit*, août-septembre.

Collard J.-F., Hénin P.-Y. (1993), « Au-delà de la courbe de Phillips : une évaluation de la dynamique salariale », in Hénin P.-Y. (éd.), *La Persistance du chômage*, pp. 159-182.

Confais E., Cornillau G., Gubian A., Mathieu C. (1993), « Croissance à l'horizon 2000 : haut niveau de chômage ou réduction de la durée du travail ? », *Revue de l'OFCE*, n° 44, avril, pp. 109-154.

Confais E., Muet P.-A. (1994), « Les rigidités du marché du travail », in Muet P.A. (éd.), *Le Chômage persistant en Europe*, Presse de la FNSP.

Coriat B. (1991), *Penser à l'envers*, Bourgois.

Cornilleau G., Echevin D., Timbeau X. (1995), « Perspective à moyen terme des finances sociales de la France », *rapport établi pour la délégation pour la planification du Sénat*, novembre, OFCE.

Cotis J.-P., L'Horty Y. (1996), « Prélèvements obligatoires et chômage », *Journées sur l'emploi du CGP*, 8 février.

Cotis J.-P., Mihoubi F. (1990), « L'hystérésis du chômage en Europe », *Économie et prévision*, n° 92-93, pp. 127-144.

Coutrot T., Mabile S. (1993), « Le développement des politiques salariales incitatrices », *Données sociales*, INSEE.

Delors J. (1994), *L'Unité d'un homme*, Odile Jacob.

Doeringer P.B., Piore, M.J. (1971), *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Lexington, Mass.

Dormont B. (1994), *Réexamen de la relation coût salarial-emploi*, rapport final d'une recherche soutenue par le CGP, convention d'étude n° 7/1993, septembre.

Drèze J., Malinvaud E. (1993), *Croissance et emploi, l'ambition d'une initiative européenne*, Paris.

Dupuy J.P. (1995), « Égalités, équité et confusion », *Libération*, 27 février.

Économie européenne (1988), « Une évaluation des effets économiques potentiels de l'achèvement du marché intérieur de la communauté européenne », in *La Nouvelle Économie européenne*, CEE, Direction générale des affaires économiques et financières, n° 35, mars.

Favereau O. (1985), « L'incertain dans la « révolution keynésienne » : l'hypothèse Wittgenstein », *Économie et société*, Cahiers de l'ISMEA, série HPE, n° 3, pp. 29-72.

Fitoussi J.-P. (1995), *Le Débat interdit*, Arléa.

Fonteneau A., Muet P.-A. (1983), « Les erreurs de prévision économique pour 1982 », *Observations et diagnostics économiques*, n° 4, juin.

- Fonteneau A., Muet P.-A. (1983), « La politique économique depuis mai 1981 : un premier bilan », *Observations et diagnostics économiques*, n° 4, juin.
- Fonteneau A., Muet P.A. (1984), « La politique conjoncturelle de la gauche : la relance contrariée », *Les Cahiers français*, n° 218, octobre-décembre.
- Foucauld J.-B. de (1995), « Coût du travail, compétitivité, emploi. L'état de la réflexion économique », *Futuribles*, avril, n° 197, pp. 41-45.
- Freeman R., Medoff J. (1986), *Des Syndicats pour quoi faire ? Une réponse américaine*, Economica, édition originale 1984.
- Freyssinet, J. (1994a), « L'absence de politique pour l'emploi : contradictions insurmontables ou cohérence " indicible " ? », IRES, janvier.
- Freyssinet, J. (1994b), « Durées du travail : politiques de l'emploi et négociation collective, 1978-1993 », IRES, document de travail n° 9402.
- Freyssinet J. (1995), « Emploi et chômage : peu de résultats, beaucoup de rapports », IRES, document de travail n° 95.01.
- Fricke T. (1993), « D'une Bundesbank à l'autre ? La Banque centrale allemande comme modèle pour l'Europe », *Revue de l'OFCE*, n° 44, avril, pp. 155-181.
- Friedman M. (1968), « The Role of Monetary Policy », *American Economic Review*, n° 58, mars, pp. 1-17.
- Futuribles* (1995), « Coût du travail et emploi : diagnostic et propositions, consensus et controverses », n° 197, avril.
- Gandois J. (1992), *France : le choix de la performance globale*, rapport de la commission « Compétitivité française », Commissariat général du Plan.
- Gautié J., Gazier B., Silvera R. (1994), *Les Subventions à l'emploi : analyses et expériences européennes*, avec la collaboration de Auer P., Anxo D., Lefresne F., document *Travail et Emploi*, La Documentation française.
- Guerrien B. (1989), *Concurrence, flexibilité et stabilité*, Paris, Economica.
- Hammermesch D. (1991), « Labor Demand : What don't we know ? », document de travail, n° 3890.
- Guilhamon J. (1989), « Les négociations salariales dans la fonction publique », rapport au ministre de la Fonction publique et des Réformes administratives, collection des rapports officiels, La Documentation française.
- Hayek F.A. von (1931), *Prices and Production*.
- Hénin P.Y. (1993a), *L'Équilibre macroéconomique*, Economica.
- Hénin P.Y. (éd.) (1993b), *La Persistance du chômage*, Economica. Hoang-

- Ngoc L. (1996a), « Le classicisme des nouvelles théories keynésiennes du chômage d'équilibre : ses fondements, ses implications normatives », à paraître dans *Économie et Société*.
- Hoang-Ngoc L. (1996b), « Relations professionnelles, conventions, régulations : pour prolonger le projet néoréaliste », à paraître dans *Relations industrielles/Industrial Relations*.
- Hoang-Ngoc L., Lallement M., Michon F. (1992), « Labour Market Regulations in France : Topics and Levels », *International Contributions to Labour Studies*, n° 2, pp. 1-15.
- Hoang-Ngoc L., Lallement M. (1994), « Décentralisation des relations professionnelles et gestion de l'emploi en France », *Relations industrielles*, vol. 49, n° 3, pp. 441-463.
- Hoang-Ngoc L., Lefresne F. (1994), « Les règles d'utilisation du temps partiel dans les régimes d'accumulation français et britannique », *Revue de l'IREES*, n° 15.
- Husson M. (1991), « Dynamiques comparées de l'emploi : la décennie 1979-1989 », *Revue de l'IREES*, n° 6, printemps-été, pp. 1-35.
- Husson M. (1991), « Du salaire à l'emploi : une relation complexe », *Revue de l'IREES*, n° 7, automne, pp. 3-28.
- Husson M. (1993), « Le volume de travail et son partage ; étude comparative de sept grands pays », *Revue de l'IREES*, n° 11, pp. 3-27.
- Husson M. (1994a), « Salaire-emploi : l'économétrie difficile », IRES, Document de travail n° 94.01, mars.
- Husson M. (1994b), « L'école de la régulation après la crise », *Futur Antérieur*, L'Harmattan, novembre, pp. 257-271.
- INSEE (1993), « Présentation des propriétés des principaux modèles macroéconomiques du service public : Amadeus (INSEE), Banque de France, METRIC (DP) », Série des documents de travail du département des études économiques d'ensemble, G 9313, septembre.
- Jacques J.F., Langot F. (1993), « La dynamique de la courbe de Beveridge », in Hénin P.-Y. ed (1993b), *op. cit.*, pp. 115-158.
- Keynes J.M. (1985), *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot.
- Kochan T.A., Katz, McKersie R.B. (1986), *The Transformation of American Industrial Relations*, Basic Books, New York.
- Kuznets S. (1966), *Modern Economic Growth : Rate, Structure and Spread*, New Haven, Yale University Press.
- Langot F., Lebon I. (1994), « Le chômage comme équilibre de flux : les modèles d'appariement », *Économie et Prévision*, n° 113-114, pp. 89-112.
- Laville J.-L. (1995), « Emploi, activité et nouvelle question sociale »,

colloque du 22 juin 1995 « Travail, emploi et activité : pour un nouveau contrat social », textes d'introduction.

Layard R., Nickell S., Jackman R. (1991), *Unemployment. Macroeconomic Performance and the Labour Market*, Oxford University Press.

Le Cacheux J., Mathieu C., Sterdyniak H. (1992), « Maastricht : les enjeux de la monnaie unique », *Lettre de l'OFCE*, n° 96.

Lesourne J. (1995), « Le chômage en France. De la rétrospective à la prospective », in *Futuribles*, *op. cit.*, pp. 5-15.

Lindbeck A., Snower D. (1986), *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*, The MIT Press, Cambridge.

Lipietz A. (1985), *L'Audace ou l'enlissement*, Paris, La Découverte.

Lipietz A. (1995), « Une politique de l'emploi centrée sur la conquête du temps libre », in L. Brovelli, A. Lipietz, P. Moscovici, C. Quin (eds), *Quelle économie pour l'emploi ?*, L'Atelier.

Lipsey R.G. (1960), *The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rate in the UK, 1862-1957 : a Further Analysis*, Economica, février.

Lordon F. (1994), « Marchés financiers, crédibilité et souveraineté », *Revue de l'OFCE*, n° 50, pp. 103-124.

Lordon F. (1995), « Analyse d'un régime de politique économique : le cas de la désinflation compétitive », CEPREMAP, mai.

Lucas R.E. Jr (1973), « Expectations and the Neutrality of Money », *Journal of Economic Theory*, vol. 4, avril 1973, pp. 103-124.

Lucas S., Allégret P. (1993), « L'inflation des années 80 : essai d'analyse », *Économie et Société*, n° 6, juin.

Maarek G. (1994), Rapport du groupe « Perspectives économiques », CGP, juillet.

Maarek G. (1995), « Coût du travail et emploi : une nouvelle donne ? Réponse de Gérard Maarek », in *Futuribles*, *op. cit.*, pp. 83-88.

Mathieu C., Sterdyniak H. (1994), « L'émergence de l'Asie en développement menace-t-elle l'emploi en France », Observations et Diagnostics économiques, *Revue de l'OFCE*, n° 48, janvier.

McCallum B.T. (1977), « Price Level Stickiness and the Ability of Monetary Stabilisation under Rational Expectation », *Journal of Political Economy*, vol. 85, pp. 627-634.

Michon F. (1990), « L'Analyse économique du marché du travail », Documents pour l'enseignement économique et social, Centre national de documentation pédagogique, ministère de l'Éducation nationale, de la Jeunesse et des Sports, pp. 91-104.

- Minc A. (1994), *La France de l'an 2000*, rapport au Premier ministre de la commission présidée par Alain Minc, Odile Jacob, La Documentation française.
- Minc A., Séguin Ph. (1994), *Deux France ?*, Plon.
- Minford P. (1980), « Monetarism, Inflation and Economic Policy », *Liverpool Occasional Papers*, n° 1.
- Mises L. von (1952), *Theory of Money and Credit*, Londres, Cape.
- Muet P.A. (1994), *Chômage et politique économique*, OFCE, n° 94-06.
- Muet P.A. (1995), « Chômage : équité ou solidarité ? », *Le Monde*, 28 mars, pp. 16.
- OCDE (1991), *Études économiques de l'OCDE*, France 1990/91.
- OCDE (1994), *L'étude de l'OCDE sur l'emploi. Faits, analyse, stratégies*.
- OFCE (1994), « Pour l'emploi et la cohésion sociale », par le Groupe international de politique économique de l'OFCE, extrait du chapitre introductif, in *CFDT Aujourd'hui*, n° 112, pp. 22-33.
- Olivennes D. (1994), « La préférence française pour le chômage », Notes de la Fondation Saint-Simon, février.
- Perrot A. (1992), *Les Nouvelles Théories du marché du travail*, Paris, La Découverte.
- Petit P. (1993), « Les modalités de la croissance des services au Japon », *Communication au séminaire franco-japonais « Mode de régulation au Japon et relations internationales : de l'histoire longue aux transformations récentes »*, CEPREMAP, Paris, octobre 1993.
- Phelps E.S., Taylor J.B. (1977), « Stabilisation Powers of Monetary Policy under Rational Expectation », *Journal of Political Economy*, vol. 85.
- Phillips A.W. (1958), *The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the UK, 1861-1957*, *Economica*, novembre.
- Rawls J. (1987), *Théorie de la justice*, Seuil.
- Rigaudiat J. (1993), *Réduire le temps de travail*, Paris, Syros.
- Saglio J. (1991), « L'évolution des relations professionnelles et des ressources humaines en France », *GDR Relations professionnelles, négociations et conflits*, 21 février.
- Saint-Étienne C. de (1996), *L'État mensonger*, Lattès.
- Sellier (1984), *La Confrontation sociale en France 1936-1981*, Paris, PUF.
- Shapiro S., Stiglitz J. (1984), « Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device », *American Economic Review*, 74, pp. 433-444.
- Skourias N. (1995), « Salaire minimum et emploi des jeunes : l'expérience française », in *Salaire minimum et bas salaires*, G. Benhayoun et S. Bazen (éd.), L'Harmattan, pp. 257-279.

- Sneessens H. (1993), *Pénurie de main-d'œuvre qualifiée et persistance du chômage*, rapport final d'une recherche soutenue par le Commissariat général du Plan, IRES, université catholique de Louvain.
- Solow R.M. (1991), *The Labor Market as a Social Institution*, Basil Blackwell, Cambridge.
- Sterdyniak H., Fourmann E., Lerais F., Delessy H., Busson F. (1994), « Lutter contre le chômage de masse en Europe », *Revue de l'OFCE*, n° 48, janvier, pp. 177-236.
- Stiegler G. (1962), « Information in the Labor Market », *Journal of Political Economy*, octobre, pp. 94-105.
- Stiglitz J. (1976), « The Efficiency Wage Hypothesis. Surplus Labour, and the Distribution of Income », *Oxford Economic Papers*, vol. 28, pp. 194-227.
- Swoboda A.K. (1977), « Monetary Approaches to Worldwide Inflation », in Krause L.B. et Saint W.S. (éd.), *Worldwide Inflation*, Washington DC, Brookings Institution, pp. 9-62.
- Taddéi D., Coriat B. (1993), *Made in France. L'industrie française dans la compétition mondiale*, Le Livre de poche.
- Tchobanian (1992), « Activités de représentation des l'entreprise et rapports aux salariés : quelques problèmes actuels », *Revue de l'IRES*, n° 8, pp. 75-104.
- Toutée M. (1964), « Mission pour l'amélioration des procédures de discussion des salaires dans le secteur public », rapport de M. Toutée, président de la section des Finances du Conseil d'État, *Notes et études documentaires*, n° 3069, La Documentation française, mars.
- Vellas F. (1995), « La pérennité des excédents commerciaux », *Présidentielles 95. Enjeux économiques et sociaux*, Economica, pp. 45-61.
- Vroey M. de (1995), « Does Labour Market Rationing Entail (Involuntary) Unemployment ? », université catholique de Louvain.
- Weiss A. (1980), « Job Queues and Layoffs in Labor Market with Flexible Wages », *Journal of Political Economy*, n° 88, pp. 526-538.
- Wellington A. (1991), « Effects of the Minimum Wage on the Employment Status of Youths », *The Journal of Human Ressource*, vol. 26, n° 1, pp. 27-46.
- Zarifian Ph. (1993), *Quels modèles d'organisation pour l'industrie européenne ? L'émergence de la firme coopérative*, L'Harmattan.

Notes

1

Un effort de vulgarisation a été tenté en ce qui concerne la partie théorique. Cependant, le lecteur peu familier avec le langage académique pourra se reporter directement au deuxième chapitre.

2

L'ouvrage insistera particulièrement sur l'articulation entre la politique macroéconomique et la politique de l'emploi. La politique macroéconomique est ici définie comme étant la politique influençant le niveau de la croissance et la répartition des revenus. Elle est mise en oeuvre grâce aux instruments budgétaire et monétaire, ainsi que par la politique salariale de l'État qui exerce une influence déterminante en France sur la formation des salaires. La politique de l'emploi est alors définie comme celle qui vise le niveau du chômage, pour un taux de croissance donné.

3

Ce courant a progressivement supplanté au plan académique les postkeynésiens de l'École de Cambridge ou encore les « keynésiens du circuit ». Il englobe notamment le modèle ISLM de Hicks, la théorie du déséquilibre, ainsi que les théories recherchant les « fondements microéconomiques du chômage ».

4

Lakatos définit un programme de recherche par un noyau dur de postulats métaphysiques infalsifiables et un ensemble d'hypothèses auxiliaires destinées à rendre la théorie empiriquement testable. Nous utiliserons les termes d'orthodoxe ou de néoclassique dans un sens large pour désigner toute théorie appartenant au programme de recherche dont le noyau dur est constitué par l'hypothèse de rationalité individuelle optimisatrice.

5

Précision de l'auteur.

6

On trouve chez Friedman [1968] les définitions suivantes du taux de chômage naturel : « Le taux qui découlerait du système walrassien des équations d'équilibre général si y étaient intégrées les caractéristiques structurelles effectives des marchés des biens et du travail, y compris les imperfections de marché, la variable aléatoire des offres et des demandes, le coût de collecte de l'information sur les emplois vacants, les coûts de mobilité, etc. » ;

- « le taux de chômage qui n'accélère pas l'inflation » ;
- « le taux de chômage compatible avec une inflation nulle » ;
- « le taux de chômage compatible avec n'importe quel taux d'inflation ».

7

Dans les faits, le contrôle par la masse monétaire s'est révélé extrêmement difficile, notamment aux États-Unis et au Royaume-Uni, qui annoncèrent explicitement l'adoption de cette règle d'or au début des années 80. Malgré la fixation d'objectifs indicatifs de croissance de la masse monétaire, la plupart des pays pratiquent dans la réalité un contrôle par les taux d'intérêt.

8

La nomination du très monétariste Jean-Claude Trichet à la direction de la Banque de France, dès que celle-ci fut rendue indépendante, est, à ce titre, illustratrice de la politique monétaire défendue par les autorités françaises. Le nouveau directeur ne manque pas, dès qu'il le peut, de rappeler à l'ordre les autorités politiques en ce qui concerne les objectifs de déficits publics.

9

C'est-à-dire d'expliquer les phénomènes à analyser à partir du comportement rationnel des agents. En ce sens, nous dirons que les nouvelles théories keynésiennes appartiennent au programme de recherche néoclassique au sein duquel elles introduisent des hypothèses informationnelles auxiliaires tout en conservant le noyau dur de la rationalité substantielle.

10

C'est-à-dire d'expliquer les phénomènes à analyser à partir du comportement rationnel des agents.

11

La segmentation du marché du travail a longtemps constitué un objet de prédilection de la tradition hétérodoxe [Doeringer et Piore, 1971 ; Michon, 1990]. Alors que la théorie néoclassique, à l'aide de la théorie du capital humain, expliquait les inégalités entre les individus par leurs différences productives, les théories hétérodoxes de la segmentation insistaient au contraire sur le rôle structurant de la demande de travail des entreprises. Un parallèle peut être en cela établi avec l'asymétrie keynésienne entre entrepreneurs et salariés. Même des individus aux caractéristiques productives identiques peuvent se situer sur des segments cloisonnés du marché du travail. La nouvelle microéconomie du marché du travail tente de l'expliquer.

12

Le terme de marché primaire est parfois abusivement réduit à la sommation des marchés internes. Piore regroupe au sein du marché primaire les marchés internes (d'entreprise, de métier et de la fonction publique) et le marché des cadres – qui est essentiellement un marché externe.

13

Le même raisonnement peut être tenu en utilisant les modèles de salaire d'efficience sur le marché primaire, à la différence près que ce sont les entreprises qui, dans ce cas, n'ont pas intérêt à y baisser les salaires.

14

Souligné par l'auteur.

15

Notons toutefois que les variations du salaire minimum peuvent exercer un effet sur la structure de l'ensemble des salaires et se répercuter sur l'emploi total.

16

La raison technique de cette prudence est donnée en note de bas de page de cet article : « Les équations reposant sur un cadre théorique strict, les coefficients estimés dans les deux équations doivent satisfaire certaines conditions restrictives. En fait, les équations de long terme devraient être identiques. Pour tester ces restrictions, les deux équations ont été estimées conjointement avec la contrainte de rendements constants. Là encore, les résultats n'ont pas été très satisfaisants... Il a fallu exclure la tendance temporelle de l'équation des adultes pour obtenir des estimations

paramétriques raisonnables ; quant à la tendance négative dans l'équation des jeunes, elle était anormalement élevée. »

17

La théorie du déséquilibre (*infra*) avait émis l'hypothèse que le chômage, à l'origine keynésien à la suite des deux chocs pétroliers – en raison de l'effet récessif du « prélèvement » de 2 % sur le revenu national qu'a constitué l'augmentation du prix du pétrole – , s'est transformé en chômage classique. En effet, l'insuffisance de demande conduit à un sous-investissement. Ce sous-investissement en capital aboutit à l'utilisation d'une technique plus riche en main-d'œuvre. Sous l'hypothèse d'une fonction de production à facteurs substituables, l'utilisation d'une unité de travail supplémentaire s'effectue pour une productivité marginale inférieure, ce qui nécessite une baisse des salaires. Or, les pressions syndicales et les mesures de relance salariale auraient contribué, durant cette période, à maintenir un taux de salaire trop élevé pour absorber la main-d'œuvre nécessaire au moment de la reprise de la demande. On pourrait dire aujourd'hui que le déplacement du partage des revenus en faveur des profits, au cours des années 80, a progressivement contribué à transformer le chômage à dominante classique en chômage à dominante keynésienne.

18

Notons que l'article 2 du statut de la Banque de France accorde au gouvernement la maîtrise de la définition des taux de change de la monnaie nationale. Cela peut, à l'évidence, provoquer un conflit avec la banque centrale, maîtresse de la politique monétaire si, par exemple, le gouvernement décidait de dévaluer la monnaie nationale, même à l'intérieur des marges de fluctuation communautaires. Dans ce cas, la banque centrale pourrait réagir en relevant ses taux d'intérêt si elle estime que la dévaluation représente une menace pour la stabilité des prix...

19

Les marges de fluctuation par rapport au cours pivot des monnaies ont cependant été élargies, suite aux turbulences monétaires de 1992-1993, à plus ou moins 15 % en août 1993. Ces marges permettraient de relâcher la contrainte de parité par rapport au mark pour réduire les taux d'intérêt. Mais, dans la mesure où la parité entre le cours pivot du franc par rapport au mark n'a pas été renégociée, ces marges n'ont pas été utilisées par le franc, par crainte d'une spéculation qui aurait entraîné un décrochage par

rapport au mark.

20

Celles-ci vont du financement de la réunification par l'emprunt à l'objectif historique et désormais traditionnel du mark fort lié à la peur de l'inflation.

21

Suivant cette ligne d'interprétation, le libéralisme de Mine serait plus « modéré » que celui de Maarek, ou encore du libéralisme contenu dans certains rapports de l'OCDE.

22

Sterdyniak *et al.* [1994] ont parfaitement résumé les causes du chômage structurel, telles qu'elles sont perçues par les libéraux :

« Selon le discours libéral, le chômage européen ne serait pas dû à des problèmes de régulation macroéconomique. Il serait causé essentiellement par les rigidités du marché du travail qui handicaperaient les entreprises européennes face à la concurrence mondiale. Les salaires seraient trop élevés et, en particulier, les charges sociales trop fortes. Les salaires ne seraient pas sensibles à la situation conjoncturelle ; les entreprises seraient donc obligées de pratiquer un ajustement par l'emploi et non par les rémunérations. La hiérarchie des salaires ne serait pas assez ouverte et le travail non qualifié trop rémunéré : ceci expliquerait que le taux de chômage soit plus fort pour les salariés peu diplômés ou peu qualifiés. Le chômage serait trop bien indemnisé ; ceci n'inciterait pas les chômeurs à rechercher activement un emploi et freinerait la baisse des salaires en période de récession. Les licenciements seraient trop difficiles ; les horaires ne seraient pas assez flexibles. Il faudrait donc déréglementer le marché du travail, supprimer le salaire minimum, réduire les prestations sociales... » (p. 182).

23

Donzelot a utilisé le terme de « question sociales pour indiquer que l'histoire sociale française, extrêmement conflictuelle au cours du XX^e siècle, s'était structurée autour d'un affrontement polaire entre un syndicalisme « essentialiste » ayant une vocation de représentation organique de la classe ouvrière et un patronat qui a longtemps évité de faire entrer le dialogue social dans l'entreprise.

24

Sans compter qu'à aucun moment, le rapport Minc n'évoque les politiques

de formation à mener pour organiser des filières ascendantes pour les travailleurs non qualifiés, cantonnés, de fait, dans les « gisements d'emplois » peu qualifiés.

25

. Ce « modèle égalitariste », où s'était progressivement affirmé le principe « à travail égal salaire égal », s'assure une formation des salaires relativement homogène entre les branches (ce qui n'exclut pas une segmentation du marché du travail). La viabilité dépend alors de la possibilité pour l'économie de rémunérer des emplois à faible valeur ajoutée au même taux que les emplois à forte valeur ajoutée. Ceci n'est théoriquement possible que si l'économie dispose de gains de productivité suffisants qui puissent être répartis par transfert vers les secteurs à faible valeur ajoutée. Le modèle suédois et le modèle français sont des illustrations de cette hypothèse d'école. Husson [1991] montre ainsi que les pays disposant d'un secteur à forte valeur ajoutée, que l'on peut sommairement assimiler au secteur industriel, ont un taux de chômage aussi réduit que les pays où la dispersion des salaires et la dispersion des gains de productivité sont élevés (c'est-à-dire les pays où les services à faible productivité sont importants). Or, en Europe, il semble bien que ce soient les politiques économiques restrictives qui, en amenuisant les débouchés possibles pour le développement des emplois à forte valeur ajoutée, ont coupé le cordon qui reliait les différents secteurs.

26

L'OCDE s'appuie ici sur le constat que les pays où la dispersion des salaires est élevée ont un faible taux de chômage, ce qui a pu contribuer à pousser les salaires à la hausse selon une relation de Phillips. Une interprétation alternative est donnée par Husson (1991, p. 10). C'est, selon lui, la baisse du taux de chômage qui engendre une croissance rapide du salaire moyen qui, elle-même, « rend possible une plus grande différenciation des évolutions par branche et tend donc à s'accompagner d'une dispersion accrue ». C'est le même type de renversement théorique qu'opère constamment la théorie néoclassique dès qu'il faut interpréter les relations entre le salaire et le chômage. Ce renversement consiste à interpréter les mouvements de l'emploi comme la conséquence unique des variations du salaire réel sur les différents marchés du travail, au lieu de considérer que l'emploi peut dépendre de variables autres que le salaire réel, celui-ci n'étant déterminé qu'*ex post*.

27

Il s'agit de la « loi psychologique fondamentale » de Keynes la part du revenu consacrée à la consommation diminue au fur et à mesure que le revenu augmente. Autrement dit, une relance de la consommation des bas revenus par des revalorisations du Smic peut tout aussi bien engendrer un effet significatif sur la demande et l'emploi.

28

Même les critiques les plus éminents du libéralisme social se laissent aller, après avoir démontré que le Smic n'exerçait pas un effet défavorable sur l'emploi, à prôner une baisse du coût du travail non qualifié *via* des exonérations de charges sociales. Nous nous référons par exemple au *Débat interdit*, initié durant la campagne présidentielle de 1995 par Fitoussi [1995, p. 163].

29

Les estimations des effets de cette mesure sont inévitablement controversées, compte tenu des hypothèses retenues – au libre arbitre des modélisateurs – dans les simulations. L'INSEE, à l'aide du modèle Amadeus, a estimé que cette mesure permettrait la création de 270 000 emplois en cinq ans tandis que l'OFCE, à l'aide du modèle Mosaïque, n'obtient pour la même période que 70 000 emplois [Sterdyniak *et al.*, 1994].

30

Ce qui ne manquera pas de provoquer des effets de seuil. Les entreprises ne sont pas incitées à embaucher des salariés pour une rémunération supérieure à celle faisant l'objet d'exonérations de charges. Elles n'ont également pas intérêt à augmenter au-dessus de ce seuil les rémunérations des salariés en place.

31

« L'analyse des échanges de marchandises par secteur fait apparaître des déséquilibres graves qui peuvent remettre en cause, à tout moment, les résultats actuellement enregistrés. Ces déséquilibres sont dus essentiellement au poids proportionnellement trop important des exportations de produits agricoles bruts et à l'insuffisance des exportations de biens d'équipement, hors matériel aéronautique, et de biens de consommation à haute valeur ajoutée » [Vellas, 1995, p. 49].

32

Le découpage sectoriel industrie/hors industrie est sommaire et occulte les écarts de gains de productivité intrasectoriels. Une analyse plus fine permettrait de dégager la forte hétérogénéité du secteur tertiaire à cet égard. Ainsi, pour être rigoureux, il faudrait inclure dans le secteur à forts gains de productivité l'industrie et les services aux entreprises, tandis que le secteur à faibles gains de productivité est constitué des autres services marchands et des services non marchands. Par commodité, compte tenu des données OCDE agrégées disponibles, nous assimilerons abusivement le secteur à forts gains de productivité à l'industrie et le secteur à faibles gains de productivité aux services.

33

Néanmoins, la réduction du chômage aux États-Unis et au Royaume-Uni à la fin des années 80 est sans doute autant due aux réformes de structure du marché du travail qu'à des politiques macroéconomiques renouant avec une certaine dose de keynésianisme (déficit budgétaire aux États-Unis, politique monétaire moins restrictive dans les deux pays).

34

Cependant, l'indicateur ne dit pas si le caractère intensif de la croissance résulte d'une réorientation de l'investissement vers les secteurs à forte valeur ajoutée (c'est le cas du Japon) ou d'une compression d'effectifs améliorant simplement la productivité apparente du travail (ce qui semble être le cas en France). Il ne précise évidemment pas la localisation et la qualité des emplois en présence.

35

Notons ainsi que durant les Trente Glorieuses les déficits budgétaires pouvaient atteindre 7 % alors que le taux d'endettement de l'État ne dépassait jamais 50 %, bien en dessous de celui requis par les critères de convergence actuels du traité de Maastricht.

36

Peaucelle et Petit définissent les formes positives d'incitation comme des « formes monétaires d'incitation liées aux rémunérations et avantages d'un emploi et de sa filière de promotion interne » (p. 496). Ces formes d'incitation sont opposées aux formes négatives d'incitation qui sont des « formes non monétaires d'incitation liées à l'organisation interne du travail et aux conditions du marché du travail local » (*ibid.*).

37

Il s'agit de la figure européenne de la firme post-taylorienne. Elle se distinguerait, selon Zarifian, de la firme japonaise en ce qu'elle engage des formes de coopération plus explicites que la coordination horizontale de la firme J.

38

Certains auteurs relient, de façon quelque peu déterministe, ce processus de recomposition des tâches avec l'émergence des nouvelles technologies de l'information. L'originalité des travaux de Aoki [1988] a été de montrer que la firme japonaise apparaît dès les années 60, bien avant la révolution informationnelle. Le choix organisationnel dans un environnement donné prime ici sur le déterminisme technologique.

39

Le contenu en emplois de la croissance japonaise s'est cependant nettement accru depuis les années 70, même si les gains de productivité demeurent soutenus. Le Japon, nous le verrons, combine les avantages d'un dynamisme industriel et d'un développement des services, et en particulier des « services aux ménages ».

40

Le Japon ne manque ainsi jamais de relancer la demande intérieure en pratiquant le déficit budgétaire dès que les débouchés extérieurs se contractent.