

# SÉNAT

SECONDE SESSION ORDINAIRE DE 1993 - 1994

---

---

Annexe au procès-verbal de la séance du 15 juin 1994.

## RAPPORT D'INFORMATION

FAIT

*au nom de la délégation du Sénat pour la planification (1) sur le Xème Colloque de réflexion économique organisé le 28 avril 1994 :*

*I - La persistance du chômage en Europe*

*II - Emploi et chômage des non-qualifiés en France,*

Par M. Bernard BARBIER,

Sénateur.

---

(1) *Cette délégation est composée de : MM. Bernard Barbier, président ; Gérard Delfau, Bernard Hugo, Marcel Lesbros, Georges Mouly, vice-présidents ; Hubert Durand-Chastel, Louis Minetti, secrétaires ; Jacques Bellanger, Jacques Braconnier, Roger Husson, Henri Le Breton, Pierre Louvot, Gérard Miquel, Bernard Pellarin, Jean-Jacques Robert.*

---

*Chômage - Commerce international - Dette publique - Emploi - Formation - Marché du travail - Pays d'Asie - Plan - Politique économique - Qualification - Rapports d'information - Salaire minimum - Taux d'intérêt.*

## SOMMAIRE

	Pages
<b>PRÉSENTATION</b> .....	5
<b>ANNEXE N° 1 : LA PERSISTANCE DU CHÔMAGE EN EUROPE</b> <i>(Etude réalisée par l'O.F.C.E.)</i> .....	11
<b>Chapitre 1 :</b>	
<b>La persistance du chômage européen : vue d'ensemble</b> .....	13
• La persistance du chômage .....	13
• Le contenu en emploi de la croissance .....	16
• Flexibilité des salaires, désinflation et persistance du chômage .....	20
• Structure des salaires et structure du chômage .....	22
• La concurrence des pays à bas salaires .....	24
• Les politiques économiques .....	26
<b>Chapitre 2 :</b>	
<b>Les données de base sur le chômage en Europe</b> .....	29
• Quelques problèmes de mesure du chômage .....	29
• Le chômage de masse caractérise presque tous les pays européens .....	32
• Les caractéristiques structurelles du chômage européen .....	34
• Démographie et comportements d'activité .....	39
• Les politiques de l'emploi .....	43
<b>Chapitre 3 :</b>	
<b>Le contenu en emploi de la croissance et le partage des revenus de la croissance</b> .....	45
• Le contenu en emploi de la croissance : les faits stylisés .....	46
• Le contenu en emploi de la croissance : une analyse économétrique .....	57
• Annexe : les fonctions d'emploi .....	66
<b>Chapitre 4 :</b>	
<b>Les rigidités du marché du travail</b> .....	71
• L'ajustement des prix et des salaires et le taux de chômage d'équilibre .....	71
• Une analyse empirique .....	77
• Structure des salaires et structure du chômage .....	88
<b>Chapitre 5 :</b>	
<b>Quel est l'impact des échanges commerciaux avec les pays d'Asie en développement sur l'emploi en Europe ?</b> .....	93
• Les échanges commerciaux entre les pays européens et les pays d'Asie en développement .....	94
• Quel impact sur l'emploi en France ? .....	104

<b>Chapitre 6 :</b>	
<b>Les politiques économiques</b> .....	111
• Des années soixante au second choc pétrolier : faibles taux d'intérêt et politiques budgétaires expansionnistes .....	111
• Les années quatre-vingt : la montée des taux d'intérêt réels ou la revanche des rentiers .....	113
<b>SOUS-ANNEXE 1 : Solde budgétaire primaire requis pour stabiliser la dette publique</b> .....	123
<b>SOUS-ANNEXE 2 : Décomposition de la variation des soldes budgétaires</b> .....	125
<b>RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES</b> .....	127
<b>ANNEXE N° 2 : EMPLOI ET CHÔMAGE DES NON-QUALIFIÉS EN FRANCE (Etude réalisée par l'I.N.S.E.E.)</b> .....	129
<b>RÉSUMÉ</b> .....	131
<b>INTRODUCTION</b> .....	133
<b>1. Les non-qualifiés : deux approches</b> .....	134
<b>2. Emploi non-qualifié : une première caractérisation</b> .....	134
2.1. Un actif sur cinq occupe un emploi non qualifié .....	135
2.2. Jeunes et non diplômés : les premiers concernés .....	135
2.3. Le nombre des employés non qualifiés progresse .....	136
<b>3. Niveau de formation et niveau de qualification : la difficile adéquation</b> .....	136
3.1. La hausse des qualifications accompagne l'élévation du niveau de formation .....	136
3.2. La sécurité de l'emploi : une nouvelle priorité .....	137
<b>4. Le chômage des non-diplômés</b> .....	137
4.1. Les moins diplômés sont les plus touchés par le chômage ... ..	137
4.2. Les jeunes non-bacheliers trouvent plus difficilement un emploi stable ..	138
4.3. Pour les adultes, le risque de perdre un emploi diminue avec le niveau de formation .....	139
<b>5. Eléments de comparaison internationale</b> .....	140
<b>BIBLIOGRAPHIE</b> .....	141

**LISTE DES SOUS-ANNEXES :**

- SOUS- ANNEXE 1 : Définition des employés non-qualifiés retenue .....	143
- SOUS-ANNEXE 2 : Tableaux et graphiques .....	145
- SOUS-ANNEXE 3 : Diplômes et qualifications ouvrières en France et en Allemagne .....	153
- SOUS-ANNEXE 4 : Evolution et distribution des salaires et des coûts salariaux .....	155
1. Evolution de la distribution des salaires et des charges de 1967 à 1992 .....	155
2. Salaire minimum, salaire ouvrier et salaire moyen .....	160

## PRÉSENTATION

Le 28 avril dernier, s'est tenu au Sénat le dixième Colloque de réflexion économique organisé sous l'égide de la Délégation pour la planification.

Depuis son institution en 1984, cette réunion annuelle veut être un lieu d'information et de réflexion. En prenant ainsi l'initiative d'une rencontre entre experts et sénateurs, la Délégation pour la planification s'attache à tenir le rôle d'information qui lui est confié.

Pour que l'objectif poursuivi soit atteint, il est nécessaire qu'une grande liberté d'expression soit garantie. C'est pourquoi la réunion a un caractère informel et les experts qui y prennent la parole n'engagent pas les organismes auxquels ils appartiennent : il leur est simplement demandé d'éclairer de leur mieux l'opinion des parlementaires.

Le Colloque du 28 avril 1994 a réuni une centaine de participants, dont une vingtaine de sénateurs, une quinzaine de journalistes et plus de soixante experts extérieurs. Comme chaque année, les travaux ont été organisés sur la base de la présentation des études réalisées pour le compte de la Délégation du Sénat pour la planification. Compte tenu de l'intérêt de ces études, il a paru opportun à la Délégation pour la planification de les publier intégralement en annexe au présent rapport d'information.

Le Colloque a été ouvert par MM. Pierre-Alain MUET et Gérard CORNILLEAU qui ont présenté l'étude réalisée par l'Observatoire Français des Conjonctures Economiques (O.F.C.E.) sur "la persistance du chômage en Europe" (cf. Annexe n° 1).

MM. Vincent DESTIVAL et Laurent BISAULT ont ensuite résumé l'étude réalisée par l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (I.N.S.E.E.) sur "l'emploi et le chômage des travailleurs non-qualifiés en France" (cf. Annexe n° 2).

La discussion qui a suivi la présentation de ces deux études a été ouverte par **M. Alexander ITALIANER**, *Conseiller économique à la Direction Générale des Affaires économiques et financières de la Commission européenne*. **M. Alexander ITALIANER** a tout d'abord souligné que la question de la persistance du chômage focalisait l'attention de la plupart des institutions internationales : l'Union Européenne a ainsi adopté un *Livre blanc* consacré à cette question ; de même, l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (O.C.D.E.) a préparé pendant deux ans une étude sur l'emploi et le chômage ; enfin, les pays du G7 ont tenu dernièrement à Détroit une Conférence sur l'emploi.

Pourtant, malgré la multiplication de ces analyses, les diagnostics et les solutions éventuelles pour résoudre le chômage divisent encore les économistes.

**M. ITALIANER** a ainsi développé quelques réflexions divergentes par rapport à celles contenues dans l'étude de l'O.F.C.E.

A propos des comparaisons faites dans l'étude entre l'Europe et les Etats-Unis, l'intervenant a souligné qu'on ne répondait pas à la question du chômage en Europe en observant que la mesure du chômage aux Etats-Unis ne prenait pas pleinement en compte les chômeurs découragés ou les chômeurs à temps partiel, et que cette prise en compte se traduirait par un taux de chômage équivalent aux Etats-Unis et en Europe.

De même, **M. ITALIANER** a contesté l'évaluation du "chômage de plein emploi" et la conclusion selon laquelle le taux de chômage de plein emploi serait finalement plus faible en Europe qu'aux Etats-Unis. Il s'est ainsi interrogé sur la notion même de chômage de plein emploi qui, à son sens, devrait intégrer le chômage dit "frictionnel" : dans ce cas, l'estimation du chômage de plein emploi en Europe serait plus élevée.

**M. ITALIANER** a ensuite discuté l'analyse selon laquelle les mécanismes concurrentiels ne seraient pas susceptibles de réduire le chômage car leurs effets seraient lents et insuffisants.

Ainsi l'étude conclut-elle que le coût du travail des non-qualifiés n'aurait pas d'influence sur le chômage de cette catégorie de travailleurs, ce phénomène étant plutôt plutable à un effet de "décantation" et de substitution progressive des travailleurs qualifiés à des travailleurs non-qualifiés. Ceci ne semble pas

clairement démontré : cet effet de décantation pourrait également résulter d'un coût du travail trop élevé des non-qualifiés relativement à celui des travailleurs qualifiés, dans la mesure où ceux-ci ont une productivité plus élevée que celle des non-qualifiés ; le coût d'une unité produite par un travailleur qualifié serait ainsi supérieur à celui d'une unité produite par un non-qualifié, ce qui justifierait la substitution progressive de travailleurs non-qualifiés par des travailleurs qualifiés.

En ce qui concerne le salaire minimum, l'étude conclut qu'il est sans influence sur l'ampleur du chômage européen : ainsi le Royaume-Uni, qui n'a pas de législation relative au salaire minimum, aurait-il un taux de chômage équivalent à celui de la France. M. ITALIANER a toutefois estimé que cette comparaison paraissait affectée par des problèmes méthodologiques et statistiques qui rendent la comparaison extrêmement délicate. Il a également contesté une conclusion de l'étude selon laquelle la flexibilité salariale serait comparable en Europe, aux Etats-Unis et au Japon. Sur la base d'un indicateur de "flexibilité réelle", les services de l'O.C.D.E. et de la Commission européenne aboutissent à des conclusions opposées et considèrent que la flexibilité salariale est moins élevée en Europe qu'aux Etats-Unis.

M. ITALIANER a partagé l'analyse de l'étude de l'O.F.C.E. selon laquelle la concurrence des pays à bas salaires n'aurait qu'un effet marginal sur l'emploi en Europe. Il s'est toutefois demandé si le recours aux subventions à l'emploi, préconisé par l'O.F.C.E. pour protéger l'emploi non-qualifié, était compatible avec les règles de concurrence de l'Union européenne.

En conclusion, M. ITALIANER a distingué les politiques de long terme des politiques de court terme : si un recours plus volontariste aux politiques macroéconomiques, tel que préconisé par l'O.F.C.E., peut être efficace à court terme, le renforcement des mécanismes concurrentiels paraît préférable dans une optique de long terme. De plus, préconiser une baisse rapide et significative des taux d'intérêt paraît méconnaître l'indépendance des banques centrales depuis la ratification du Traité de Maastricht. Cette baisse n'interviendra précisément que si en sont réunies les conditions : diminution des déficits budgétaires et respect des critères contenus dans le Traité de Maastricht, même si ceux-ci doivent être interprétés et considérés dans un contexte de moyen terme.

Enfin, la solidarité est une condition essentielle de la baisse du chômage : solidarité entre ceux qui ont un emploi et les chômeurs grâce à la modération salariale, de telle sorte que le partage de la valeur ajoutée soit plus favorable aux créations d'emplois.

M. Christian PONCELET, *Président de la Commission des Finances*, a estimé que si le diagnostic sur le chômage était relativement aisé, les solutions semblaient moins évidentes : certains prônent une réduction du déficit budgétaire, d'autres une relance de l'investissement public ; de même, une baisse des taux d'intérêt paraît nécessaire mais elle est rendue difficile par la hausse des taux américains. Il s'est demandé si l'étude de l'O.F.C.E. s'était intéressée à la question des charges sociales dont de nombreux économistes estiment qu'elles sont trop élevées en France et pénalisent l'emploi.

Par ailleurs, l'économie européenne peut-elle parvenir à résoudre la question du chômage si les conditions de l'échange international ne sont pas mieux régulées ? Quels que soient les efforts que feront les pays européens par rapport à leurs concurrents, il est clair que ceux-ci feront des efforts encore supérieurs afin d'exporter sur le marché européen des produits à bas prix. Une protection de certains secteurs, comme le textile, paraît dans ces conditions inévitable. Il faut d'ailleurs noter que les organisations internationales ne méconnaissent pas complètement cet aspect puisqu'il a été proposé qu'une clause sociale soit inscrite dans les règles du commerce mondial.

En réponse, M. ITALIANER a rappelé que la plupart des économistes partageaient l'idée que le développement des échanges internationaux était un phénomène globalement positif, mais que les économies développées affrontaient un problème d'adaptation de leurs secteurs concurrencés. Dans ce cas, des protections transitoires sont possibles, mais il est préférable de favoriser la transition de ces secteurs : c'est ce qu'ont fait les Pays-Bas dans le textile en passant d'une production de masse à une production de haut de gamme. Se pose enfin un problème de redistribution des gains de l'échange : ceux qui, dans l'Union européenne, sont gagnants au développement des échanges avec les pays à bas salaires devraient peut-être donner un plus à ceux qui y perdent.

**M. Pierre-Alain MUET** a également estimé qu'on ne pouvait pas empêcher les pays à bas salaires de se développer. Mais la concurrence doit être loyale et certains secteurs peuvent être protégés sans que cela n'entrave les échanges.

Concernant le poids des charges sociales, il apparaît qu'en situation de plein emploi, celles-ci n'entraînent pas de distorsion entre le coût ressenti par l'entreprise et le coût ressenti par la collectivité ; en revanche, il y a une distorsion massive en situation de chômage. Quant au salaire minimum, s'il peut avoir une influence négative sur l'emploi, il contribue à la cohésion sociale et a un effet incitatif au travail.

**M. Hubert DURAND-CHASTEL**, *Sénateur*, s'est demandé si la mesure du chômage selon la définition du Bureau International du Travail ne se traduisait pas par une minimisation du phénomène et par l'exclusion des statistiques du chômage de nombre de demandeurs d'emploi potentiels.

En réponse, **M. Gérard CORNILLEAU** a souligné les divergences internationales en matière de mesure du chômage, malgré l'existence d'une définition par le Bureau International du Travail. Dans certains pays où les services de l'emploi sont peu développés, le nombre de chômeurs découragés non comptabilisés dans les statistiques est élevé.

Pour la France, l'étude de l'O.F.C.E. confirme les travaux du Bureau des Statistiques du Travail américain, lesquels montrent que les statistiques françaises sont celles qui se rapprochent le plus de la réalité. Au Japon, à l'inverse, il y a un important chômage caché, notamment féminin, et selon le Bureau des Statistiques du Travail américain, le taux de chômage effectif y serait plus proche de 7 % que de 2 %.

**M. Roland DU LUART**, *Sénateur*, a plaidé pour une forte baisse des taux d'intérêt en Europe, découplée de l'évolution des taux d'intérêt aux Etats-Unis. Il s'est également demandé si, à côté du problème du chômage des travailleurs non qualifiés, ne se posait pas un problème nouveau d'insertion dans le marché du travail, des jeunes fortement qualifiés.

En réponse, **M. Vincent DESTIVAL**, a rappelé que le taux de chômage des jeunes les plus qualifiés était beaucoup plus faible que celui des non-qualifiés et que son augmentation récente relevait beaucoup plus d'un phénomène conjoncturel que structurel.

En réponse à un journaliste sur l'intérêt d'une politique industrielle conduite au niveau européen, **M. Pierre-Alain MUET** a souligné qu'aux Etats-Unis, les économistes les plus libéraux étaient devenus interventionnistes, en particulier dans le domaine de la recherche, et qu'en conséquence il n'était pas impossible que les pays européens prennent bientôt conscience de l'intérêt de mener des politiques actives.

**M. Pascal MAZODIER**, *Directeur des Etudes et Synthèses économiques à l'I.N.S.E.E.*, s'exprimant à titre personnel, a formulé trois observations à propos de l'étude de l'O.F.C.E. Il a tout d'abord observé qu'il était abusif de parler de "retour des rentiers" à propos de la hausse des taux d'intérêt réels au cours des années 80 puisque ceux-ci ont alors retrouvé un niveau plus conforme à la logique économique, les années 70 - où les taux d'intérêt réels étaient négatifs - constituant une exception. Il s'est demandé par ailleurs si la France, après s'être abandonnée à la drogue douce que constitue l'inflation, ne cédait pas aujourd'hui à la facilité des déficits publics, et si les efforts qu'il faudra faire à l'avenir pour corriger cette tendance, n'en seraient pas rendus encore plus difficiles. Il a enfin souligné qu'on ne pouvait pas proposer des mesures de soutien budgétaire pour lutter contre le chômage, sans tenir compte des réactions éventuelles des marchés financiers aux déséquilibres des comptes publics qu'elles entraîneraient.

\*

\* \*

## **ANNEXE N° 1**

# **LA PERSISTANCE DU CHÔMAGE EN EUROPE**

*Etude réalisée*

*par l'Observatoire Français des Conjonctures Economiques*

*(O.F.C.E.)*

## **Chapitre 1 : La persistance du chômage européen : vue d'ensemble**

En 1993, le chômage touchait 11 % de la population active européenne. Cela fait bientôt quinze ans que l'Europe, caractérisée autrefois par un taux de chômage particulièrement faible, est devenue une zone de chômage de masse. Et les perspectives à moyen terme publiées ces dernières années ne sont guère encourageantes. Selon les projections réalisées par l'OFCE et le CEPII à l'aide du modèle Mimosa, une croissance européenne de l'ordre de 2,7 % au cours des cinq prochaines années laisserait le taux de chômage pratiquement inchangé au niveau qu'il atteignait au début de cette décennie. Les prévisions présentées l'an dernier à ce même colloque étaient encore plus pessimistes, puisqu'elles retenaient une croissance de l'ordre de 2,4 % par an.

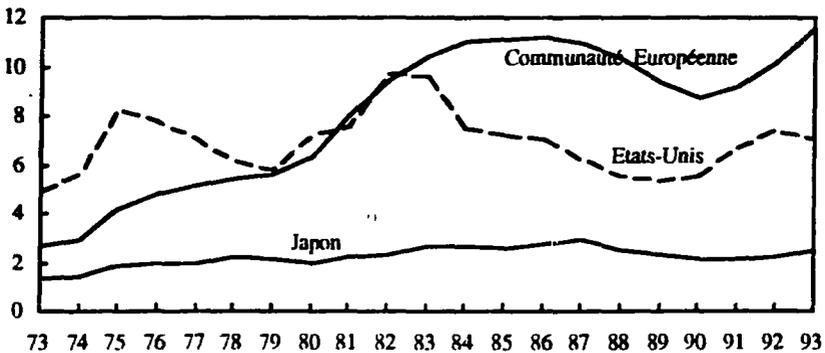
Quelles sont les causes de la persistance du chômage européen ? Le sujet préoccupe depuis longtemps les économistes, comme les hommes politiques, et il a fait l'objet de nombreuses études. Mais, au terme d'une récession qui a effacé dans la plupart des pays l'embellie entrevue à la fin des années quatre-vingt, il importait de se pencher une nouvelle fois sur un problème qui reste l'un des grands défis auquel est confrontée la Communauté européenne. Car le chômage de masse n'est pas un phénomène universel. Il est d'abord un phénomène communautaire, même si depuis la dernière récession, il a fait son apparition dans des pays européens qui y avaient alors échappé.

### **1. La persistance du chômage**

L'apparition du chômage de masse dans la Communauté européenne n'a pas été un phénomène continu. Il s'est développé au cours d'une période relativement brève (de 1979 à 1983 ou 1985 selon les pays), caractérisée par une croissance exceptionnellement faible et un changement radical dans l'orientation des politiques économiques. Confrontés, lors du premier choc pétrolier à une dégradation simultanée des objectifs habituels de la politique économique : inflation, emploi, équilibres extérieur et public, les gouvernements nationaux réagirent par des relances budgétaires et des politiques monétaires accommodantes. Le résultat fut une reprise rapide, une inflation persistante et des taux d'intérêt réels négatifs qui permirent d'éviter que le creusement des déficits n'engendre une forte augmentation des dettes publiques. Le poids de l'ajustement fut en revanche supporté par les entreprises, dont les profits se dégradèrent fortement.

La réaction des politiques économiques au second choc pétrolier fut radicalement différente. La priorité donnée à la lutte contre l'inflation, initiée aux États-Unis en 1979, engendra une envolée des taux d'intérêt prolongeant l'effet dépressif du choc pétrolier. Taux d'intérêt réels élevés et croissance lente engendrèrent en Europe une montée de l'endettement public, et une longue période de stagnation de l'investissement, jusqu'à ce que le contre-choc pétrolier et l'assouplissement des politiques monétaires ne remettent les économies sur le chemin de la croissance. C'est surtout au cours de cette période, c'est-à-dire dans la première moitié des années quatre-vingt, que le chômage de masse fit son apparition en Europe, passant d'un peu moins de 6 % de la population active à la veille du second choc pétrolier à près de 11 % au milieu des années quatre-vingt (graphique 1.1).

### 1.1 Taux de chômage



La reprise de la seconde moitié des années quatre-vingt a entraîné une réduction du chômage de l'ordre de 2,5 points, qui reste modeste au regard de la progression antérieure. L'idée trop souvent répandue que la croissance économique ne serait plus créatrice d'emplois est largement contredite par l'évolution observée alors : l'Europe n'a jamais créé autant d'emplois qu'au cours de cette phase de reprise, mais celle-ci n'a pas été assez durable pour permettre un retour au taux de chômage antérieur au second choc pétrolier.

#### Un chômage structurel ?

Chacune des phases de récession de l'économie mondiale s'est traduite en Europe par une augmentation du chômage qui n'a été que faiblement résorbée par la reprise ultérieure, de sorte qu'un chômage initialement conjoncturel s'est peu à peu transformé en chômage structurel. Les critères les plus marquants de ce chômage structurel, l'importance du chômage de longue durée et l'ampleur du chômage des jeunes et des travailleurs non qualifiés, sont cependant plus les conséquences que les causes du chômage persistant. Une hausse du chômage signifie à la fois une augmentation du nombre de chômeurs et un allongement des durées de chômage. Lorsqu'il se prolonge, la probabilité pour un salarié de retrouver un emploi est d'autant plus faible que la période de chômage a été longue. Un phénomène comparable affecte la structure par qualification : en situation de sous-emploi généralisé, les travailleurs postulent pour des postes pour lesquels ils sont surqualifiés, de sorte que le chômage se reporte d'un échelon à l'autre sur les travailleurs les moins qualifiés, sans que cela traduise nécessairement un déséquilibre

spécifique du marché du travail pour les emplois à faible qualification. Enfin une diminution des créations d'emplois affecte tout particulièrement les jeunes qui entrent sur le marché du travail. Bref, un chômage élevé coïncide généralement avec un chômage massif des jeunes et des travailleurs les moins qualifiés.

A l'échelle macroéconomique, le caractère structurel du chômage se retrouve dans le fait que les exclus temporaires du marché du travail tendent à devenir des exclus permanents. De ce fait, les mécanismes concurrentiels ne sont plus à même de conduire à une réduction significative du chômage.

### ***L'insuffisance des mécanismes de marché***

Il convient toutefois de ne pas surestimer la capacité d'une économie de marché à revenir au plein emploi, en l'absence de politique économique active. Si les prix et les salaires étaient parfaitement flexibles, l'économie ne devrait pas connaître de situation de chômage involontaire prolongée. Lorsque le chômage est supérieur à celui qui correspondrait à l'équilibre du marché du travail, la croissance du salaire ralentit. Il en résulte une réduction continue des coûts salariaux qui entraîne, à la fois, une désinflation, une augmentation de la profitabilité des entreprises, et un ralentissement de la substitution du capital au travail. La désinflation augmente la demande globale (notamment la demande adressée aux producteurs nationaux en raison des gains de compétitivité), la profitabilité stimule l'investissement, et le ralentissement de la substitution du capital au travail augmente le contenu en emploi de la croissance économique. Croissance plus forte et contenu en emploi plus élevé devraient permettre de retrouver à terme le plein emploi.

Or l'évolution des vingt dernières années montre qu'aucun des mécanismes précédemment évoqués n'a été assez puissant pour amorcer une réduction du chômage. Le niveau élevé du chômage a entraîné dans la plupart des pays européens un ralentissement de la progression des coûts salariaux qui ont augmenté moins vite que la productivité du travail au cours de la décennie. Combiné à la hausse des taux d'intérêt réels, il en est résulté un changement radical dans l'évolution du coût relatif du capital et du travail. La hausse du chômage a fortement contribué à la désinflation et au rétablissement des profits des entreprises, mais les effets bénéfiques que l'on pouvait en attendre ne se sont pas manifestés, ou ont été trop faibles.

Que les rigidités des prix et des salaires soient à l'origine de la persistance d'un chômage élevé en Europe est une opinion que partagent sans doute tous les économistes. Les économistes keynésiens en tirent argument pour des politiques macroéconomiques expansionnistes, les économistes libéraux pour des politiques favorisant la flexibilité ou réduisant les coûts salariaux. Ces deux types de politiques correspondent en fait à des rigidités de nature différente. Les rigidités nominales, c'est-à-dire le fait que les prix et les salaires s'ajustent lentement aux déséquilibres, justifient des politiques macroéconomiques pour accélérer le processus de retour au plein emploi. Les rigidités de prix relatif ou rigidités réelles, justifient des politiques structurelles pour améliorer l'adéquation entre les prix relatifs des facteurs de production et la demande de travail des entreprises.

Les chapitres qui suivent examinent successivement :

— le contenu en emploi de la croissance ;

- l'impact de l'ajustement des prix et des salaires sur la dynamique de l'inflation et du chômage ;
- les rigidités structurelles ;
- la contrainte résultant de la concurrence des pays à bas salaires ;
- enfin les changements intervenus dans l'orientation des politiques économiques.

## 2. Le contenu en emploi de la croissance

### *Croissance et emploi : les faits stylisés*

Dans les années soixante et avant le premier choc pétrolier, la croissance était forte dans tous les pays de l'OCDE. Aux États-Unis l'emploi augmentait rapidement (graphique 1.2.a) car la croissance de la productivité du travail augmentait deux fois moins vite que la production. La situation était différente dans les pays de la Communauté (graphique 1.2.b), puisqu'avec une croissance économique plus forte, l'emploi augmentait beaucoup plus lentement, de 0,3 % par an seulement en moyenne. Mais le rythme des créations d'emploi correspondait au rythme d'augmentation de la population active et le taux de chômage était stable (au voisinage de 2 %). Ce faible contenu en emploi de la croissance européenne était non seulement cohérent avec la croissance de la population active, mais il permettait aux européens de rattraper le niveau de vie américain. Le Japon, partant de plus bas, croissait encore plus rapidement sur une trajectoire « à l'européenne ».

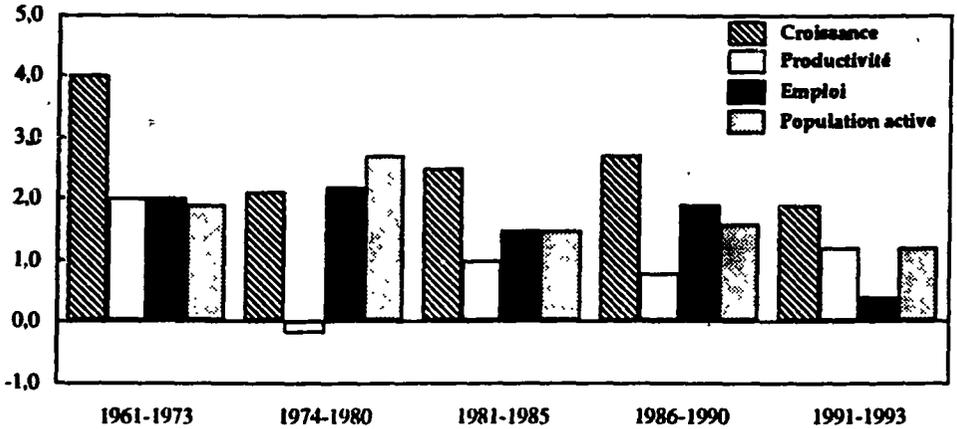
Le premier choc pétrolier a mis fin brutalement à cette situation, en réduisant de moitié la croissance économique. Dans les deux régions, le rythme de croissance de la productivité du travail enregistra un recul à peu près équivalent à celui de la production, si bien que l'impact sur l'emploi du premier choc pétrolier fut relativement limité. Mais, depuis le début des années soixante-dix, la population active était soumise à un autre choc : l'arrivée sur le marché du travail des classes d'âge issues du Baby Boom. Si bien qu'il aurait fallu une accélération forte des créations d'emploi pour assurer l'équilibre du marché du travail.

Dans les années qui suivirent le second choc pétrolier, l'ampleur de la reprise américaine effaça rapidement l'effet de la récession de sorte que, malgré la hausse de la productivité du travail, l'emploi augmenta au même rythme que la population active. Au milieu des années quatre-vingt, les États-Unis avaient retrouvé le taux de chômage qui prévalait avant le second choc pétrolier. La situation fut moins favorable en Europe. Le croissance continua à ralentir, plus fortement que les gains de productivité du travail et l'emploi diminua. L'écart entre le rythme annuel de croissance de la population active (0,7 % par an) et la baisse de l'emploi (0,3 %) entraîna une augmentation du taux de chômage de l'ordre de un point par an.

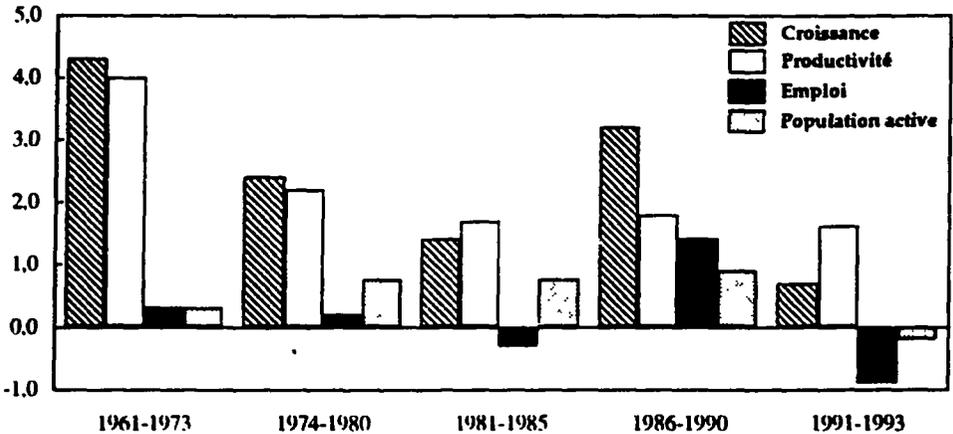
Le schéma d'une réduction des créations d'emplois face à une croissance maintenue de la population active ne rend pas compte, toutefois, de la diversité des situations européennes. Il coïncide grossièrement avec la situation observée en Europe du Nord, en France et en Espagne. En Europe du sud (Grèce, Italie, Portugal) et en Irlande, la croissance de l'emploi s'est accélérée au cours de la période 1973-1985, alors que la croissance économique ralentissait fortement par rapport à la période antérieure. Mais, ces pays traditionnellement d'émigration devinrent des pays d'immigration au cours de cette période. La croissance de la population active s'accéléra fortement et les créations d'emploi ne purent enrayer la montée du chômage.

## 1.2 : Croissance, productivité, emploi aux États-Unis et dans la Communauté

### a) États-Unis



### b) Communauté européenne



La reprise de la croissance dans la seconde moitié des années quatre-vingt s'accompagna d'une accélération très modérée de la productivité du travail, de sorte que l'emploi connut une croissance exceptionnellement forte en Europe relativement aux périodes antérieures. Avec une croissance inférieure en moyenne de 1.5 point à celle des années soixante, l'Europe a atteint un taux de croissance de l'emploi « à l'américaine » de 1,5 % par an. Au cours de cette période, les pays qui réussirent à réduire le chômage de façon significative sont ceux qui ont précisément connu, pendant plusieurs années consécutives, une croissance proche de 4 % : États-Unis (3,9 % en moyenne pendant 6 ans, de 1983 à 1989), Royaume-Uni (4,3 % pendant 4 ans, de 1985 à 1988), Allemagne occidentale (4,0 % pendant quatre ans de 1988 à 1991). Dans l'ensemble de la Communauté, la croissance n'a atteint 4 % qu'une seule année.

### **Le partage des revenus de la croissance**

La contrepartie d'une croissance plus riche en emplois est une croissance plus pauvre en augmentation des revenus individuels. Aux Etats-Unis, la part de l'augmentation de la valeur ajoutée affectée à l'amélioration des salaires individuels est extrêmement faible : 13 % entre 1970 et 1980 et 19 % entre 1980 et 1991. Par contre, la part affectée aux créations d'emplois est élevée : respectivement 50 % de 1970 à 1980 et 43 % de 1980 à 1991. La situation est très différente en Europe. De 1970 à 1980, l'augmentation de la valeur ajoutée affectée à l'augmentation de l'emploi a été seulement de 7 % en France et 3 % en Allemagne. L'augmentation des salaires individuels représentait en revanche 93 % de la variation de la valeur ajoutée en France (la part des profits dans la valeur ajoutée a fortement diminué au cours de cette période, de sorte que la hausse de la masse salariale a été plus forte que celle de la valeur ajoutée) et 70 % en Allemagne.

Cette évolution s'est assez fortement modifiée dans les années quatre-vingt, notamment en Allemagne où 20 % de la hausse de la valeur ajoutée était affectée à l'emploi et 21 % à la hausse du salaire individuel. Mais le ralentissement de la croissance des salaires individuels a surtout bénéficié aux profits qui représentaient 45 % de l'augmentation de valeur ajoutée. En France, l'augmentation de l'emploi ne représente toujours qu'une faible fraction de l'augmentation de valeur ajoutée (4%) et la réduction de la part affectée à l'augmentation du salaire individuel (51 %) a également essentiellement bénéficié aux profits (32 %).

La répartition salaires-profits a retrouvé et souvent dépassé, au début de cette décennie, le niveau qui prévalait dans la plupart des pays avant le premier choc pétrolier. Il ne paraît pas souhaitable que la déformation du partage de la valeur ajoutée continue au détriment de la masse salariale en Europe (toutefois ce processus pourrait perdurer en raison d'un chômage supérieur au chômage d'équilibre). Mais il serait évidemment souhaitable que le partage des fruits de la croissance soit affecté prioritairement à la hausse de l'emploi plutôt qu'à l'augmentation des salaires individuels.

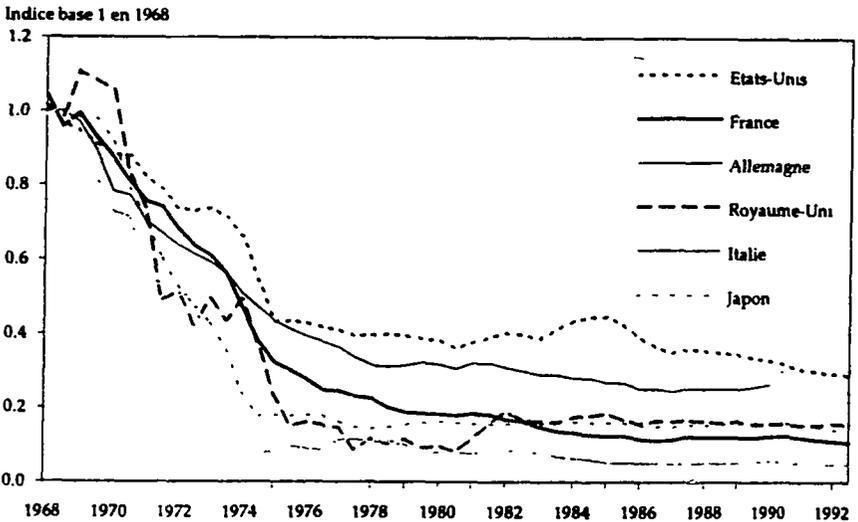
### **Coûts relatifs et substitution du capital au travail**

Nous avons vu que l'un des facteurs susceptible de restaurer le plein emploi était l'impact du ralentissement du coût du travail sur le rythme de substitution du capital au travail. Au cours des "trente glorieuses", le coût du capital diminuait régulièrement, relativement au coût du travail, en raison de la hausse continue du salaire réel. Cette diminution s'est même accentuée dans les années soixante-dix du fait de la baisse des taux d'intérêt réels. En retenant l'hypothèse d'une élasticité de substitution du capital au travail égale à l'unité, on pouvait par exemple dans le cas du secteur industriel en France, « expliquer » une hausse régulière du capital par tête au rythme de 5 %, par la diminution de 5 % en rythme annuel du coût du capital relativement au coût du travail.

Depuis la fin des années soixante-dix, la hausse des taux d'intérêt réels et le ralentissement de la croissance du salaire réel ont entraîné une quasi stagnation du coût relatif capital-travail dans tous les pays (graphique 1.3). Si les effets de substitution du capital au travail avaient l'ampleur de ceux que nous venons d'indiquer, la croissance du capital par tête aurait dû pratiquement s'annuler dans les années quatre-vingt. Le rythme de croissance de la productivité du travail aurait dû ralentir de 2 % et celui de la productivité du capital augmenter de 3 %. Or la

croissance de la productivité du travail a bien ralenti, mais la productivité du capital ne s'est pas accentuée. En d'autres termes, la croissance européenne est restée relativement intensive en capital. L'un des mécanismes sur lesquels on pouvait compter pour enrichir le contenu en emploi de la croissance n'a pas joué, ou du moins insuffisamment joué.

### 1.3. Coût relatif capital-travail



Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce maintien d'un rythme élevé de substitution du capital au travail. Tout d'abord, le processus est lent, la substitution du capital au travail ne se réalise qu'à travers le renouvellement du capital, de sorte qu'à chaque période, le changement dans les coûts relatifs n'affecte qu'une faible fraction du capital : le capital nouvellement installé. Ensuite, les entreprises ont été confrontées au début des années quatre-vingt à des taux d'intérêts élevés et des profits dégradés, ce qui les a conduites à maintenir des gains de productivité importants pour restaurer leur rentabilité. Si cette interprétation est exacte, la hausse du contenu en emploi de la croissance pourrait perdurer.

L'une des composantes de la flexibilité du marché du travail — les délais d'ajustement de l'emploi aux variations de la production — semble également s'être améliorée. Ces délais sont très courts aux Etats-Unis et relativement longs en Europe, mais ils ont diminué au cours des années quatre-vingt. Cependant, cette flexibilité accrue n'a pas que des avantages. La lenteur de l'ajustement de l'emploi à la production est un stabilisateur du cycle économique, car il contribue à la stabilité de la demande. La contrepartie d'une flexibilité accrue peut être une économie plus cyclique que par le passé.

### **3. Flexibilité des salaires, désinflation et persistance du chômage**

Pour analyser la capacité des mécanismes concurrentiels à ramener une économie au plein emploi, il faut tout d'abord définir le chômage qui correspond à l'équilibre du marché du travail. Il est usuel, dans l'analyse macroéconomique contemporaine, de caractériser celui-ci par le taux de chômage qui n'accélère pas l'inflation. L'évaluation du chômage d'équilibre (appelé parfois chômage naturel) repose fondamentalement sur l'estimation économétrique de deux relations : la « Courbe de Phillips », c'est-à-dire la relation qui détermine l'évolution du salaire nominal en fonction du chômage, et la relation qui détermine les prix à partir des coûts de production.

#### ***Chômage effectif et chômage d'équilibre***

Une hausse du chômage entraîne une réduction du rythme de croissance du salaire nominal. Le prix de production s'ajustant progressivement aux coûts, l'inflation va diminuer et, pendant toute la phase d'ajustement, la part des profits dans le PIB va augmenter. La réduction de l'inflation se répercute sur le salaire nominal (par le jeu de l'indexation) et accentue encore la désinflation. Une hausse du chômage entraîne donc toujours à court terme une réduction de l'inflation et une hausse de la « profitabilité » des entreprises. Ces deux effets résultent fondamentalement de la réduction des coûts salariaux, c'est-à-dire du fait que la croissance du salaire réel ralentit relativement à celle de la productivité du travail. A long terme, pour que le taux d'inflation et la répartition des revenus soient stables, il faut que le salaire réel croisse au même rythme que la productivité du travail.

Une hausse permanente du chômage entraîne-t-elle une réduction durable du taux d'inflation ? La réponse dépend du degré d'indexation des salaires sur les prix. Lorsque l'indexation est incomplète, c'est-à-dire lorsqu'il y a illusion monétaire de la part des salariés (ou des entreprises si la répercussion des coûts dans les prix est incomplète), une augmentation durable du taux de chômage entraîne une diminution durable du taux d'inflation. Une politique de désinflation a alors un coût permanent en terme de chômage.

Lorsque ni les salariés, ni les entreprises ne sont victimes d'illusion monétaire, la réduction de l'inflation salariale se répercute intégralement dans les prix, et il en est de même de la répercussion du taux d'inflation sur le salaire nominal. Une hausse du chômage entraîne alors une décélération continue de l'inflation. La « Courbe de Phillips », ne détermine plus une relation stable entre le taux de chômage et le taux d'inflation salariale, mais une relation stable entre le taux de chômage et le taux de croissance du salaire réel (croissance du salaire nominal diminué du taux d'inflation). Il existe donc une valeur du taux de chômage qui égalise la croissance du salaire réel et celle de la productivité du travail. Cette valeur correspond au taux de chômage d'équilibre ou taux de chômage n'accéléralant pas l'inflation.

#### ***La persistance : écart au chômage d'équilibre ou hausse du chômage d'équilibre ?***

En outre, la flexibilité des prix et des salaires tend à ramener l'économie au taux de chômage d'équilibre (d'où le terme parfois utilisé de taux de chômage naturel pour désigner ce taux d'équilibre). Si le chômage est supérieur au chômage d'équilibre, l'inflation ralentit, ce qui augmente la demande adressée aux producteurs nationaux (gains de compétitivité), ainsi que le pouvoir d'achat des patrimoines non indexés sur l'inflation (encaisses monétaires notamment). La production augmente, le chômage diminue et le processus se poursuit tant que l'économie

n'a pas rejoint le taux de chômage d'équilibre (l'évolution inverse se produisant lorsque le taux de chômage est inférieur au taux d'équilibre). Trois hypothèses peuvent alors expliquer la persistance du chômage :

- Les mécanismes précédents fonctionnent mais sont très lents à produire leurs effets, de sorte que le chômage effectif peut se maintenir pendant une longue période au-dessus du chômage d'équilibre.
- Pour différentes raisons, notamment la réduction des gains de productivité du travail, ou l'augmentation de certains facteurs affectant le coût salarial (taux de cotisations sociales, salaire minimum ou encore hausse des termes de l'échange entraînant une hausse du prix relatif de la consommation), le taux de chômage d'équilibre a augmenté dans les années quatre-vingt de sorte que le chômage élevé que nous connaissons n'est pas susceptible d'être résorbé sans coût inflationniste par une stimulation de la demande.
- Une période de chômage prolongée peut conduire à un affaiblissement des mécanismes concurrentiels et notamment de l'influence du chômage sur le salaire réel. Un chômage initialement conjoncturel peut alors se transformer en chômage structurel ; c'est le phénomène qualifié d'hystérèse.

#### ***Les facteurs d'ajustement : flexibilité des salaires ou mobilité du travail***

L'étude de la dynamique des prix et des salaires, et l'évaluation du taux de chômage d'équilibre que l'on peut en déduire pour les six grands pays industrialisés, conduit à deux conclusions principales.

La première concerne l'importance de la flexibilité des salaires en Europe et aux États-Unis. A l'échelle macroscopique, les rigidités salariales ne sont pas fondamentalement plus fortes en Europe qu'aux États-Unis. Ce n'est pas un ajustement plus rapide des salaires qui explique la faible persistance du chômage aux États-Unis. Une étude de l'ajustement de l'emploi dans les États américains lors d'un choc défavorable montre que les mécanismes d'ajustements par la flexibilité des salaires et la compétitivité relative sont du même ordre de grandeur que ceux que l'on peut trouver entre États européens. En revanche, lors d'un choc défavorable, le chômage n'a pas dans les États américains la persistance que l'on observe en Europe en raison de la forte mobilité de la main-d'œuvre entre États. Un premier élément de persistance pourrait résulter du fait que des chocs asymétriques frappant les pays européens ne peuvent être résorbés par la mobilité de la main-d'œuvre. Si celle-ci est élevée à l'intérieur des États-nations et explique la faible dispersion des taux de chômage régionaux à l'intérieur d'une nation (Italie exceptée), elle est relativement faible entre nations européennes.

#### ***Le coût en chômage de la désinflation***

La seconde conclusion concerne le coût en chômage de la désinflation des années quatre-vingt. Théoriquement, ce coût n'est que transitoire si les agents ne sont pas victimes d'illusion monétaire. L'étude économétrique montre toutefois qu'il existe de fortes présomptions pour que les agents aient été victimes d'illusion monétaire, au cours d'une période marquée par des changements aussi radicaux dans le rythme d'inflation, et que la réduction de l'inflation ait

entraîné une hausse persistante du chômage. Mais, même si l'on fait abstraction de l'illusion monétaire en contraignant suffisamment les résultats empiriques, les mécanismes d'ajustement sont suffisamment lents, pour qu'une désinflation soit toujours coûteuse en terme de chômage. Il ne faut donc pas trop compter sur les mécanismes concurrentiels pour conduire les économies au plein emploi. L'expérience française de la désinflation compétitive montre qu'un chômage supérieur au chômage d'équilibre engendre bien une désinflation, mais que la désinflation n'engendre pas (dans des délais raisonnables) une réduction spontanée du chômage. Le mécanisme peut même s'enrayer si la persistance du chômage réduit son impact sur l'évolution des salaires. C'est le phénomène d'hystérèse, dont la trace est clairement perceptible dans les estimations concernant deux des quatre pays européens étudiés (Allemagne et surtout Royaume-Uni).

Si l'on excepte le phénomène d'hystérèse, la montée du chômage d'équilibre dans la première moitié des années quatre-vingt a résulté principalement de deux facteurs :

- un ralentissement des gains de productivité non pris en compte dans les négociations salariales, qui nécessitait de ce fait une hausse du chômage pour aligner la croissance du salaire réel sur le nouveau rythme de croissance de la productivité.
- l'effet de la détérioration des termes de l'échange, qui a exercé une pression inflationniste, mais transitoire lors des deux chocs pétroliers, dans les pays où le salaire était indexé sur les prix de la consommation.

La situation des pays européens est assez contrastée, aujourd'hui, relativement au taux de chômage qui n'accélérait pas l'inflation (il ne faut pas perdre de vue toutefois la grande imprécision avec laquelle est mesuré ce taux de chômage d'équilibre). Le taux de chômage effectif en France serait très supérieur au taux de chômage d'équilibre (l'écart est de plus de 6 points), ce qui expliquerait notamment le succès de la stratégie de désinflation compétitive (en terme de compétitivité) dans la seconde moitié des années quatre-vingt. L'Italie est dans une situation moins favorable, mais le taux de chômage actuel est encore supérieur de 2 à 3 points au taux d'équilibre. En Allemagne et au Royaume-Uni une réduction du chômage buterait assez rapidement sur le seuil de chômage non inflationniste, mais celui-ci dépend très largement du chômage effectif, de sorte qu'une accélération de la croissance n'aurait qu'un effet transitoire sur l'inflation.

Bref, faire confiance aux mécanismes de marché pour résoudre le problème du chômage, comme ce fut trop largement le cas en Europe dans les années quatre-vingt, c'est accepter une nouvelle décennie de chômage de masse. Mais surtout le risque est grand que le résultat d'une nouvelle période « transitoire » de chômage élevé soit alors seulement un chômage persistant.

#### **4. Structure des salaires et structure du chômage**

À l'échelle macroéconomique, la rigidité des salaires ne paraît guère plus forte en Europe qu'aux États-Unis. Lorsqu'on distingue, en revanche, l'évolution des rémunérations par qualifications, le trait marquant est le fort accroissement des inégalités salariales aux États-Unis, qui contraste avec un élargissement beaucoup moins marqué de l'éventail des salaires européens. Le fait que le chômage élevé concerne principalement les travailleurs non qualifiés et plus particulièrement les jeunes pourrait être ainsi attribué aux rigidités qu'introduit l'existence d'un salaire minimum sur l'ajustement du marché du travail. En empêchant les salaires relatifs

de s'ajuster, le salaire minimum conduirait à la hausse du chômage des travailleurs non qualifiés.

La concentration du chômage sur les travailleurs non qualifiés peut être plus simplement, comme nous l'avons indiqué précédemment, la conséquence normale d'un chômage élevé qui conduit, pour un niveau de rémunération donné, au remplacement de travailleurs moins qualifiés par des travailleurs plus qualifiés. Dans une certaine mesure ce processus restaure d'ailleurs une flexibilité salariale : le salaire baisse relativement au niveau de qualification dans les périodes de fort chômage et augmente dans les périodes de diminution du chômage. Mais, le niveau élevé des charges sociales portant sur le travail introduit une distorsion entre le coût privé et le coût social du travail. Cette distorsion est particulièrement inopportune dans une situation de chômage massif et peut affecter plus particulièrement les travailleurs non qualifiés si le salaire minimum est une contrainte.

### *Chômage, coût privé et coût social de l'embauche*

Dans une situation de plein-emploi, les prélèvements sociaux portant sur le travail n'introduisent pas de distorsion entre le coût de l'embauche d'un travailleur pour l'entreprise et le coût d'opportunité de l'embauche pour la collectivité. Pour les travailleurs pleinement employés à leur niveau de qualification, ce coût d'opportunité est égal au coût du salarié d'une entreprise concurrente, de sorte que les prélèvements sur le salaire sont neutres (ils affectent en revanche le coût relatif du travail par rapport à d'autres facteurs de production et notamment le capital). Dans une situation de sous-emploi, le coût d'opportunité de l'embauche d'un chômeur pour la société est égal à l'écart entre le revenu net d'un salarié et le revenu net d'un chômeur. Le taux de prélèvement sur le travail entraîne alors une forte distorsion entre le coût privé et le coût social de l'embauche.

L'ensemble des prélèvements (cotisations sociales et impôt sur le revenu) représente en moyenne 40 % du coût du travail en Europe communautaire, alors qu'il n'est que de 16 % au Japon et 25 % aux États-Unis. Si le coût de l'embauche est 100 pour l'entreprise, le revenu net du salarié (ouvrier) est 60. Le revenu net d'un chômeur est en moyenne égal à 40 % du revenu net d'un salarié, soit 24. Le coût d'opportunité de l'embauche d'un chômeur pour la société est donc 36 (soit  $60 - 24$ ) alors qu'il est de 100 pour l'entreprise. Si le coût du travail non qualifié est la cause principale du chômage de cette catégorie, il est évidemment pertinent de réduire l'écart entre le coût privé et le coût d'opportunité de l'embauche du travail non qualifié.

Il est beaucoup plus délicat d'évaluer les conséquences de cet écart entre coût privé et coût social (et par conséquent de sa réduction éventuelle) sur le chômage des travailleurs les moins qualifiés. Les travaux économétriques portant sur l'élasticité de la demande de travail des entreprises au coût salarial sont peu concluants et, comme nous allons le voir en évoquant le problème du salaire minimum, la structure du chômage est relativement voisine dans des pays où l'éventail des salaires est large ou au contraire très resserré. Des exercices réalisés par les Services de la Commission des Communautés ou l'OFCE conduisent à un impact non négligeable sur l'emploi total d'un allègement des charges sociales portant sur les bas salaires (de l'ordre de 2 % pour un allègement compris entre 10 et 20 % du coût salarial). Mais ces évaluations reposent sur des élasticités de substitution relativement fortes, et constituent très certainement des majorants à l'effet qu'on peut attendre de telles mesures. Une première conclusion s'en dégage : l'allègement de cotisations sociales sur le travail non qualifié doit être

important pour que l'effet soit significatif. La seconde conclusion est que même une mesure de grande ampleur, ne peut être la solution au problème du chômage européen.

### **Le salaire minimum**

Le salaire minimum est-il l'une des causes majeures du niveau élevé du chômage des travailleurs non qualifiés dans la Communauté ? Cet aspect a été longuement étudié dans l'un des chapitres du rapport du Groupe International de Politique Économique de l'OFCE et nous nous bornerons à en reprendre les conclusions. Dans un pays où le salaire minimum est contraignant, la croissance des inégalités devrait être atténuée par le salaire minimum. En contrepartie la contrainte pourrait expliquer l'augmentation du chômage des catégories les moins qualifiées.

L'augmentation des inégalités salariales est une caractéristique générale de la dernière décennie. Elle a été particulièrement forte au Royaume-Uni et aux États-Unis, plus modérée en Europe continentale. Elle peut résulter, soit d'une modification de la structure de l'offre de travail (démographie, immigration, augmentation des taux d'activité féminins), soit d'une modification de la demande de travail. Du côté de la demande, l'intensification de la concurrence des pays à bas salaire peut avoir conduit à une forte diminution de la demande de travail pour la main-d'œuvre non qualifiée, entraînant une montée du chômage dans les pays où le salaire minimum est contraignant, ou au contraire une baisse des rémunérations dans les pays où le salaire minimum est inexistant ou trop faible pour exercer une véritable contrainte.

La comparaison des structures du chômage par qualification, montre cependant que l'importance relative du chômage des travailleurs non qualifiés est un phénomène général, relativement indépendant de l'existence d'un salaire minimum. Il est pratiquement aussi élevé au Royaume-Uni qui ne possède pas de législation relative au salaire minimum qu'en France.

En conclusion, il semble difficile d'attribuer l'ampleur du chômage européen à la législation relative à la protection de l'emploi, à la générosité de la protection sociale ou encore à l'existence d'un salaire minimum. Tout au plus convient-il de remarquer que tous les facteurs institutionnels qui contribuent à accentuer la distinction entre personnes employées et candidats à l'embauche contribuent à retarder les ajustements du marché du travail. Ces facteurs pourraient expliquer la persistance du chômage, appréhendée à l'échelle macroéconomique par le phénomène d'hystérèse. Même si le salaire minimum peut avoir contribué à la montée du chômage des jeunes non qualifiés, les avantages de l'existence d'un salaire minimum pour la cohésion sociale et pour l'incitation au travail justifient qu'il soit préservé, les effets défavorables sur l'emploi pouvant être corrigés par des subventions à l'emploi telles que celles qui ont été évoquées précédemment.

## **5. La concurrence des pays à bas salaires**

Les exemples de délocalisations et la menace de disparition de certaines industries fortement concurrencées par les productions des pays à bas salaires ont parfois suscité de grandes inquiétudes quant au devenir du système productif et de l'emploi en Europe. Toutefois, même si les importations des pays à bas salaire ont augmenté rapidement au cours des vingt dernières années, leur importance reste modeste à la fois en proportion du PIB et en proportion des

échanges de la Communauté. Lorsqu'on élimine le commerce intra-européen, le ratio des importations au PIB de la Communauté est proche de 9 %, soit du même ordre de grandeur qu'aux États-Unis. Les importations en provenance de l'Asie en développement, qui représentaient 0,4 % du PIB communautaire en 1990 s'élèvent à 1,2 % en 1991. Pour cette même année, les exportations vers ces pays représentaient 1 % du PIB, soit un déficit de l'ordre de 0,2 point de PIB. Les ordres de grandeur ne sont guère différents lorsqu'on considère les investissements directs : le stock des investissements à destination de l'Asie en développement ne représente que 2 à 3 % de l'ensemble des investissements directs de la Communauté.

Les échanges commerciaux de l'ensemble des pays d'Asie en développement sont à peu près équilibrés en 1991, mais cette zone présente un déficit de 36 milliards de dollars vis-à-vis du Japon et des excédents de 15 milliards avec la Communauté et de 31 milliards avec les États-Unis. Ces chiffres indiquent la particularité de l'insertion de ces pays dans le commerce international : ils exportent des biens de consommation courante en Europe et aux États-Unis pour financer des importations de biens d'équipement et de biens intermédiaires en provenance du Japon.

Les chiffres sont plus impressionnants lorsqu'on compare les coûts salariaux (cf. le rapport du Sénateur Arthuis [1993]). Pour coût horaire de 100 d'un ouvrier qualifié en France, le coût correspondant serait de 28 à Taïwan — pays de l'échantillon où les salaires sont les plus élevés — et proche de 2 au Viêt-Nam où ils sont les plus faibles. Ces écarts de coûts salariaux ne représentent pas toutefois les différences dans les coûts de production. Les pays à bas salaire ont généralement une faible productivité du travail et il faut également y ajouter les frais de transport. Dans le cas de l'industrie textile par exemple, le salaire en Tunisie ne représenterait que 14 % du salaire français. Mais le coût de production y compris transport s'élèverait à 40 % du prix de production français. Cependant, ces ordres de grandeurs montrent bien l'opposition entre les monographies sectorielles, qui révèlent une concurrence difficilement soutenable, et les données macroéconomiques, qui plaident au contraire pour un impact modeste.

De nombreuses études ont essayé de mesurer l'impact sur l'emploi européen de l'émergence des pays à bas salaire. Ces études diffèrent notamment selon qu'elles prennent ou non en compte les différences dans le contenu en emploi des échanges et le fait que les importations industrielles se font à bas prix et se substituent à un volume plus important de production dans les pays industrialisés. L'étude de Vimont [1993] utilise le contenu en emploi direct et indirect déduit d'un tableau d'échanges interindustriel, pour évaluer le bilan des échanges extérieurs de la France en 1991. Elle aboutit à la conclusion que les échanges extérieurs auraient globalement créé 100 000 emplois, mais que le bilan des échanges avec l'Asie en développement serait une diminution nette de 100 000 emplois, étant équilibré pour les cadres et fortement déficitaire pour les ouvriers non qualifiés. Cette étude a l'avantage de prendre en compte le contenu en emploi des échanges, mais en revanche, elle ne prend pas en compte la façon dont se réalise cet équilibre. Le fait par exemple que les échanges soient pratiquement équilibrés pourrait conduire (en supposant pour simplifier que les contenus en emplois sont identiques pour les exportations et les importations) à la conclusion que le bilan est neutre sur l'emploi. Mais si l'équilibre du commerce extérieur a été obtenu par un effet dépressif des échanges extérieurs sur l'activité économique, le bilan *ex post* sera négatif.

Nous présentons dans le chapitre 5 une évaluation macroéconomique du coût en emploi pour la France de l'émergence de l'Asie en développement. Plus précisément, nous comparons la situation actuelle avec celle qui aurait prévalu si l'évolution des importations de l'Asie en

développement avait été identique à celle des pays de l'OCDE. En 1973, les importations industrielles en provenance de l'Asie en développement représentaient 0,3 % de la production industrielle française. En 1991 cette part s'élève à 1,8 %. On suppose de plus que production et importations sont parfaitement substituables, mais qu'en raison du prix plus faible des produits importés d'Asie, 100 francs d'importations en provenance de cette zone évincent 200 francs de production nationale.

L'impact de l'émergence des pays d'Asie, ainsi évalué, se traduit « *ex ante* » par une hausse de 2 % des importations industrielles, une hausse de 0,5 % des exportations et une réduction de 2 % de la production industrielle. Les conséquences macroéconomiques sont évaluées à l'aide du modèle Mosaïque, en supposant qu'elles sont identiques chez nos partenaires. Au total, l'impact est une réduction de l'ordre de 200 000 emplois, soit une augmentation du taux de chômage de 0,5 à 0,6 point. La concurrence des pays à bas salaire ne peut donc guère être considérée comme le facteur déterminant du chômage européen.

Les implications sectorielles peuvent être en revanche importantes et justifient que l'on subventionne les secteurs ou les emplois peu qualifiés, qui supportent l'essentiel du coût. Dans la mesure où les importations en provenance des pays à bas salaire offrent des gains de pouvoir d'achat et de bien être aux consommateurs qui ne sont pas menacés, en tant que salariés, par la concurrence de ces pays, il est préférable, plutôt que de décourager les échanges, de pratiquer de telles subventions.

## 6. Les politiques économiques

Alors que l'Europe, comme les États-Unis ont continué à pratiquer des politiques expansionnistes lors de la récession qui suivit le premier choc pétrolier, les années quatre-vingt se caractérisent par une forte divergence dans l'orientation des politiques économiques des deux cotés de l'Atlantique, sauf dans le domaine monétaire où les politiques furent simultanément restrictives en début de période. Les États-Unis ont massivement utilisé la politique budgétaire pour sortir de la récession de 1982 et tout aussi massivement utilisé la politique monétaire pour stimuler la reprise après la récession de 1990-1991. Les politiques budgétaires et monétaires sont au contraire restées globalement restrictives en Europe, à l'exception de la période de reprise qui suivit les effets favorables de la baisse des prix du pétrole de 1986.

### *Taux d'intérêt réel élevés et contrainte d'endettement...*

Aux déséquilibres induits par les chocs pétroliers et non résolus dans la période antérieure (inflation, détérioration de la part des profits), s'est ajouté au début des années quatre-vingt un choc de taux d'intérêt, dont l'ampleur et la généralisation ont conduit à un changement radical dans l'orientation des politiques budgétaires. Ce choc a d'autant plus affecté certains pays européens qu'ils avaient antérieurement recours à l'inflation (à travers le seigneurage et la dévalorisation de la dette) pour réduire leur endettement. A la fin des années soixante-dix, l'inflation et la croissance économique « éliminaient » automatiquement la charge de la dette en pourcentage des ressources de la nation. Avec le taux d'inflation et le taux d'intérêt nominal qui prévalaient entre 1974 et 1979 (respectivement 12,1 et 10,9 % en moyenne dans l'Europe des douze), le taux d'intérêt réel (- 1,2 %) était encore inférieur de près de 3,8 points au taux de croissance (2,6 %). Un État dont la dette était de 50 % du PIB pouvait avoir un déficit primaire

égal à 1,9 % du PIB et un déficit total égal à 7,3 % du PIB sans voir sa dette augmenter en pourcentage du PIB.

La situation a radicalement changé, au début des années quatre-vingt, lorsque le taux d'intérêt est devenu supérieur au taux de croissance : ce fut en quelque sorte la revanche des rentiers. De 1981 à 1990, la croissance moyenne de l'Europe des douze fut seulement de 2,4 %. Le taux d'intérêt nominal à long terme s'élevait à 11,3 % et le taux d'inflation à 6,6 %, soit un taux réel de 4,7 %, supérieur de 2,3 points au taux de croissance. Dans les années quatre-vingt, un État dont la dette publique était égale à 50 % du PIB devait alors dégager un excédent primaire de 1,15 point pour stabiliser sa dette. Ce changement fondamental dans la relation taux d'intérêt-taux de croissance explique l'augmentation de la dette publique en Europe au cours des années quatre-vingt et les contraintes qui en résultèrent pour les politiques budgétaires.

#### *....conduisent à des politiques budgétaires pro-cycliques*

La contrainte affecta non seulement le secteur public, mais aussi les entreprises confrontées à des taux d'intérêt élevés et à une profitabilité dégradée au début des années quatre-vingt. Au coût en termes de chômage qu'impliqua la désinflation s'ajouta le coût en termes de croissance des politiques d'ajustement. En adoptant des objectifs de limitation des déficits, les gouvernements européens furent conduits à pratiquer des politiques budgétaires pro-cycliques, réduisant les dépenses dans les phases de ralentissement de l'activité, procédant au contraire à des allègements d'impôts lorsque la conjoncture devint plus favorable. Ce changement d'orientation des politiques budgétaires fut particulièrement marqué dans la première moitié des années quatre-vingt. La réduction délibérée des déficits contribua pour près de 1,5 point par an au ralentissement de la croissance au cours de cette période, sans pour autant conduire, du fait de l'ampleur de l'effet récessif, à une réduction significative des déficits.

L'intermède heureux qu'initia la baisse des prix du pétrole de 1986, permit une réorientation expansionniste des politiques budgétaires dans un contexte monétaire accommodant qu'autorisait la faible inflation. Mais le resserrement des politiques monétaires en réaction à l'accélération de l'inflation à la fin de la période d'expansion, fortement accentué en Europe dans la phase de ralentissement par les tensions monétaires engendrées par le policy-mix allemand, plongea à nouveau les pays européens dans les contraintes de l'endettement et des taux d'intérêts excessifs.

Ce biais restrictif des politiques économiques peut s'expliquer également par la forte interdépendance des nations européennes, qui a pour conséquence qu'un État bénéficie peu des avantages d'une politique d'expansion de la demande et en supporte tous les coûts, alors qu'il retire d'autant plus d'avantage d'une politique restrictive qu'il est seul à la pratiquer. Le risque est grand alors que sans initiative européenne d'expansion coordonnée, ou sans choc externe favorable comme la baisse des prix du pétrole de 1986, les nations européennes s'enfoncent dans le cercle vicieux de la concurrence par la déflation.

#### *Pour une initiative de croissance européenne*

Le problème auquel sont aujourd'hui confrontés les pays européens est de résorber un chômage de masse dont la persistance risque de rendre de plus en plus élevé le coût de sa

réduction future. Les analyses développées dans cette étude montrent que, comme l'inflation, le chômage reste du domaine des politiques macroéconomiques. En appliquant avec persévérance des politiques de rigueur, l'Europe réussit à éliminer l'inflation dans les années quatre-vingt. La même persévérance devrait être apportée aujourd'hui à la réduction d'un chômage de masse qui menace le fondement même de la société européenne.

Compte tenu de la situation conjoncturelle actuelle, c'est la politique monétaire qui devrait être d'abord sollicitée. La stratégie américaine des trois dernières années pourrait servir d'exemple : un objectif de taux d'intérêt à court terme, nuis en termes réels tant que les économies n'ont pas rejoint un taux normal d'utilisation des capacités de production, semble bien adapté à la situation conjoncturelle. En allégeant le coût de l'endettement, en favorisant la poursuite d'une baisse des taux longs, elle permettrait à la fois de conforter la reprise et de consolider à terme la réduction des déficits publics. Du côté budgétaire, priorité devrait être donnée à l'investissement public, qui a le plus souffert des politiques de régulation des années quatre-vingt. Le renforcement de l'initiative européenne, suggéré par Drèze, Malinvaud et alii [1994] aurait le double avantage de stimuler la demande à court terme par le changement de niveau qu'impliquerait sa mise en œuvre, tout en favorisant à plus long terme la croissance économique. Sans croissance forte, l'Europe risque de rester pendant de nombreuses années une zone de chômage de masse.

## Chapitre 2 : les données de base sur le chômage en Europe

### 1. Quelques problèmes de mesure du chômage

La situation plus ou moins favorable des marchés du travail est couramment appréciée par la comparaison des taux de chômage. Comme la définition de cet indicateur a été standardisée par le Bureau International du Travail (BIT) et qu'elle est commune pratiquement à l'ensemble des instituts de statistique dans le monde, on peut penser que cette comparaison est suffisante. Toutefois, la subjectivité de la mesure du chômage et la diversité des situations sociales peuvent conduire à des résultats comportant des biais systématiques qui faussent l'appréciation de la situation relative des différents pays. La mesure du chômage repose sur l'identification d'une sous population possédant trois caractéristiques :

- être sans emploi ;
- en rechercher un ;
- être disponible pour occuper un emploi.

L'application de cette définition, *a priori* très simple, est délicate dans la réalité et elle impose des choix dont la nature est très subjective. Ainsi le premier critère suppose que l'on définisse précisément ce qu'est un emploi. Le BIT a retenu le fait d'avoir travaillé au moins une heure pendant la semaine qui sert de référence à l'enquête. Il est évident que cette définition favorise très largement les pays qui proposent le plus grand nombre de *petits boulots* puisqu'une heure de baby-sitting suffira pour que la personne enquêtée soit classée parmi celles qui disposent d'un emploi. Le deuxième critère est également d'un maniement très délicat. Il est évidemment indispensable pour pouvoir trier entre ceux qui ne souhaitent pas travailler et ceux qui sont involontairement privés de travail. Dans la pratique, la volonté d'occuper un emploi est mesurée par l'existence de démarches actives pour en trouver un. Mais, il est bien évident que l'activisme des chômeurs n'est pas indépendant de l'environnement dans lequel ils se trouvent. Ainsi, sur un marché du travail très déprimé, il n'est pas étonnant de rencontrer un grand nombre de personnes qui, tout en souhaitant sincèrement occuper un emploi, n'effectuent plus de démarches de recherche d'emploi. D'autre part, les situations institutionnelles peuvent influencer sur les comportements de recherche et leur prise en compte par les statisticiens. Ainsi, on considère, en France, que l'inscription à l'ANPE est une démarche suffisante pour prouver la volonté d'occuper un emploi. Dans d'autres pays qui ne disposent pas de la même infrastructure, les chômeurs, moins aidés dans leur recherche par les pouvoirs publics, pourront se décourager plus rapidement et être exclus des statistiques, alors que

vraisemblablement leur situation sociale et psychologique sera peu différente de celle de leurs homologues mieux pris en charge par l'administration. Apporter une aide à la recherche d'emploi peut ainsi être une cause d'augmentation statistique du chômage.

Outre ces éléments, il est évident que les caractéristiques socioculturelles nationales influent largement sur la mesure du chômage. C'est notamment le cas du statut social des femmes mariées qui dans certains pays peuvent refouler une envie d'emploi très réelle alors que dans d'autres elles avouent sans difficulté qu'elles sont au chômage.

Les taux de chômage, s'ils constituent des indicateurs fiables de l'évolution à moyen terme de la situation au sein de chaque pays<sup>1</sup>, comportent donc des biais qui peuvent fausser les comparaisons internationales. Les données disponibles montrent que ce problème ne doit pas être négligé et que certaines situations relativement favorables masquent en fait une dégradation du marché du travail tout aussi marquée que dans d'autres pays apparemment moins favorisés par les statistiques. Deux corrections peuvent assez facilement être apportées aux taux de chômage officiels. La première consiste à intégrer les *chômeurs découragés* dans les évaluations. Les enquêtes nationales permettent en effet de connaître à peu près précisément le nombre de ceux qui, tout en déclarant chercher un emploi, n'ont pas entrepris de démarche significative du point de vue des instituts de statistique. D'après l'OCDE, le nombre de ces chômeurs était en 1991 de 3,7 millions dans 18 pays de l'Organisation<sup>2</sup>. Mais ils étaient très inégalement répartis entre les pays, représentant 0,1 % de la population active en France et en Espagne, 0,8 % aux États-Unis, 1,9 % au Japon et 2,6 % en Italie (tableau 1).

Une seconde correction permet de tenir compte de l'impact du *chômage à temps partiel*. En effet, alors que le travail à temps partiel est extrêmement développé dans certains pays (voir infra, au chapitre 2), un grand nombre de travailleurs dans cette situation préféreraient un travail à temps plein. On peut considérer qu'une partie du chômage est ainsi masquée par le sous-emploi des travailleurs involontairement contraints à travailler à temps partiel. Le nombre de ces travailleurs recensé par l'OCDE atteignait 9,3 millions en 1991, dont la moitié aux États-Unis (en 1992 on y comptait 2 millions de chômeurs partiels pour des raisons économiques ayant entraîné une réduction de leur horaire normal de travail et 2,9 millions de chômeurs partiels faute d'avoir trouvé un emploi à temps plein).

Si l'on calcule un taux de chômage corrigé tenant compte des chômeurs découragés et des chômeurs à temps partiel (colonne 6 du tableau 1) on observe que la variance internationale de ces taux corrigés est bien plus faible que celle des taux de chômage officiels. C'est en effet dans les pays qui présentent les plus bas taux de chômage que l'on trouve le plus grand nombre de chômeurs découragés et le plus de travail à temps partiel subi. On peut constater que pour 1991 la comparaison des situations française et américaine est fortement biaisée si l'on se contente d'observer les taux officiels : selon ces statistiques le taux de chômage américain serait inférieur de 2,7 points au taux français alors que les taux corrigés sont pratiquement identiques (9,5 aux États-Unis et 9,6 en France). En général, il apparaît que les corrections des taux européens sont beaucoup plus faibles que celles qui s'appliquent aux taux américains, japonais ou suédois. Les Pays-Bas se distinguent toutefois puisqu'il faut y multiplier par 1,7 le taux de chômage officiel pour tenir compte du chômage découragé et de l'emploi à temps partiel subi. Finalement les

<sup>1</sup> On peut penser que les taux de chômage sont des indicateurs fiables de la situation du marché du travail tant que l'on considère des périodes limitées. Comparer des situations éloignées de plus de vingt ans à l'aide du taux de chômage est également problématique.

<sup>2</sup> OCDE, *Perspectives de l'emploi*, juillet 1993.

pays dans lesquels les statistiques courantes minorent le plus le chômage sont dans l'ordre : le Japon, les Pays-Bas, la Suède, les États-Unis, la Belgique et l'Italie. Par contre les corrections sont extrêmement faibles en France et en Espagne (le coefficient multiplicateur étant inférieur à 1,1).

### 2.1. Chômage officiel, travailleurs découragés et sous-emploi visible en 1991

	Travailleurs découragés		Travailleurs à temps partiel involontaire		Taux de chômage		
	Nombre (en milliers)	En % de la population active	Nombre (en milliers)	En % de la population active	Taux de chômage national [1]	Taux de chômage corrigé [2]	Ratio [2]/[1]
Allemagne	nd	nd	213	0,7	4,3	nd	nd
Belgique	71	1,7	122	2,9	9,3	12,3	1,32
Danemark	7	0,2	96	3,4	10,4	12,3	1,18
Espagne	16	0,1	165	1,1	16,3	16,9	1,04
France	35	0,1	77	0,3	9,4	9,6	1,03
Grèce	nd	nd	98	2,5	8,2	nd	nd
Irlande	7	0,5	35	2,7	15,8	17,7	1,12
Italie	630	2,6	512	2,1	11,0	14,3	1,30
Pays-Bas	41	0,8	377	7,0	5,9	10,2	1,73
Portugal	19	0,4	72	1,5	4,1	5,2	1,28
Royaume-Uni	112	0,4	623	2,2	8,3	9,8	1,18
Finlande (1987)	47	1,9	27	1,1	7,6	9,9	1,30
Norvège	29	1,4	nd	nd	5,5	nd	nd
Suède	67	1,5	23	0,5	2,7	4,4	1,62
Canada	92	0,7	561	4,1	10,3	13,0	1,27
États-Unis	1026	0,8	4727	4,0	6,7	9,5	1,41
Japon	1230	1,9	770	1,2	2,1	4,5	2,15

Sources : OCDE, *Perspectives de l'emploi*, juillet 1993. Colonne 6 (taux de chômage corrigé) : calculs OFCE ; le taux corrigé est obtenu en rajoutant au numérateur les chômeurs découragés et la moitié des travailleurs à temps partiel involontaires, et en ajoutant au dénominateur les chômeurs découragés et en retranchant la moitié du total des emplois à temps partiel.

Ces résultats confirment ceux des travaux réalisés par le Bureau des Statistiques du Travail des États-Unis<sup>3</sup> sur le même sujet. Pour le Japon les évaluations américaines conduisent même à multiplier par plus de 3 le taux de chômage officiel. Ainsi, il apparaît assez nettement que la situation du marché du travail des pays qui présentent les meilleurs résultats statistiques officiels est nettement plus dégradée qu'on ne le pense généralement. En sens inverse, la mesure française du chômage apparaît beaucoup plus représentative de la réalité. On ne doit donc pas se limiter à la comparaison des taux de chômage pour juger de la situation relative des marchés du travail des pays. A cet-égard il est regrettable que l'on ne dispose pas d'indicateurs complémentaires, harmonisés comme les taux de chômage, permettant de mieux tenir compte du chômage découragé et du chômage à temps partiel, mais aussi de l'effet sur la population active d'un certain nombre d'interventions publiques. En effet, selon le type de traitement social du chômage et de la pauvreté, la statistique standard risque également d'être biaisée. Un système de préretraite diminuera par exemple le chômage alors que l'indemnisation prolongée des chômeurs âgés, fût-elle aussi généreuse qu'une préretraite, n'aura pas cet effet. De même le recours généralisé à l'indemnisation des handicapés pour traiter les cas les plus difficiles aura

<sup>3</sup> Cf. Constance Sorrentino, « International Comparisons of Unemployment Indicators », *Monthly Labor Review*, mars 1993.

un effet statistique très différent d'un système de RMI à la française où l'accent est mis sur l'insertion, ce qui peut conduire à *encourager* la recherche d'un emploi.

## 2. Le Chômage de masse caractérise presque tous les pays européens

Si les comparaisons internationales doivent être menées avec précaution il n'en demeure pas moins qu'il apparaît clairement que l'Europe est devenue progressivement, depuis le premier choc pétrolier, une zone de chômage de masse (tableau 2.2).

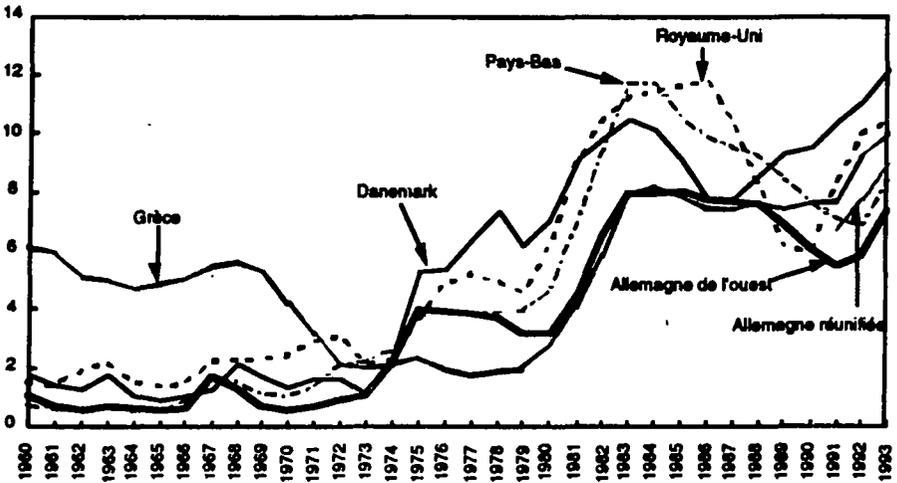
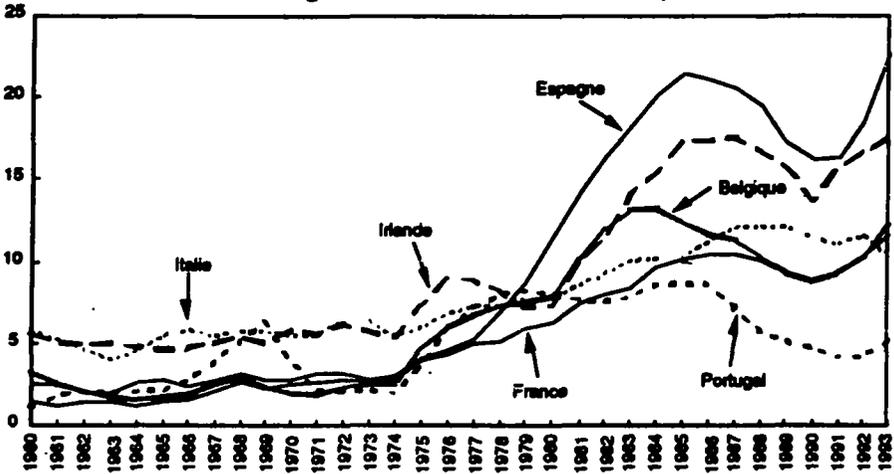
### 2.2. Taux de chômage standardisés

En %	1971	1980	1985	1992
Allemagne de l'ouest	0,9	2,9	7,2	4,8
Allemagne réunifiée				7,7
France	2,7	6,3	10,2	10,2
Italie	5,3	7,5	9,6	10,5
Grande-Bretagne	3,6	6,4	11,2	9,9
Belgique	2,1	8,8	11,3	7,7
Danemark*	1,6	7,0	9,0	11,1
Grèce*	3,1	2,8	7,8	9,2
Irlande	nd	nd	16,8	16,1
Luxembourg*	0,0	0,7	1,6	1,5
Pays-Bas	1,3	6,0	10,6	6,8
Portugal	nd	nd	8,5	4,1
Espagne	3,1	11,1	21,1	18,1
CE	2,9	6,4	10,9	10,1
États-Unis	5,8	7,0	7,1	7,3

Notes : nd = non disponible ; \* = données non standardisées.  
Source : OCDE.

En 1974, le taux de chômage moyen des douze pays qui forment aujourd'hui la Communauté européenne, était inférieur à 3 %. A cette époque, seules, l'Italie et l'Irlande connaissaient des taux supérieurs à 5 %. Le premier choc pétrolier porta le taux de chômage en Europe à 6 % en moyenne. Le second choc, en 1979, entraîna une augmentation plus rapide encore et il atteignit près de 11 % en 1985. La courte reprise d'activité des années 1986-1990, ne suscita qu'une baisse limitée de trois points environ, laquelle fut stoppée par le ralentissement conjoncturel amorcé en 1990 et qui se prolonge encore aujourd'hui. Ainsi, en 1992 le taux de chômage européen atteignait 10,1 % de la population active. Ces évolutions très défavorables sont caractéristiques de tous les pays de la Communauté, à l'exception de l'Allemagne de l'Ouest, où l'emploi a été fortement stimulé par la réunification, du Luxembourg et du Portugal (graphique 2.1).

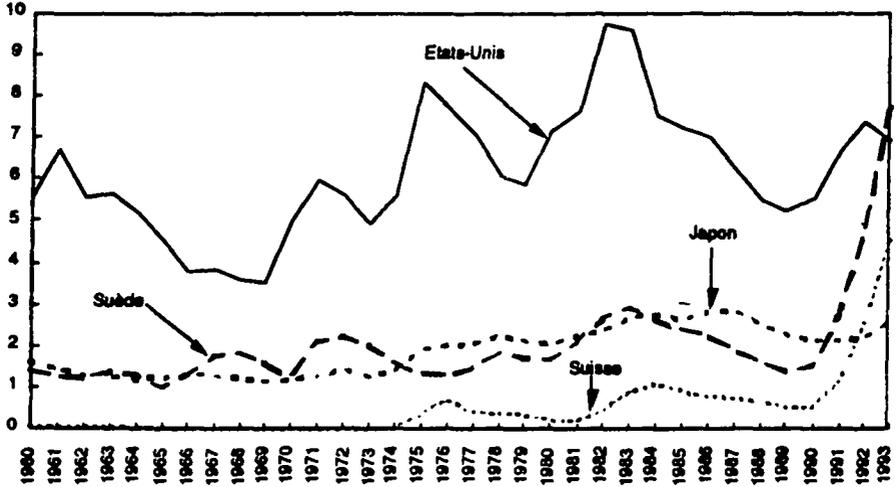
## 2.1. Taux de chômage dans la Communauté européenne (en %)



Source : OCDE.

Aux États-Unis, le taux de chômage s'est élevé jusqu'à près de 10 % en 1983, mais il s'est réduit ensuite nettement et il fluctue maintenant entre 5 et 7 % selon la conjoncture macro-économique (graphique 2.2). Au Japon, il est resté stable depuis les années soixante, autour de 2 %. Enfin un certain nombre de pays d'Europe ne faisant pas partie de la Communauté ont également connu des évolutions beaucoup plus favorables du chômage et ont pu traverser sans trop de dommages les chocs pétroliers. Depuis la récession du début des années quatre-vingt-dix, ces pays enregistrent toutefois une très forte augmentation du sous-emploi, qui semble normaliser leur situation en Europe (voir l'exemple de la Suède et de la Suisse sur le graphique 2.2.)

2.2. Taux de chômage aux États-Unis, au Japon, en Suisse et en Suède (en %)



3. Les caractéristiques structurelles du chômage européen

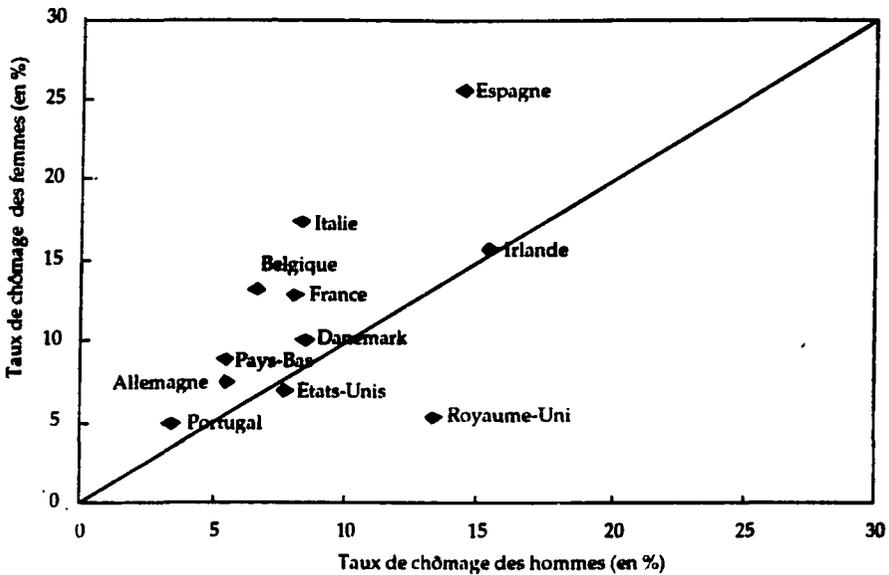
Dans la plupart des pays européens le marché du travail est défavorable aux femmes, aux jeunes et aux personnes sans-qualification (tableau 2.3, graphiques 2.3 à 2.6). A cet égard l'Europe ne se distingue guère des États-Unis où l'on retrouve à peu près les mêmes caractéristiques générales. Par contre, la longue durée du chômage oppose fortement les marchés du travail européen et américain. Les pays d'Europe sont donc vraisemblablement nettement plus éloignés d'une situation de plein-emploi, où le chômage de nature frictionnelle est essentiellement de courte durée, comme aux États-Unis.

2.3. Caractéristiques structurelles du chômage (1992)

En %	Taux de chômage	Taux de chômage masculin	Taux de chômage féminin	Taux de chômage des 16 à 24 ans	Part des chômeurs de longue durée (1 an et plus)
Allemagne de l'ouest (1990)	6,2	5,4	7,4	5,6	45,5
France	10,1	7,9	12,8	20,8	36,1
Italie	11,6	8,1	17,4	32,7	67,1
Grande-Bretagne	9,8	13,3	5,3	15,2	28,1
Belgique (1991)	9,3	6,5	13,2	nd	61,6
Danemark (1991)	9,1	8,3	10,0	nd	31,2
Irlande (1991)	15,4	15,3	15,6	23,3	60,3
Pays-Bas	6,7	5,3	8,8	10,2	43,0
Portugal	4,0	3,3	4,9	9,4	38,3
Espagne	18,4	14,3	25,5	34,4	47,4
États-Unis	7,3	7,6	6,9	13,7	11,2

Sources : OCDE, Statistiques de la population active et perspectives de l'emploi.

### 2.3. Taux de chômage des hommes et des femmes (1992)



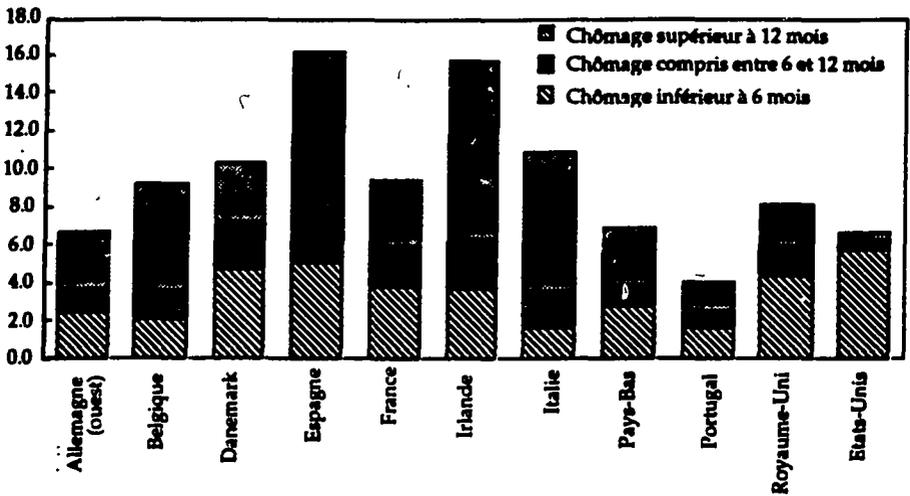
Sources : OCDE, Statistiques de la population active et Perspectives de l'emploi.

#### a) Le chômage de longue durée

Au cours des vingt dernières années, l'augmentation du chômage s'est accompagnée d'une extension rapide du chômage de longue durée qui représente entre le tiers et un peu plus de la moitié du chômage total (tableau 2.3. et graphique 2.4) alors qu'il reste faible, aux alentours de 10 % des chômeurs, aux États-Unis.

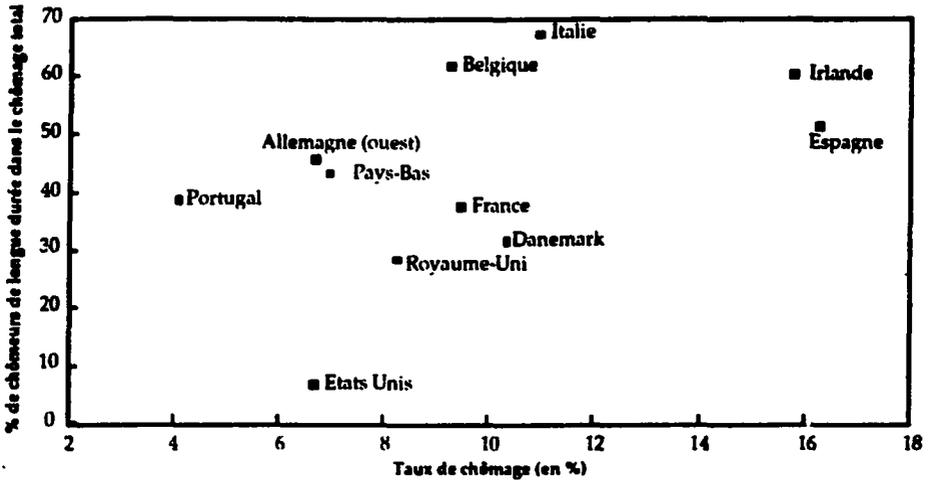
Cette montée du chômage de longue durée est nettement corrélée avec le niveau du taux de chômage (graphique 2.5.). Elle résulte de la constitution de *files d'attentes* dont l'allongement est caractéristique du sous-emploi. En Europe, l'Allemagne, les Pays-Bas, la Belgique et l'Italie enregistrent un chômage de longue durée particulièrement important compte tenu de leurs taux de chômage général. Ainsi, en Allemagne, la part des chômeurs de longue durée était de 45,5 % en 1992, alors que le taux de chômage y était plus faible qu'aux États-Unis (6,2 % contre 7,3). Ceci tend bien à montrer que le taux de chômage de plein emploi européen est inférieur à celui des États-Unis, même si les remarques précédentes sur les incertitudes de la mesure du chômage (voir supra §1.1) incitent à rester prudent ; une partie de la bonne performance américaine en matière de chômage de longue durée est probablement liée à un découragement plus important des chômeurs, dans un système social qui leur apporte beaucoup moins d'aides directes qu'en Europe.

#### 2.4. Décomposition du taux de chômage selon la durée (en %)



Sources : OCDE, Statistiques de la population active et Perspectives de l'emploi.

#### 2.5. Taux de chômage et chômage de longue durée (1991)

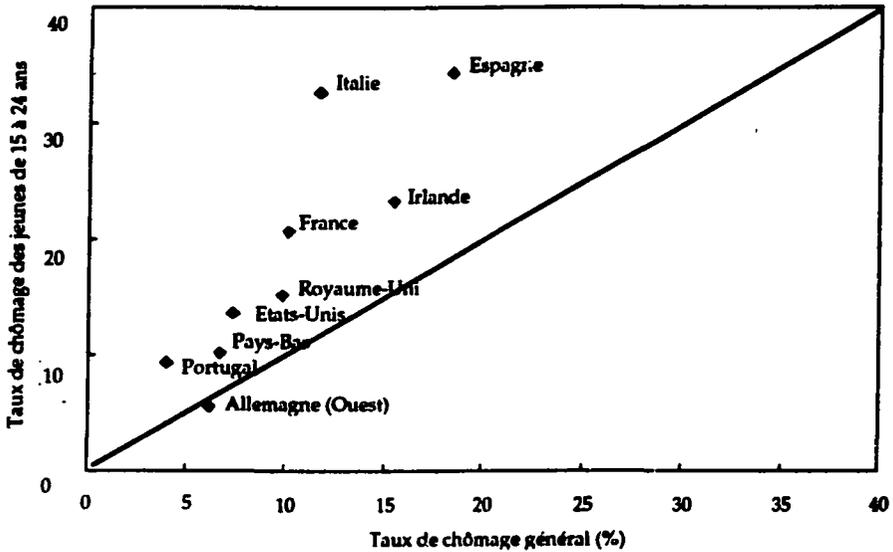


#### b) Le chômage des jeunes

Le chômage des jeunes est dans tous les pays, à l'exception de l'Allemagne, supérieur au chômage moyen (tableau 2.3 et graphique 2.6). On ne retrouve pas cependant ici l'opposition entre l'Europe et les États-Unis que l'on observe pour le chômage de longue durée. Dans tous les pays, sauf l'Allemagne, le chômage des jeunes est essentiellement un chômage d'insertion. Celle-ci est évidemment d'autant plus difficile que le chômage est élevé, mais il ne semble pas que le marché du travail européen soit particulièrement défavorable aux jeunes. Deux pays présentent toutefois une certaine singularité : d'une part l'Allemagne, grâce à son système unique de formation en alternance, enregistre des performances nettement supérieures en

matière d'insertion des jeunes ; d'autre part l'Italie se singularise à l'inverse par de très grandes difficultés apparentes pour les jeunes entrant sur le marché du travail.

### 2.6. Taux de chômage des jeunes (en %)



Sources : OCDE, Statistiques de la population active et Perspectives de l'emploi.

### c) Le chômage par niveau d'éducation

Dans tous les pays, le niveau d'éducation a une forte influence sur le chômage (tableau 2.4.). En général le taux de chômage de ceux dont le niveau d'éducation ne dépasse pas le secondaire inférieur est de 3 à 5 fois plus élevé que celui de ceux qui disposent d'une éducation supérieure. Ce phénomène peut faire l'objet de deux interprétations concurrentes :

- Selon la première, le chômage des non-qualifiés serait dû principalement à une pénurie d'emplois non-qualifiés liée soit à un niveau des salaires trop élevé pour ce type d'emploi, soit à une pénurie de main-d'œuvre qualifiée si l'on suppose que la croissance de la production est bloquée parce qu'on a atteint le plein emploi de la main-d'œuvre qualifiée et qu'il existe une complémentarité entre emplois qualifiés et non-qualifiés.
- Selon la seconde interprétation, le chômage des non-qualifiés résulterait d'un phénomène de décantation et de concentration du chômage sur les populations les moins qualifiées. Sur un marché du travail où l'offre excéderait la demande pour toutes les qualifications, les entreprises embaucheraient ceux qui se présentent dans l'ordre inverse de leurs qualifications. Dans ce cas des travailleurs qualifiés occuperaient, à chaque niveau de la hiérarchie, des emplois qui devraient être normalement occupés par des moins qualifiés et les moins qualifiés des non-qualifiés resteraient finalement au fond du panier.

Il est très difficile de trancher entre ces deux interprétations. Le fait que la même hiérarchie des taux de chômage se retrouve en Europe et aux États-Unis tend à accréditer l'idée que le problème n'est pas fondamentalement un problème salarial. De même lorsque les créations

d'emplois furent nombreuses en France, entre 1986 et 1990, on a pu observer des tensions sur la main-d'œuvre très qualifiée, mais également des difficultés d'embauche pour des emplois ne nécessitant pas un niveau d'éducation très élevé, notamment dans le bâtiment. L'inadéquation entre le niveau moyen d'éducation de la population et les emplois offerts n'est donc pas avérée.

#### 2.4. Taux de chômage par niveau de formation (1989)

En %	Pré-primaire et primaire	Secondaire inférieur	Secondaire supérieur	Supérieur intermédiaire	Supérieur universitaire	Ratio
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	(2)/[5]
Allemagne	—	13,8	6,8	3,7	4,5	3,1
Belgique	- 14,0	9,2	4,7	2,7	2,0	4,6
Danemark	—	12,1	7,1	4,0	3,4	3,6
Espagne	12,7	15,6	13,1	—	10,7	1,5
France	11,8	10,5	6,6	3,4	3,0	3,5
Irlande	25,8	15,1	6,6	3,9	2,6	5,8
Italie	5,9	6,8	7,7	—	4,8	1,4
Pays-Bas	13,6	7,6	4,8	4,6	5,0	1,5
Portugal	6,0	5,8	6,4	6,0	6,1	1,0
Roy.-Uni	—	10,0	5,6	2,7	2,4	4,2
États-Unis	8,5	9,1	4,6	3,3	2,2	4,1
Japon	—	7,0	6,5	7,7	2,3	3,0
Suède	—	1,4	0,9	0,9	1,0	1,4

Sources : OCDE, Statistiques de la population active et Perspectives de l'emploi.

#### d) La dispersion régionale des taux de chômage

A l'exception de l'Italie, la dispersion régionale des taux de chômage au sein des pays européens (tableau 2.5) ne fait pas apparaître de déséquilibres massifs. En France par exemple, l'écart moyen des taux de chômage régionaux au taux de chômage national (écart-type) est limitée à 1,8 point. En pourcentage du taux national ceci ne représente qu'un écart de 20 % à la moyenne. Ces résultats sont voisins de ceux que l'on observe aux États-Unis où la variabilité du taux de chômage, mesuré sur 51 États, atteint également 20%<sup>4</sup>. Mais, la dispersion des taux de chômage entre les pays européens atteint des niveaux beaucoup plus élevés. Ainsi, en 1992, l'écart-type du taux de chômage, mesuré entre les 12 pays d'Europe, atteignait 4,3 % et la variabilité du taux de chômage était de 50%. Ces niveaux sont en fait voisins de ceux que l'on observe en Italie où la variabilité interrégionale du taux de chômage est de 60 %. Les déséquilibres entre pays européens sont donc en général beaucoup plus importants que les déséquilibres internes à chaque pays. Ce résultat illustre le cloisonnement très fort du marché du travail en Europe dû à l'absence de mobilité de la main-d'œuvre entre pays différents. Contrairement aux États-Unis, l'Europe ne peut pas compter sur la mobilité « interrégionale » pour éviter la persistance d'écart de chômage important entre ses « États-Régions ».

<sup>4</sup> Cf. OCDE : « Chômage régional dans les pays de l'OCDE », *Perspectives de l'emploi*, juillet 1989.

2.5. Dispersion régionale des taux de chômage (1992)

	Moyenne (%) [1]	Écart-type (%) [2]	Variabilité [2]/[1]	Nombre de régions
France	9,7	1,8	0,2	8
Allemagne	4,5	1,7	0,4	11
Royaume-Uni	10,6	2,1	0,2	11
Italie	10,5	6,6	0,6	11
Espagne	17,8	4,8	0,3	7
CE	9,5	4,3	0,5	12

Sources : Eurostat, calculs OFCE.

4. Démographie et comportements d'activité

a) La croissance démographique

Dans la plupart des pays la croissance de la population en âge de travailler, très forte de 1973 à 1985, ne s'est que modérément ralentie entre 1985 et 1992 (tableau 2.6).

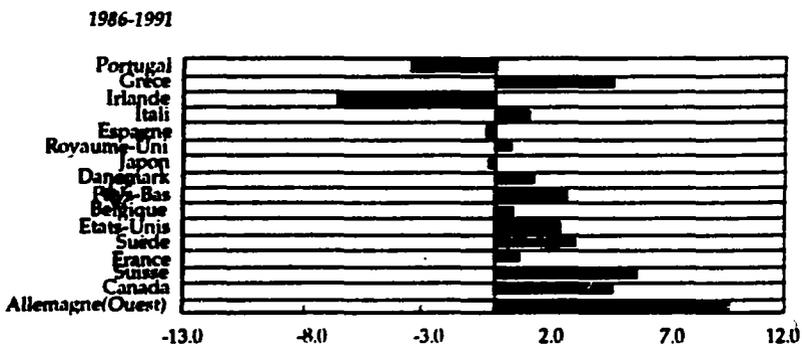
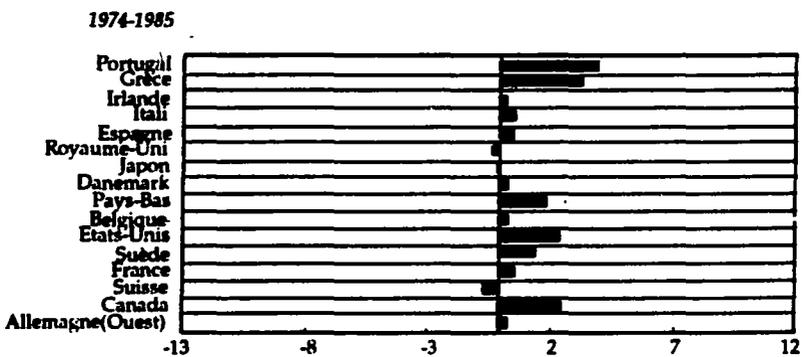
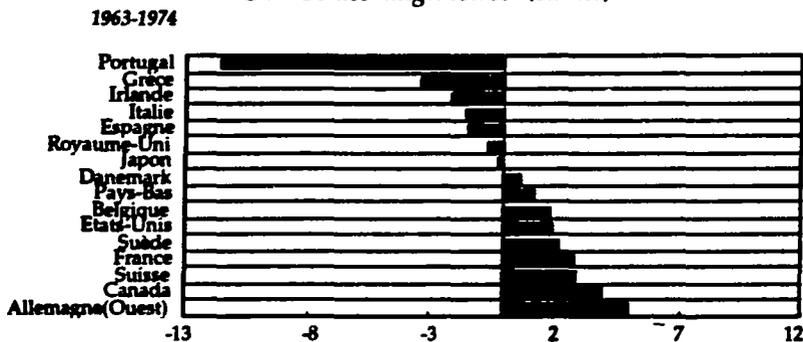
2.6. Croissance démographique et population active

	Population totale			Population de 15 à 64 ans			Population active		
	60-73	73-85	85-92	60-73	73-85	85-92	60-73	73-85	85-92
Allemagne	0.84	-0.13	0.87	0.36	0.66	0.52	0.29	0.43	1.20
Belgique	0.48	0.10	0.25	0.35	0.60	0.08	0.53	0.57	0.44
Danemark	0.71	0.15	0.13	0.71	0.44	0.35	0.85	1.14	0.44
Espagne	1.07	0.84	0.22	0.83	1.16	0.78	0.77	0.48	1.31
France	1.02	0.48	0.56	1.07	0.93	0.50	0.77	0.76	0.47
Grèce	0.54	0.89	0.52	0.31	1.13	0.75	-0.78	1.50	0.73
Irlande	0.62	1.19	-0.08	0.53	1.48	0.40	0.09	1.18	0.52
Italie	0.67	0.35	0.00	0.55	0.84	-0.01	-0.33	0.98	0.76
Pays-Bas	1.22	0.63	0.66	1.48	1.31	0.65	0.98	0.80	1.67
Portugal	-0.39	1.15	-0.16	-0.58	1.55	0.37	0.10	2.29	0.17
Royaume-Uni	0.55	0.06	0.30	0.24	0.47	0.11	0.32	0.67	0.15
Suède	0.65	0.22	0.53	0.52	0.20	0.36	0.57	0.89	0.20
Suisse	1.32	0.12	0.65	1.23	0.51	0.52	1.45	0.29	0.71
Canada	1.63	1.11	1.18	2.27	1.67	1.00	2.88	2.54	1.38
États-Unis	1.23	1.02	0.91	1.69	1.41	0.73	1.94	2.15	1.37
Japon	1.18	0.88	0.37	1.71	0.86	0.81	1.29	0.95	1.41

Source : OCDE, Perspectives économiques, décembre 1993.

Dans les pays du sud de l'Europe, les évolutions ont été fortement perturbées par les changements des mouvements migratoires à partir de 1973 (graphique 2.7.).

2.7. Soldes migratoires (en ‰)



Traditionnellement, ces pays constituaient des réservoirs de main-d'œuvre pour l'Europe du Nord et les États-Unis. A partir du premier choc pétrolier, le ralentissement économique a entraîné l'arrêt de ces courants traditionnels et même leur inversion avec le retour d'un certain nombre d'immigrés notamment au Portugal et en Grèce et, dans une moindre mesure en Italie et

en Espagne. Inversement les pays du nord ont vu leur solde migratoire se réduire très fortement, notamment la France et l'Allemagne.

Entre 1973 et 1985, l'inflexion des mouvements de population a donc contribué à accentuer le chômage dans le sud de l'Europe et à alléger dans le nord. Avec la reprise de la croissance en 1986 et les changements politiques en Europe de l'Est, une nouvelle vague d'immigration est apparue. L'Allemagne notamment a retrouvé un très fort taux d'immigration ainsi que la Suisse. La France apparaît dans ce contexte relativement en retrait, puisque le taux d'immigration a très peu augmenté entre la période 1973-1985 et 1985-1992. En sens inverse, Le Portugal et l'Irlande sont les seuls pays ayant retrouvé un solde migratoire négatif depuis 1985.

Au total la croissance de la population en âge de travailler est encore assez forte en Europe entre 1985 et 1992. Elle est de l'ordre de celle observée aux États-Unis pour l'Espagne, la Grèce et les Pays-Bas. Un peu plus faible en France et en Allemagne (malgré le mouvement récent d'immigration). Très faible ou nulle au Royaume-Uni, en Belgique et en Italie. En moyenne, la démographie est donc restée un facteur majeur de la croissance de la population active qui, à quelques exceptions près comme l'Italie, l'Espagne, la Belgique et plus récemment l'Allemagne, a beaucoup moins dépendu de la variation des taux d'activité.

**b) La population active : féminisation et raccourcissement de la durée de la vie active**

Dans tous les pays les vingt dernières années ont été marquées par un double mouvement d'augmentation des taux d'activité féminins et de raccourcissement de la durée de la vie active (tableau 2.7 et graphique 2.8).

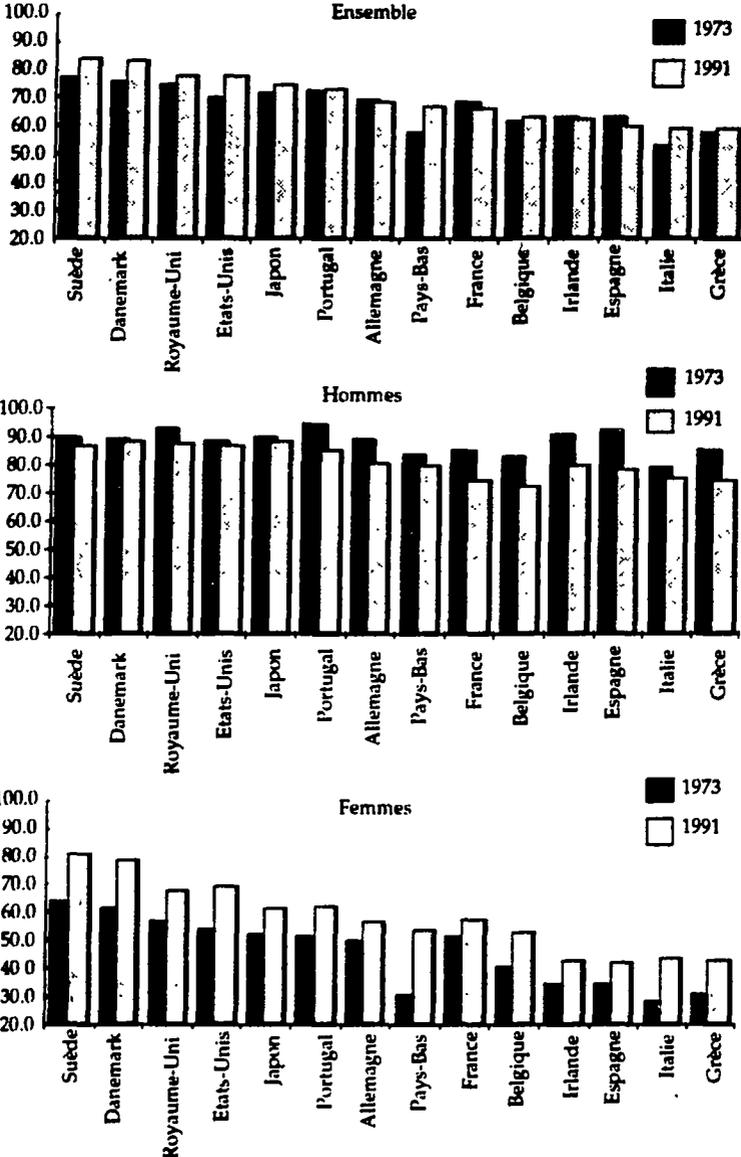
**2.7. Taux d'activité**

En %	Total						15-24 ans				55-64 ans			
	Ensemble		Hommes		Femmes		Hommes		Femmes		Hommes		Femmes	
	1973	1991	1973	1991	1973	1991	1973	1991	1973	1991	1973	1991	1973	1991
Suède	77.1	84.5	90.0	87.5	63.9	81.5	67.9	65.1	60.1	64.1	82.7	73.1	46.3	65.0
Danemark	75.9	83.8	89.6	88.5	61.9	78.9	—	—	—	—	—	—	—	—
Royaume-Uni	75.2	78.3	93.4	88.4	57.2	68.2	77.5	80.6	62.0	71.9	87.7	67.5	39.8	39.0
États-Unis	70.6	78.2	89.1	87.1	53.9	69.6	74.7	70.5	55.0	62.0	76.9	66.3	41.1	45.0
Japon	71.8	75.2	90.1	88.7	52.4	61.5	55.5	45.1	50.1	45.8	86.8	84.9	44.7	48.5
Portugal	72.4	73.8	95.3	86.1	52.1	62.3	81.8	63.4	64.5	51.0	82.1	68.0	32.6	34.5
Allemagne	69.4	69.1	89.6	80.8	50.3	57.0	69.4	63.1	62.3	57.4	75.4	57.9	25.8	26.4
Pays-Bas	57.8	67.6	84.1	80.3	31.1	54.5	59.0	63.0	50.9	61.3	77.2	43.4	14.8	15.3
France	68.6	66.5	85.7	75.1	51.9	57.9	57.0	37.5	45.5	31.2	72.1	44.0	37.2	30.2
Belgique	62.2	63.1	83.2	72.8	41.3	53.2	—	—	—	—	—	—	—	—
Irlande	63.3	62.4	91.1	80.7	34.8	43.4	69.4	52.2	54.1	44.5	83.8	66.9	20.9	19.3
Espagne	65.2	60.6	92.7	78.8	34.8	42.6	73.0	53.5	54.9	45.5	82.7	61.7	24.8	20.3
Italie	53.6	59.8	79.5	75.5	28.9	44.3	47.3	45.3	33.6	39.1	42.0	35.6	8.7	9.7
Grèce	57.8	59.2	85.8	75.1	31.2	43.5	—	—	—	—	—	—	—	—

Notes : Allemagne, 1990 ; Irlande, 1975 ; Italie, 60-64 ans ; Portugal, 1974 ; Grèce, 1971 et 1990.  
Source : OCDE, Statistiques de la population active.

Dans la plupart des pays de la Communauté il en est résulté une faible variation du taux d'activité général de la population qui masque des mouvements structurels opposés très importants.

### 2.8. Taux d'activité



Source : OCDE, *Statistiques de la population active* (voir notes du tableau 2.7).

Tout d'abord, la croissance de l'activité féminine s'observe partout et ne s'est que légèrement ralentie au cours des dix dernières années. Elle a été particulièrement forte dans les pays du sud où les taux d'activité féminins étaient initialement les plus bas (+ 7,8 points entre 1973 et 1991 en Espagne ; + 15,4 en Italie). Pour autant, il subsiste de grandes différences entre le nord et le sud, le taux d'activité des femmes espagnoles étant encore inférieur à 50 %

alors que celui des danoises a pratiquement rejoint celui des hommes et avoisine 80 % (tableau 2.7). Toutefois, l'opposition Nord-Sud est une simplification très imparfaite, puisque les portugaises ont un des taux d'activité les plus forts de la Communauté, supérieur à celui des françaises et des allemandes, et que les irlandaises ont des comportements d'activité proches de ceux des femmes des pays du sud.

Le raccourcissement de la durée de la vie active s'opère, depuis plusieurs années, par les deux bouts : d'une part, l'activité des jeunes se réduit du fait de l'allongement de la durée moyenne de la scolarité et d'autre part, l'âge moyen de départ à la retraite tend à diminuer. La baisse des taux d'activité aux âges extrêmes a été particulièrement sensible en France du fait de l'introduction de la retraite à soixante ans et du recours massif aux préretraites pour lutter contre le chômage (le taux d'activité des hommes de 55 à 64 ans chute de 28 points entre 1973 et 1991). Mais ce mouvement est très général et concerne aussi les États-Unis où le taux d'activité des hommes de 55 à 64 ans a baissé de près de 11 points entre 1973 et 1991.

## 5. Les politiques de l'emploi

Confrontés à la dégradation quantitative et qualitative du marché du travail, les gouvernements européens sont intervenus activement pour tenter de limiter la montée du chômage, ou pour corriger certaines de ses conséquences particulièrement néfastes. L'importance de l'effort réalisé varie selon les pays mais il est dans tous les cas significatif, puisque pour les principaux pays d'Europe, il ne descend pas en dessous de 1,5 % du PIB. Comparées aux dépenses engagées pour indemniser passivement le chômage, les sommes affectées aux politiques actives sont importantes (tableau 2.8) : elles dépassent l'indemnisation du chômage en Italie et en Allemagne et représentent souvent plus du tiers de la dépense totale pour l'emploi. La diversité des situations reflète les difficultés propres à chaque pays. Ainsi, les pays à fort taux de chômage sont souvent ceux qui ont le plus investi dans les politiques spécifiques d'aide à l'emploi (Danemark, Belgique, Italie, France). Mais elle reflète aussi les choix socio-politiques de chacun des États : le Royaume-Uni et les Pays-bas ont ainsi choisi de privilégier l'indemnisation du chômage sans développer particulièrement les interventions publiques directes sur le marché du travail.

Les moyens mis en œuvre dans le cadre des politiques de l'emploi peuvent être regroupés en quatre grandes catégories : formation des adultes, mesures spécifiques pour les jeunes sortant du système scolaire, aides directes à la création d'emplois dans les secteurs privé et public, mises à la retraite anticipée.

Les dispositifs publics spécifiques de stages de formation pour les adultes, dont le plus grand nombre est réservé aux chômeurs, sont largement répartis. Dans les pays du nord de la Communauté, Danemark, Allemagne et France, il s'agit d'un des moyens privilégiés de lutte contre le chômage. Leur objectif principal est évidemment la formation et s'agissant des chômeurs, la reprise d'un emploi à terme, mais leur effet statistique immédiat consiste en une réduction du taux de chômage que l'on peut chiffrer entre 0,5 et 1 point pour le Danemark, la RFA, ou la France.

Les mesures en faveur des jeunes dépendent beaucoup des caractéristiques propres des systèmes de formation initiale. En Allemagne elles ont peu de place car la formation en alternance, intégrée au cursus scolaire normal, a permis d'éviter la concentration du chômage sur les classes les plus jeunes, à l'inverse de ce que l'on a observé dans de nombreux pays, notamment en France.

## 2.8. Dépenses publiques pour l'emploi

En % du PIB	Formation des adultes	Mesures en faveur des jeunes	Aides directes à l'emploi	Pré-retraites	Total politiques actives [5]=[1]+[2] +[3]+[4]	Indemnisation du chômage et divers	Total
	[1]	[2]	[3]	[4]		[6]	[7]=[5]+[6]
Danemark (1992)	0.40	0.26	0.39	1.28	2.33	3.27	5.6
Belgique (1991)	0.14	0.00	0.55	0.75	1.44	2.26	3.70
Irlande(1991)	0.49	0.44	0.29	0.00	1.22	3.03	4.25
France (1991)	0.35	0.23	0.11	0.47	1.16	1.59	2.75
Italie (1990)	0.03	0.69	0.00	0.33	1.05	0.60	1.65
Espagne (1992)	0.08	0.06	0.32	0.00	0.46	3.18	3.64
Allemagne (1992)	0.59	0.06	0.52	0.49	1.66	1.56	3.22
Royaume-Uni (1992-93)	0.18	0.18	0.02	0.00	0.38	1.86	2.24
Grèce (1992)	0.18	0.03	0.09	0.00	0.30	0.86	1.16
Portugal (1992)	0.30	0.38	0.04	0.11	0.83	0.68	1.51
Pays-Bas (1992)	0.19	0.07	0.11	0.00	0.37	2.35	2.72
Suède (1992-93)	0.99	0.62	0.46	0.06	2.13	2.95	5.08
États-Unis (1991-92)	0.08	0.04	0.01	0.00	0.13	0.66	0.79

Note : Allemagne réunifiée.

Source : OCDE, *Perspectives de l'emploi*, juillet 1993.

Les aides directes à la création d'emplois constituent le troisième volet des dispositifs publics de lutte contre le chômage. Dans de nombreux pays, l'embauche de chômeurs ou de catégories sensibles est ainsi stimulée par des aides publiques ou des allègements de charges. C'est le cas en Allemagne, aux Pays-Bas, au Portugal et en France. Cette première catégorie d'aides à la création d'emplois est sans doute efficace pour stimuler l'embauche des travailleurs les plus défavorisés par le marché du travail. Elle ne contribue cependant que modestement à la réduction du chômage puisque, selon les estimations de l'OCDE, seule une fraction minoritaire des embauches effectuées dans ces conditions peuvent être considérées comme s'ajoutant à celles qui auraient été réalisées par les entreprises en l'absence d'aide<sup>5</sup>.

La deuxième catégorie d'aides directes à l'emploi est relative aux emplois d'intérêt collectif créés dans le secteur public ou parapublic. Le programme de ce type le plus important a été mis en place en Belgique. Conjugué à une politique budgétaire fortement restrictive il a conduit à réserver aux chômeurs la plupart des embauches dans le secteur public au cours des années récentes. Des programmes du même genre ont été mis en place dans de nombreux autres pays, dont la France (les « Contrats Emploi-Solidarité »), mais généralement sur la base d'emplois à durée déterminée.

Les préretraites constituent le dernier moyen mis en œuvre par un certain nombre de pays pour lutter contre la montée du chômage. Après les chocs pétroliers, des dispositifs importants ont existé dans quatre pays : le Danemark, la Belgique, la France et l'Italie. Ils ont été utilisés plus marginalement en Allemagne et en Espagne. Depuis la réunification, l'Allemagne s'est engagée dans une politique de ce type et les dépenses de préretraite allemandes dépassent maintenant les dépenses françaises en % du PIB.

<sup>5</sup> Voir OCDE, *Perspectives de l'emploi*, juillet 1993.

### **Chapitre 3 : Le contenu en emploi de la croissance et le partage des revenus de la croissance**

Le niveau du chômage est évidemment lié à la capacité de création d'emplois des économies, elle-même dépendante de la croissance économique. Mais il résulte aussi du *contenu en emploi de la croissance*, autrement dit de la productivité du travail. Précisément, les créations d'emplois sont d'autant plus nombreuses que l'écart entre la croissance de la production et celle de la productivité est plus élevé. Les données disponibles montrent que les écarts de croissance de la production entre les Etats-Unis et l'Europe furent beaucoup plus faibles que les écarts de croissance de la productivité du travail. Au cours de la dernière période, entre 1980 et 1993, la croissance économique fut de 2,4% par an aux Etats-Unis et de 2% dans la Communauté Européenne et les croissances de la productivité du travail respectivement de 1 et 1,8%. Les différences de performance en matière de création d'emplois s'expliquent donc deux fois plus par les écarts de croissance de la productivité que par ceux de la croissance économique. L'emploi a augmenté de 1,4% par an aux Etats-Unis contre 0,2 en Europe soit une différence de 1,2 point qui s'explique pour 0,4 point par la différence des croissances économiques et pour 0,8 point par celle des croissances de la productivité. A l'évidence la machine à créer des emplois américaine est beaucoup plus performante que la machine européenne. Mais cet aspect positif du système économique et social américain a un revers, car la faible croissance de la productivité du travail a comme contrepartie une croissance également faible des revenus. Autrement dit, une *croissance plus riche en emploi* est aussi, inévitablement, une *croissance plus pauvre en revenu* (§1).

Si l'opposition est nette en ce qui concerne le contenu en emplois de la croissance en Europe et aux Etats-Unis, les évolutions mettent en évidence une certaine convergence à la fois des taux de croissance de la productivité du travail sur longue période et des mécanismes de court terme d'ajustement de l'emploi aux fluctuations de la production. L'analyse économétrique de fonctions d'emplois dans cinq pays (Allemagne, France, Royaume-Uni, Etats-Unis et Japon) montre ainsi que la croissance à long terme de la productivité du travail a ralenti dans les pays où elle était antérieurement la plus forte (Allemagne, France et Japon), alors qu'elle est restée stable dans les deux pays où elle était la plus faible (Royaume-Uni et surtout Etats-Unis). Quant aux délais d'ajustement de l'emploi, qui sont une mesure de la flexibilité du marché du travail, ils se sont nettement raccourcis en Europe, se rapprochant des délais très courts, caractéristiques de l'économie américaine (§2).

Si les américains ont su éviter le chômage de masse, c'est sans doute par une politique macroéconomique plus adaptée que la politique européenne, qui leur a permis de mieux ajuster la croissance économique aux besoins en créations d'emplois. Mais c'est aussi parce que le système américain conduit en permanence à un partage du travail et des revenus plus favorable à l'emploi. Les évolutions de longue période semblent montrer que l'Europe se rapproche progressivement de l'exemple américain. Toutefois, elle en est encore éloignée et elle est confrontée à un dilemme : faut-il, comme aux Etats-Unis, accentuer le contenu en emploi de la croissance, ce qui implique un partage du travail et des revenus plus ou moins inégalitaire, ou bien accélérer fortement la croissance économique pour maintenir une croissance suffisante des revenus réels tout en réduisant le chômage. Dans ce cas, l'objectif de croissance de l'Europe doit être très supérieur à celui des Etats-Unis.

## **1. Le contenu en emploi de la croissance : les faits stylisés**

### **a) Croissance et emploi**

Dans les années soixante, avant le premier choc pétrolier, la croissance économique était très forte dans tous les pays de l'OCDE. Aux Etats-Unis, l'emploi augmentait rapidement (2% par an entre 1960 et 1973, voir tableau 3.1) car la productivité du travail y croissait deux fois moins vite que la production. Déjà, dans les pays de la Communauté, la situation était différente puisqu'avec une croissance économique supérieure, l'emploi augmentait beaucoup plus lentement, de 0,3% par an seulement en moyenne. En Italie, la croissance de la productivité du travail était même tellement forte que l'emploi diminuait ; au cours de cette période, l'équilibre du marché du travail n'était possible que parce que l'augmentation de la population active était modérée. De plus, ce pays continuait même à exporter de la main d'œuvre. Ces évolutions n'étaient pas défavorables car, alors que la pression démographique n'était pas encore trop importante, elles permettaient aux européens de rattraper le niveau de vie américain. Les Etats-Unis avaient besoin de plus d'emplois et l'Europe de plus de revenus réels par tête. Le Japon, partant de plus bas, évoluait quant à lui, encore plus rapidement, mais sur une trajectoire à l'européenne. On peut considérer que ces partages différents des fruits de la croissance étaient alors assez adaptés aux besoins des différents pays.

Le premier choc pétrolier a mis fin brutalement à cette situation. En Europe comme aux Etats-Unis, la croissance fut divisée par deux, passant en Europe de 4,8% entre 1960 et 1973 à 2,4 entre 1974 et 1980, et aux Etats-Unis de 4,0% à 2,1. Dans les deux régions, le rythme de croissance de la productivité du travail enregistra un recul à peu près équivalent à la chute de croissance de la production. Si bien que l'impact sur l'emploi du premier choc pétrolier fut finalement limité. Aux Etats-Unis, l'emploi total continua d'augmenter de plus de 2,0% par an alors qu'en Europe son taux de croissance ne recula que de 0,1 point, passant de 0,3% à 0,2. Toutefois, la réaction assez favorable de l'emploi au choc subi par la production était très insuffisante pour éviter la croissance du chômage. En effet, depuis le début des années soixante-dix, la population active était aussi soumise à un autre choc : l'arrivée sur le marché du travail des classes d'âges issues du Baby-Boom. Si bien qu'il aurait fallu une accélération forte des créations d'emplois pour assurer l'équilibre du marché du travail. Le simple maintien de la croissance antérieure, qui peut sembler un résultat très favorable compte tenu de la dégradation de la situation macroéconomique par le choc pétrolier, était insuffisant. En France notamment, dans la période qui précède immédiatement le choc pétrolier, entre 1969 et 1973, une croissance exceptionnellement forte n'avait pas permis d'éviter le décollage du chômage.

En Europe, et selon les pays, l'ajustement de la productivité qui suivit le premier choc pétrolier eut des conséquences variables. En général, la baisse de la croissance de la productivité, bien qu'elle fut très importante, ne permit pas d'éviter un ralentissement des créations d'emplois. Mais quelques pays firent exception. En Italie, la baisse de croissance de la productivité fut telle que ce pays qui perdait des emplois avec une croissance forte, se mit à en créer avec une croissance deux fois plus faible. Dans ce pays, malgré l'arrêt de l'émigration qui y accentuait la pression démographique, le chômage augmenta, mais moins rapidement que dans le reste de l'Europe. En France, le freinage de la productivité fut insuffisant pour éviter le ralentissement de la croissance de l'emploi qui passa de 0,7% par an à 0,3. En Allemagne, l'emploi fut totalement stabilisé et le chômage augmenta avant de se stabiliser, à un niveau supérieur, du fait du retrait de la population active d'une fraction importante de la main d'œuvre féminine. Au Royaume-Uni, la croissance de la productivité atteignit un niveau très faible, 1,0% par an, mais ceci fut insuffisant pour éviter la stagnation de l'emploi et l'augmentation du chômage. Le pays qui enregistra les plus mauvais résultats en matière d'emploi fut l'Espagne, pour laquelle le choc pétrolier intervenait au plus mauvais moment alors qu'elle devait rattraper son retard de productivité sur les autres pays et qu'elle ne pouvait pas encore bénéficier de son intégration au marché européen.

Aux Etats-Unis, l'impact sur l'emploi du choc pétrolier fut plus que compensé par la chute de croissance de la productivité. Pour l'ensemble de l'économie on enregistra même un recul de 0,2% par an de la productivité du travail. Moyennant l'arrêt pratiquement complet de la croissance des salaires réels, ceci permit une baisse du taux de chômage qui en 1979 revint à peu près au niveau atteint juste avant le choc de 1974.

Le second choc pétrolier eut, en Europe, des conséquences qualitativement identiques à celles du premier. Les croissances de la production et de la productivité du travail reculèrent encore une fois simultanément. Mais, alors qu'après le premier choc, la productivité avait davantage ralenti que la production, ce fut l'inverse après le second : le taux de croissance du PIB recula de 0,9 point (en passant de 2,4% à 1,5) et celui de la productivité de 0,4 point seulement (passant de 2,2% à 1,8). La conséquence fut cette fois une chute de l'emploi, alors que celui-ci avait plutôt bien résisté au cours de la période précédente. Pour l'ensemble de la Communauté Européenne, l'emploi diminua de 0,3% par an entre 1981 et 1985. La chute de l'emploi fut particulièrement importante dans le Nord de l'Europe (-0,8% par an en Belgique, -0,5 au Royaume-Uni et aux Pays-Bas, -0,4 en Allemagne) et surtout en Espagne (-1,6% par an) toujours engagée dans un effort de modernisation où la croissance de la productivité du travail ne ralentit pas. Elle fut plus modérée en France où la croissance de la productivité du travail devint inférieure pour la première fois à la moyenne communautaire (1,7% par an en France et 1,8 pour la moyenne européenne).

Aux Etats-Unis, la conjoncture des années immédiatement postérieures au second choc pétrolier fut beaucoup plus heurtée qu'en Europe du fait d'une politique monétaire initialement très restrictive à laquelle succéda une politique budgétaire très expansionniste. Le résultat fut que l'on enchaîna deux récessions prononcées, en 1980 et surtout 1982, et deux années de croissance très fortes en 1983 et 1984. Au total, sur l'ensemble de la période 1980-85, la croissance américaine fut d'un point supérieure à la croissance européenne. Au prix d'importants déficits budgétaire et extérieur, les Etats-Unis effacèrent finalement rapidement les effets du choc pétrolier. Pendant cette période, la croissance de la productivité qui était

### 3.1. Croissance de la production, de l'emploi, de la productivité et du salaire réel

Taux de croissance annuels en %	1960-73				1974-80				1981-85				1986-90				1991-91			
	PIB	Productivité	Salaire réel	Emploi	PIB	Productivité	Salaire réel	Emploi	PIB	Productivité	Salaire réel	Emploi	PIB	Productivité	Salaire réel	Emploi	PIB	Productivité	Salaire réel	Emploi
CEE	4.8	4.5	-	0.3	2.4	2.2	-	0.2	1.5	1.8	-	-0.3	3.3	1.9	-	1.4	0.7	1.6	-	-0.9
Allemagne (ouest)	4.4	4.1	7.2	0.3	2.2	2.2	1.8	0.0	1.1	1.5	0.3	-0.4	3.4	1.9	2.1	1.5	1.3	0.8	0.8	0.5
Belgique	5.0	4.4	-	0.6	2.6	2.6	2.9	0.0	0.8	1.6	-0.1	-0.8	3.2	2.1	1.9	1.1	0.5	1.2	2.6	-0.6
Danemark	4.2	3.3	5.1	0.9	1.6	1.3	1.1	0.2	2.6	1.9	0.0	0.7	1.5	1.2	1.2	0.4	0.8	1.4	1.4	-0.6
Espagne	7.3	6.5	10.7	0.7	2.1	3.2	2.2	-1.1	1.5	3.2	0.9	-1.6	4.5	1.5	-0.1	3.0	0.7	2.8	2.4	-2.1
France	5.4	4.7	7.2	0.7	2.6	2.3	2.2	0.3	1.5	1.7	0.7	-0.2	3.2	2.4	1.4	0.8	0.4	1.1	1.6	-0.7
Grèce	7.7	8.1	10.3	-0.5	3.4	2.7	2.1	0.7	1.3	0.0	1.9	1.4	1.6	1.0	-2.2	0.6	1.6	1.5	-2.0	0.1
Irlande	4.5	4.4	7.3	0.1	4.2	3.0	2.1	1.2	2.5	4.0	2.0	-1.4	4.7	3.8	2.7	0.9	3.4	3.4	2.6	0.1
Italie	5.3	5.6	8.5	-0.4	3.7	2.7	2.0	1.0	1.4	1.2	0.8	0.2	3.0	2.4	2.1	0.7	0.7	1.9	0.8	-1.2
Pays-Bas	4.8	4.0	-	0.9	2.4	2.0	1.5	0.5	1.0	1.5	-0.4	-0.5	2.9	0.4	0.8	2.4	1.1	0.1	1.3	1.0
Portugal	6.9	6.9	9.7	0.0	3.1	0.7	2.3	2.4	0.9	0.1	-2.5	0.8	4.6	2.6	2.1	2.0	1.1	2.7	2.9	-1.6
Royaume-Uni	3.1	2.9	4.5	0.3	1.0	1.0	1.2	0.0	2.0	2.5	1.8	-0.5	3.2	1.4	3.1	1.8	-0.3	2.0	0.5	-2.3
Subtle	4.1	3.6	4.5	0.5	1.8	0.5	1.7	1.3	1.7	1.4	-1.2	0.3	2.3	1.3	2.5	1.0	-2.0	2.1	-0.7	-4.2
Suisse	4.5	3.0	6.0	1.5	0.4	0.9	1.2	-0.4	1.4	0.2	-0.1	1.2	2.8	1.5	2.7	1.2	-0.3	1.4	0.8	-1.7
Etats-Unis	4.0	2.0	2.8	2.0	2.1	-0.2	0.1	2.2	2.5	1.0	0.3	1.5	2.7	0.8	-0.1	1.9	1.5	1.2	1.0	0.4
Canada	5.4	2.4	-	3.0	3.8	0.9	1.1	2.9	2.9	2.0	0.7	0.9	2.9	0.6	0.9	2.3	0.5	1.0	1.4	-0.5
Japan	9.6	8.3	-	1.3	3.6	2.8	1.5	0.7	3.7	2.8	1.4	1.0	4.5	3.0	2.6	1.5	1.6	0.4	0.6	1.2

négative dans l'entre deux chocs pétroliers, redevint positive (+1% par an), si bien que l'emploi ralentit et que le chômage était encore supérieur en 1985 à son niveau de 1979 malgré les deux années de forte expansion de 1983 et 1984.

Sur l'ensemble de la période 1973-1985, qui correspond à la montée du chômage en Europe, il est possible de distinguer deux groupes de pays (voir le tableau 3.2 qui retrace les variations des croissances du PIB, de l'emploi et de la population active, mesurées par rapport à la période de plein emploi qui va de 1960 à 1973) : ceux de l'Europe du Nord, plus l'Espagne, où le choc de croissance entraîna une montée du chômage du fait de la baisse de l'emploi dans un contexte d'accélération modérée, voire de ralentissement de la croissance de la population active (Espagne et Pays-Bas) ; et ceux de l'Europe du Sud qui, malgré une chute très forte du taux de croissance de l'économie connurent une accélération des créations d'emplois (Italie, Grèce et Portugal). Dans ces pays, ainsi qu'en Irlande, l'augmentation du chômage résulte avant tout, sur cette période, d'une très forte augmentation du rythme de croissance de la population active, due notamment à l'inversion des flux migratoires. En dehors de la Communauté, la Suède réussit à maintenir le plein emploi par une légère accélération des créations d'emplois, alors que la Suisse y parvenait par une forte baisse de la croissance de la population active. Quant aux Etats-Unis, ils connurent un ralentissement de l'emploi seulement légèrement inférieur à celui de l'Europe, alors que la croissance y avait moins reculé, mais l'accélération de la croissance de la population active y était également plus modérée.

3.2. Variations des taux de croissance du PIB, de l'emploi et de la population active par rapport à la période 1960-73

En %	1973-85 / 1960-73			1985-90 / 1960-73		
	PIB	Emploi	Population active	PIB	Emploi	Population active
CEE	-2,8	-0,3	0,4	-1,5	1,1	0,1
Espagne	-5,5	-1,9	-0,3	-2,8	2,2	1,2
Belgique	-3,1	-0,9	0,0	-1,8	0,5	-0,2
Pays-Bas	-3,2	-0,8	-0,2	-2,0	1,6	1,0
France	-3,4	-0,6	0,0	-2,2	0,2	-0,2
Danemark	-2,4	-0,5	0,3	-2,7	-0,6	-0,7
Allemagne (ouest)	-2,7	-0,5	0,1	-1,0	1,2	0,6
Royaume-Uni	-1,8	-0,4	0,4	0,0	1,5	-0,1
Irlande	-1,3	0,0	1,1	0,2	0,8	-1,1
Italie	-2,7	1,0	1,3	-2,2	1,1	0,0
Grèce	-5,3	1,4	2,3	-6,1	1,0	-1,0
Portugal	-4,9	1,6	2,2	-2,3	1,9	-1,2
Suède	-2,5	0,3	0,3	-1,8	0,4	-0,1
Suisse	-3,7	-1,3	-1,2	-1,7	-0,2	0,9
Etats-Unis	-1,9	-0,2	0,2	-1,2	-0,1	-0,6
Canada	-2,3	-1,1	-0,3	-2,5	-0,7	-0,8
Japon	-6,2	-0,5	-0,3	-5,1	0,2	0,4

Source : OCDE, *Perspectives économiques*, déc. 1993.

La reprise consécutive au contre-choc pétrolier fut particulièrement forte en Europe. Elle s'accompagna d'un redémarrage très limité de la productivité du travail. En moyenne son taux de croissance passa de 1,8% entre 1981 et 1985 à 1,9% entre 1986 et 1990. La croissance économique des années 1985-90 fut en moyenne inférieure de 1,5 point à celle des années soixante, pourtant l'emploi augmenta en Europe en moyenne de 1,1 point de plus, par an, qu'au cours des années 1960-73 (tableau 3.2). Le redémarrage de l'emploi fut donc très net et sa croissance atteint pour la première fois des taux américains : +1,4% par an en moyenne, alors qu'au cours des années soixante le taux de croissance moyen était seulement de 0,3. La France fut l'un des pays où la reprise de la productivité fut la plus forte et où en conséquence l'emploi bénéficia le moins du redémarrage de la croissance économique. Pourtant le taux de croissance de l'emploi y atteint un niveau supérieur à celui des années soixante : +0,8% par an entre 1986 et 1990, contre +0,7 entre 1960 et 1973. Dans certains pays d'Europe, comme les Pays-Bas, la productivité continua à ralentir ce qui porta le rythme des créations d'emplois à un niveau supérieur à celui des Etats-Unis. Dans ce pays, le contre-choc pétrolier eut des effets plus limités, la croissance de la production (repartie avant celle de l'Europe) et celle de la productivité du travail se maintenaient dans les tendances des années antérieures. La baisse du chômage résulta également du retour de la croissance de la population active autour de sa moyenne des années soixante, aux trois exceptions près de l'Espagne, des Pays-Bas et de l'Allemagne. A l'opposé de la période précédente, l'Europe du Sud connut un fort ralentissement de la population active dû pour partie à une nouvelle inversion des flux migratoires (Portugal, Irlande).

Le ralentissement économique des dernières années, encore en cours en Europe, a entraîné une nouvelle chute de la croissance de la productivité qui n'atteint plus que 1,6% en Europe entre 1990 et 1993. Malgré cela l'emploi a reculé très fortement, de 0,9% par an, car la récession est particulièrement marquée. Aux Etats-Unis par contre, où la reprise est bien engagée, la croissance de la productivité semble maintenant plus significative. Elle a pour le moment limité les créations d'emplois et la baisse du chômage.

Quelles conclusions peut-on tirer de ce survol historique de la relation entre croissance et emploi ? Tout d'abord que les problèmes d'emplois en Europe, ne sont pas liés à une accélération de la productivité du travail et à un appauvrissement de la croissance en emplois. A l'inverse, on observe partout un ralentissement de la croissance de la productivité. La chute des créations d'emplois a pour seule cause le ralentissement de la croissance. Il apparaît très clairement, comme le prouve l'expérience des années 1986-90, que la croissance économique crée toujours des emplois. Elle en crée même aujourd'hui beaucoup plus que dans les années soixante. En fait elle s'est même fortement enrichie en emplois tout au long des vingt dernières années. Le chômage en Europe n'a donc rien à voir avec l'effet de l'accélération d'un progrès technique dévoreur d'emplois.

Mais la comparaison avec les Etats-Unis montre aussi que la croissance de la productivité du travail est encore plus élevée en Europe quelles que soient les circonstances. Ceci peut s'expliquer par l'existence d'un retard du niveau de productivité en Europe, non encore complètement comblé. Tout comme l'Espagne qui, en Europe, doit conserver un rythme de croissance de la productivité plus fort pour rattraper le niveau standard du marché européen. Mais, on peut aussi penser que ceci résulte de différences dans les modèles socio-économiques. Le système américain reposerait, plus que le système européen, sur des mécanismes de marché qui permettraient un meilleur ajustement du marché du travail au prix du développement plus ou moins anarchique de très nombreux *petits boulois* sous-payés. A l'inverse, plus réglementé, plus rigide, le marché du travail européen ne permettrait pas un

ajustement aussi complet. Au total, la croissance a été identique aux Etats-Unis et en Europe au cours des vingt dernières années (+2,3% en Europe entre 1973 et 1992, et 2,2 aux Etats-Unis). Ce n'est donc pas la capacité à créer des richesses qui distinguerait ces deux ensembles, mais le mode de redistribution de ces richesses. Aux Etats-Unis, le marché assurerait un partage primaire des emplois et des revenus, inégalitaire mais compatible avec le plein-emploi, alors qu'en Europe la distribution primaire du revenu privilégierait les emplois en place, ce qui conduirait au sous-emploi dont les coûts seraient pris en charge ensuite par la redistribution secondaire.

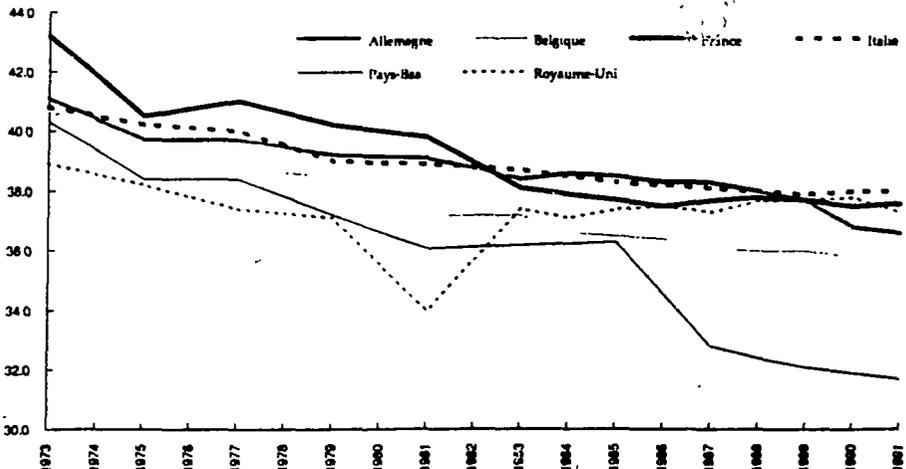
**b) La durée du travail**

Parmi les facteurs qui expliquent l'enrichissement de la croissance en emploi, la durée du travail peut jouer un rôle important. Toutes choses égales par ailleurs, une durée du travail plus courte peut en effet permettre un niveau d'emploi plus élevé et un chômage moins important. Malheureusement, la comparaison internationale des durées effectives du travail est rendue très délicate, et finalement pratiquement impossible, du fait de l'insuffisance des statistiques dans de nombreux pays et de l'absence d'harmonisation internationale.

En Europe, il est toutefois possible de comparer les durées hebdomadaires moyennes et les taux de recours au temps partiel issus des enquêtes nationales sur les forces de travail harmonisées par l'Office Statistique de la Communauté Européenne.

En ce qui concerne la durée hebdomadaire, le graphique 3.1 fait apparaître un double mouvement de baisse et de convergence de la durée hebdomadaire moyenne dans les quatre plus grands pays européens entre 1973 et 1991. En 1973 la durée la plus longue était supérieure à 43 heures, en France, et la plus courte était d'environ 39 heures, au Royaume-Uni. En 1991, la France, le Royaume-Uni et l'Italie ont des durées très voisines comprises entre 37 et 38 heures et la durée allemande n'est que très légèrement inférieure à 37 heures. A l'exception du Royaume-Uni, tous les pays ont connu une baisse régulière de cette durée moyenne.

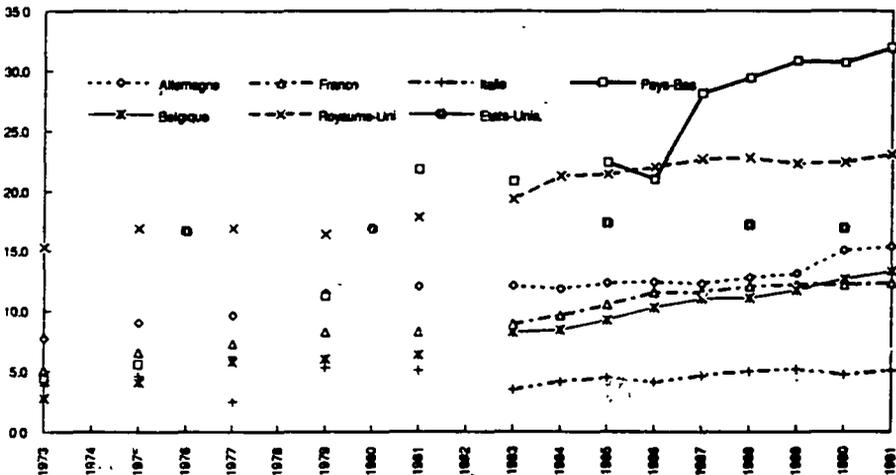
3.1 Durée hebdomadaire du travail



Source : Eurostat, Enquêtes annuelles sur les forces de travail.

Pour une part non négligeable cette réduction du temps de travail moyen est imputable au développement du temps partiel (graphique 3.2). Dans ce domaine la dispersion des situations nationales est extrêmement importante. La part des emplois à temps partiel dans l'emploi total varie ainsi d'un peu plus de 5% en Italie à plus de 30% aux Pays-Bas. Parmi les pays étudiés, deux ont un taux nettement supérieur à la moyenne, les Pays-Bas et le Royaume-Uni ; trois, un taux moyen, la Belgique, la France et l'Allemagne ; et un, un taux très faible, l'Italie. De 1973 à 1991, l'augmentation est continue et relativement importante partout, et on observe, en général, une accélération sur la fin de la période. Ce développement du travail à temps partiel a contribué pour une part au ralentissement de la productivité apparente du travail et à l'enrichissement du contenu en emploi de la croissance. Dans un pays comme les Pays-Bas, c'est même le facteur essentiel permettant de comprendre la baisse du chômage. La question principale que pose cette évolution est de savoir si elle correspond à un mode de partage du travail spontané qui répond aux aspirations d'un certain nombre de travailleurs où s'il s'agit d'une modalité contrainte. Les analyses des statistiques du chômage, présentées au chapitre 2, montrent que pour une part il s'agit d'une modalité contrainte et qu'il serait sans doute judicieux de modifier la présentation du taux de chômage pour tenir compte de cette extension du chômage à temps partiel qui est aussi une contrepartie du travail à temps partiel.

3.2. : Pourcentage de travailleurs à temps partiel.



Sources : Eurostat, *Enquêtes annuelles sur les forces de travail*, et Bureau of Labor Statistics pour les Etats-Unis.

c) Les partages des revenus de la croissance

L'analyse descriptive de la relation entre emploi et croissance fait apparaître, comme on l'a vu précédemment, un enrichissement progressif du contenu en emploi de la croissance en Europe et le maintien, malgré tout, d'un écart important avec les Etats-Unis. Mais une croissance plus riche en emploi est aussi une croissance plus pauvre en revenus individuels. La faible croissance de la productivité a en effet une contrepartie en terme de partage du revenu. C'est ce que montre le tableau 3.3 qui présente le partage ex-post de la croissance du revenu national au cours de périodes 1970-80 et 1980-90, entre créations d'emplois, salaires

individuels, impôts indirects et excédent d'exploitation des producteurs. Cette décomposition fait clairement apparaître les conséquences d'une croissance riche en emplois sur les revenus individuels. Aux Etats-Unis, la part de la croissance de la valeur ajoutée affectée à l'amélioration des salaires individuels est minime et extrêmement faible : 13% entre 1970 et 1980 et 19% entre 1980 et 1991.

### 3.3. Le partage des revenus réels de la croissance

	Emploi	Salaire réel moyen	Impôts	Excédent net d'exploitation	Interaction salaire-emploi	Total
<b>France</b>						
1970-1980	7,3	93,0	12,0	-16,5	4,2	100,0
1980-1991	4,4	50,8	12,3	31,6	0,8	100,0
<b>Allemagne</b>						
1970-1980	3,3	69,7	9,8	16,1	1,1	100,0
1980-1991	19,7	21,3	12,2	45,0	1,8	100,0
<b>Royaume-Uni</b>						
1970-1980	7,0	58,8	8,1	24,8	1,3	100,0
1980-1991	3,7	64,5	13,8	17,0	1,0	100,0
<b>Etats-Unis</b>						
1970-1980	50,3	13,0	2,9	30,9	3,0	100,0
1980-1991	43,3	19,2	9,7	24,3	3,5	100,0
<b>Japon</b>						
1970-1980	9,2	74,3	5,6	5,1	5,8	100,0
1980-1991	19,0	36,1	8,7	31,0	5,2	100,0

Source : OCDE, *Perspectives économiques*, déc. 1993.

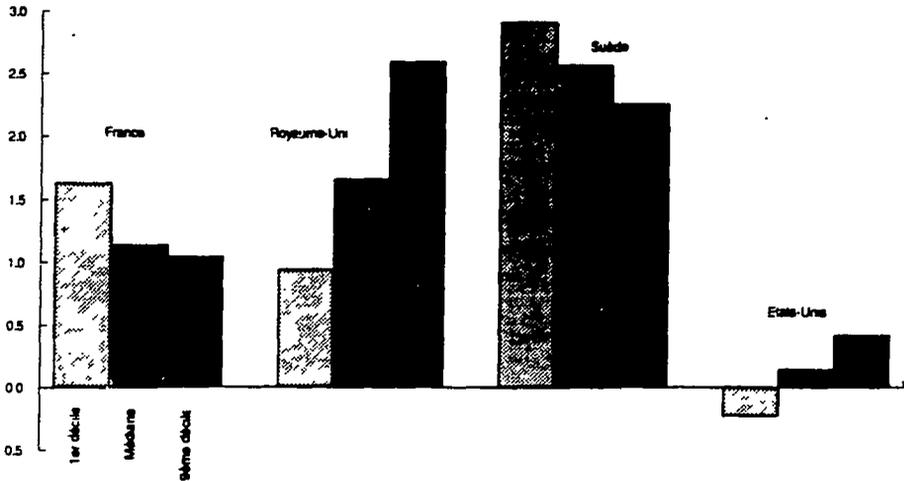
Note : la décomposition présentée dans ce tableau dérive de l'équilibre comptable PIB = Salaire Moyen x Emploi + EBE + Taxes. La part qui correspond à l'emploi est ainsi mesurée par le produit du salaire moyen de l'année de base et de la variation de l'emploi au cours de la période rapporté à la variation du PIB. Le terme d'interaction est un résidu du second ordre qui correspond au produit des variations du salaire moyen et de l'emploi.

Par contre la part correspondant aux créations d'emplois est élevée : 50% de 1970 à 1980, 43% de 1980 à 1991. En Europe et au Japon la situation est totalement inversée. Sur la période 1970-1980, la part de la valeur ajoutée correspondant aux créations d'emplois fut de 7% environ en France et au Royaume-Uni, de 3% en Allemagne et de 9% au Japon. La hausse des salaires individuels représentait par contre l'essentiel de la croissance du revenu : 93% en France, 70% en Allemagne, 60% au Royaume-Uni et 74% au Japon. Au cours de cette même période, la part correspondant au revenu des producteurs fut également plus faible en Europe et au Japon qu'aux Etats-Unis. En France, on observa même une baisse de l'excédent d'exploitation réel. Cette observation d'un partage des créations de richesses plus favorable aux salaires individuels en Europe et au Japon ne fait que refléter les écarts de croissance de la productivité du travail. Elle met cependant en évidence le fait qu'à croissance donnée de la production, il y a bien deux modèles de partage du travail et des revenus : l'américain qui privilégie l'emploi, et l'europpéen (mais aussi sur longue période le japonais) qui privilégie les revenus individuels. Depuis 1980, l'évolution du partage de la croissance fait apparaître une évolution qui tend à rapprocher l'Europe et le Japon des Etats-Unis. Ainsi, en Allemagne, la part de croissance revenant aux salaires individuels est passée à 21%, soit un

niveau voisin de celui des Etats-Unis. En France, on est passé de 93% pour les salaires entre 1970 et 1980 à 51% depuis. Mais cette chute de la part des salaires individuels a surtout permis de restaurer les revenus des entreprises. La part de l'emploi a ainsi reculé en France et au Royaume-Uni.

L'existence de deux modèles polaires de partage du travail et des revenus ne doit sans doute pas être interprétée hâtivement en terme d'opposition entre un modèle vertueux, créateur d'emplois, et un modèle vicieux, générateur de chômage. En premier lieu il apparaît clairement que le modèle américain de partage, qui repose essentiellement sur des mécanismes de marché, est assez nettement inégalitaire. La restriction des salaires individuels a ainsi porté beaucoup plus sur les bas salaires, dont le niveau réel a baissé, que sur les hauts revenus (graphique 3.3).

### 3.3. Dispersion des taux de croissance des salaires (1973-1988)



Source : OCDE, *Perspectives de l'emploi*, juillet 1993. Le graphique ci-dessus présente pour chaque pays le taux de croissance annuel moyen des limites supérieures des tranches de salaires correspondant aux 10% des salariés les moins payés (1<sup>er</sup> décile), 50% (médiane) et 90% (9<sup>e</sup>me décile).

D'autre part, il convient de tenir compte des écarts de niveau de vie absolus. Depuis la fin de la guerre, l'Europe et le Japon devaient en effet rattraper le niveau américain. Ceci supposait une forte hausse de la productivité et des salaires réels. Il était donc normal qu'une part plus importante de la croissance soit affectée aux hausses de salaires. Aujourd'hui l'écart n'est pas entièrement comblé en moyenne, et une hausse toujours plus rapide de la productivité en Europe peut être considérée comme normale. Les différences de distribution primaire qui en découlent reflètent alors simplement les différences de niveaux de développement. Ceci est particulièrement évident pour l'Europe du Sud. Mais une telle situation d'écart de développement a également comme conséquence que le niveau requis de la croissance permettant d'équilibrer le marché du travail, alors que les dynamiques des populations actives sont assez voisines, est plus élevé en Europe et au Japon qu'aux Etats-Unis. Le fait qu'elle ait été identique des deux côtés de l'Atlantique est alors le facteur *anormal*. Compte tenu des situations de départ différentes, les pays européens auraient dû

avoir un objectif de croissance beaucoup plus élevé que celui qui a été réalisé depuis vingt ans. Le chômage résulterait alors de cette insuffisance de la croissance, dans un contexte de rattrapage continu des standards de productivité et de revenus individuels américains.

*d) Le coût des facteurs et l'emploi*

Un facteur important du ralentissement de la croissance de la productivité du travail pourrait résider dans une modification du coût relatif des facteurs de production. Si l'on admet que les entreprises choisissent parmi les techniques de production disponibles celles qui minimisent leurs coûts, elles devraient être en effet incitées à davantage économiser le travail ou le capital selon l'évolution de leur prix relatif. Cette hypothèse théorique est très difficile à vérifier dans la réalité. D'abord parce que vraisemblablement, ce mécanisme, s'il existe, ne peut avoir d'effet sensible que sur la longue période. Ensuite parce qu'il est assez difficile, sur la base des données macroéconomiques, de calculer un coût relatif représentatif des évolutions réelles. La fiscalité joue en effet un grand rôle dans l'évaluation du coût réel du capital et ses modifications incessantes et complexes entraînent une assez grande incertitude des résultats. Cette incertitude n'est d'ailleurs pas seulement statistique, elle influence également vraisemblablement les comportements des entreprises qui y sont confrontées. En outre, dans certaines situations, notamment pour les entreprises multinationales, on sait qu'il est possible d'éviter certains coûts fiscaux par des choix de localisation judicieux. Au total il est donc très difficile d'évaluer la pondération moyenne d'un coût fiscal incertain dans le total du coût du capital. Enfin, la mesure du capital pose elle-même problème car il existe aussi une grande incertitude sur l'utilisation effective des équipements, leur durée de vie et les comportements de mise au rebut. Une dernière limite des analyses relatives à l'influence des coûts relatifs sur les structures productives réside dans la quasi impossibilité d'étudier l'évolution de la combinaison capital-travail en dehors de l'industrie, qui est le seul secteur pour lequel on peut disposer de l'ensemble des données nécessaires.

*3.4. Coût relatif capital-travail*

	1968-1976	1977-1992
Etats-Unis	- 5,0	- 1,1
France	- 7,1	- 2,5
Allemagne (RFA)	- 5,3	- 1,3
Royaume-Uni	- 8,5	1,3
Italie	- 11,3	- 1,5
Japon	- 8,9	- 0,8

*Taux de croissance semestriels moyens, en %  
Source OCDE*

Ce que montrent les évolutions globales est que si le mécanisme de substitution lié au coût des facteurs existe, il a joué de manière extrêmement limitée dans tous les pays. Ainsi l'évolution du coût relatif capital-travail (tableau 3.4) est marquée par une stabilisation brutale dans tous les pays après le premier choc pétrolier. Celle-ci résulte pour l'essentiel du ralentissement salarial, et de la hausse du taux d'intérêt réel. Elle est à peu près cohérente avec

le ralentissement de la croissance de la productivité du travail, mais elle n'a pas entraîné un arrêt de la substitution du capital au travail puisque sa productivité a continué à diminuer au cours des années soixante-dix et quatre-vingt (tableau 3.5). On observe cependant un ralentissement de la croissance du capital par emploi depuis 1980 dans tous les pays d'Europe ce qui peut être l'indice d'une inflexion de l'évolution des structures productives. Il n'en reste pas moins que les évolutions observées apparaissent extrêmement faibles comparées au choc subi par le rapport des coûts du travail et du capital.

**3.5. Taux de croissance annuel moyen de la productivité du capital (en %)**

	1960-70	1970-80	1980-91
Allemagne (Ouest)	-1,6	-1,2	-0,3
Belgique	0,5	-0,8	-1,1
Danemark	-1,1	-1,8	-1,0
Espagne	-2,5	-4,0	-0,6
France (1963-70)	0,7	-1,1	-0,4
Grèce	-7,7	-4,6	-2,1
Irlande	-0,7	-1,6	0,1
Italie	0,2	0,0	-0,4
Pays-Bas	-	-0,7	0,1
Royaume-Uni	-1,2	-1,1	0,1
Suède (1963-70)	0,2	-1,6	-1,5
Suisse	-1,5	-2,2	-1,5
États-Unis	0,1	-1,1	-0,6
Canada	0,7	-0,3	-1,9
Japon	-2,6	-3,7	-1,6

Source : OCDE, *Perspectives économiques*, déc. 1993.

**3.6. Taux de croissance annuel moyen du capital par tête (en %).**

	1960-70	1970-80	1980-91
Allemagne (Ouest)	5,9	3,8	2,0
Belgique	3,7	4,0	2,9
Danemark	4,5	3,7	2,6
Espagne	9,4	8,4	2,9
France (1963-70)	3,9	4,0	2,3
Grèce	17,5	9,0	3,1
Irlande	5,0	5,2	3,7
Italie	5,9	3,1	2,0
Pays-Bas	-	3,3	0,7
Royaume-Uni	3,9	2,9	1,8
Suède (1963-70)	3,6	2,7	2,8
Suisse	4,8	3,5	2,4
États-Unis	1,9	1,6	1,5
Canada	1,5	1,8	3,2
Japon	11,9	7,7	4,5

Source : OCDE, *Perspectives économiques*, déc. 1993.

## 2. Le contenu en emploi de la croissance : une analyse économétrique

Au cours de vingt dernières années, la croissance de la productivité du travail a fortement ralenti en Europe. Mais, cette observation issue d'une simple analyse descriptive, ne permet ni de dater les ruptures éventuelles, ni de séparer dans les évolutions observées ce qui relève de la longue période de ce qui relève du mouvement conjoncturel. La croissance de la productivité du travail résulte en effet de la superposition de deux évolutions : la tendance de long terme et l'effet des ajustements à court terme du niveau effectif de l'emploi au niveau requis, compte-tenu de l'évolution de la production. Les délais d'embauche et de licenciement entraînent ainsi une évolution cyclique de la productivité qui augmente rapidement au cours des phases de reprise et qui ralentit lors des récessions. La séparation de ces deux effets de long et de court terme est nécessaire, en particulier si l'on veut isoler sans trop d'erreur la tendance longue de la productivité. Pour cela, l'analyse descriptive est insuffisante et il est nécessaire de recourir à l'économétrie.

Dégager la tendance du cycle est un exercice qui n'est guère aisé. Il nécessite de disposer de données sur une grande période afin de ne pas confondre un cycle un peu long avec un changement durable du rythme de croissance de la productivité. Par ailleurs, la spécification du long terme de la productivité n'est que partiellement éclairée par la théorie économique. En pratique on se contente en général de supposer une croissance à taux constant du progrès technique à laquelle se superpose un éventuel effet du prix relatif des facteurs de production dont on imagine qu'il influence le choix des techniques de production effectivement mises en œuvre par les entreprises. Une transformation de la structure de l'économie, avec des flux de travailleurs entre des secteurs où les liens entre emploi et croissance sont très différents peut également influencer la tendance de long terme de la productivité d'une économie.

L'influence du coût relatif des facteurs de production étant très incertaine (cf. supra), on s'est contenté de retenir ici un modèle simple permettant seulement de mesurer le ralentissement de la croissance de la productivité, sans entrer dans la discussion relative aux causes profondes de ce ralentissement. L'analyse économétrique permet en même temps d'étudier une éventuelle variation des délais d'ajustement de l'emploi à la production qui est une mesure synthétique de la *flexibilité* de l'emploi à court terme.

L'étude porte sur la France, la R.F.A., le Royaume-Uni, les Etats-Unis et le Japon, pays pour lesquels des données trimestrielles agrégées et sectorielles d'emploi et de production (ou valeur ajoutée) sont disponibles. La durée du travail dans le secteur manufacturier permet de considérer également le volume de travail en nombre d'heures et de s'intéresser à la productivité horaire. Enfin, pour la France et l'Allemagne, on a pu étendre l'étude au secteur des entreprises de services.

Les fonctions d'emploi utilisées supposent que la croissance de l'emploi s'ajuste progressivement au rythme de croissance de la production, compte-tenu du taux de croissance tendanciel de la productivité du travail (voir en annexe les caractéristiques formelles de ces fonctions). Elles sont compatibles avec une croissance à taux constant de la productivité du travail si la somme des paramètres de retard de l'emploi décalé et de la production ( $\rho$ ) est égale à 1. Cette propriété permet d'étudier la stabilité de la croissance tendancielle de la productivité. Si l'estimation économétrique ne vérifie pas la contrainte d'égalité à l'unité on peut alors en déduire une rupture probable de la tendance.

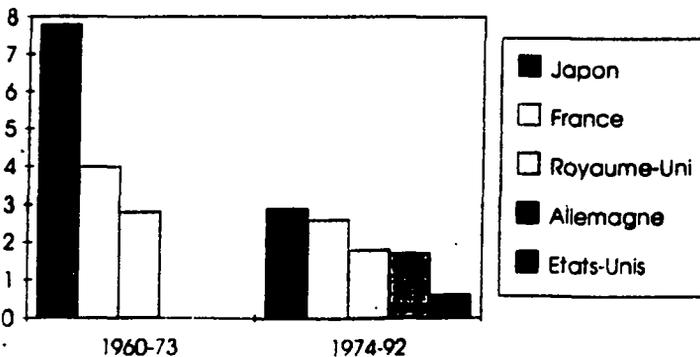
Les résultats sont présentés en annexe dans les tableaux 3.7, 3.8 et 3.9. Pour chaque pays, la période d'estimation a été coupée en 1973 et 1979, afin de tester d'éventuelles ruptures de comportement autour des chocs pétroliers. L'analyse de la période 1986-1992, bien que rendue délicate par le faible nombre d'observations, peut révéler des inflexions plus récentes. Les estimations ont été réalisées au niveau international pour l'ensemble de l'économie (§a) ainsi que de manière sectorielle pour l'industrie et, uniquement en France et en Allemagne, pour les services (§b).

**a) Estimations pour l'ensemble de l'économie : une convergence des ajustements, mais des taux de croissance de la productivité du travail encore très différents**

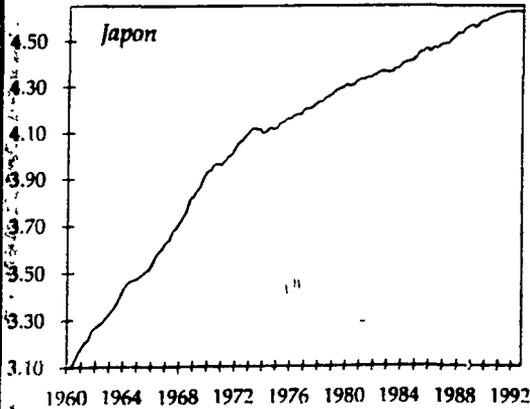
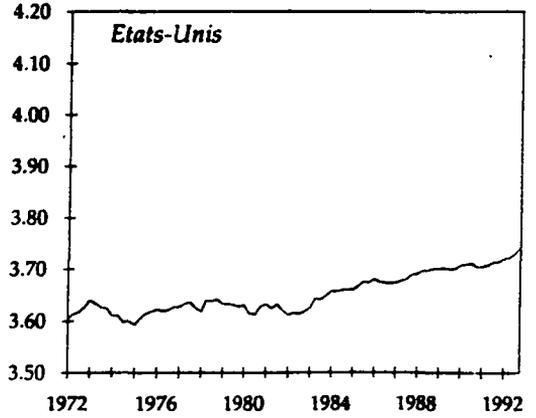
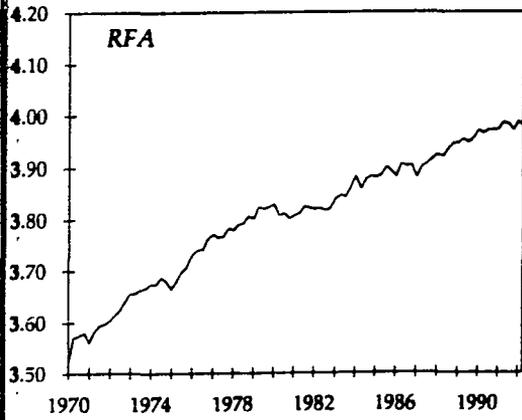
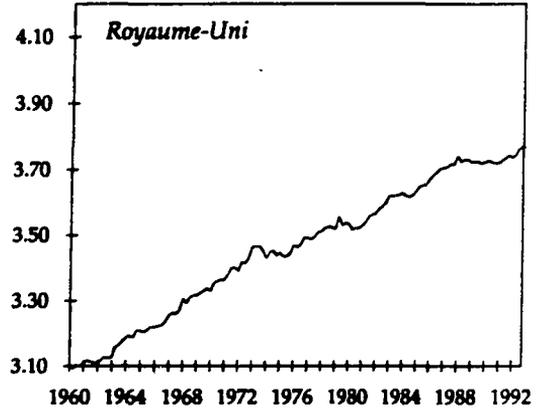
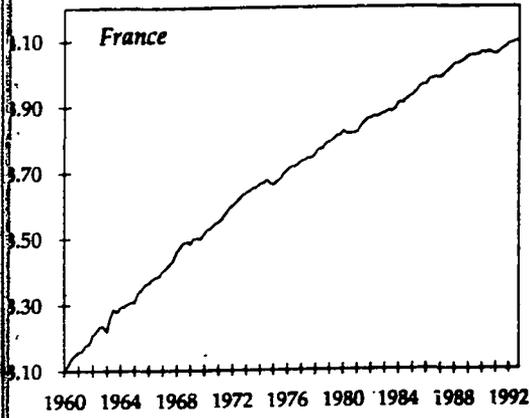
En France et en R.F.A., on retrouve le ralentissement de la tendance de la productivité sur longue période avec un coefficient  $\rho$  significativement inférieur à 1, mais ce ralentissement est moins marqué depuis 1974, de sorte que l'on accepte l'hypothèse de croissance à taux constant de la productivité sur la période 1974-92 (2,6% en France et 1,8% en R.F.A.), et ceci encore plus nettement sur 1980-92 (2,4% et 1,5%, respectivement). En outre, on ne peut mettre en évidence aucune rupture précise de la tendance. La productivité du travail a donc ralenti progressivement dans ces deux pays et croîtrait à taux constant depuis 1980. Au Royaume-Uni, on retrouve cette croissance à taux constant sur la dernière décennie. Sur la période 1960-92, on accepte également cette hypothèse avec un rythme annuel de 2,2%. Les tendances sur 1980-92 et 1986-92 ne sont pas significativement différentes de cette valeur. Ainsi, le taux de croissance de la productivité du travail au Royaume-Uni serait resté inchangé au cours des trente dernières années.

Pour les Etats-Unis, les estimations font apparaître une accélération de la productivité tendancielle au début des années quatre vingt sans que l'on puisse considérer qu'il y ait eu rupture. Dans aucune sous-période, le rythme de croissance de la productivité n'est significativement différent de sa valeur sur la plus grande période d'estimation (0,6% sur 1972-92). En corrigeant par la durée du travail (du secteur privé), l'accélération de la productivité horaire est encore moins nette (environ 0.9% sur 1972-92). On peut donc conclure à la quasi stabilité du taux de croissance de la productivité du travail aux Etats-Unis à un niveau très bas, comparé à celui des trois pays européens. Bien que dans deux de ces pays la productivité ait eu tendance à ralentir jusqu'aux années quatre vingt, la croissance de l'activité y reste en moyenne 2 fois moins génératrice d'emplois qu'aux Etats-Unis (graphique 3.5.).

*3.5. Taux de croissance de la productivité par tête (moyenne annuelle)*



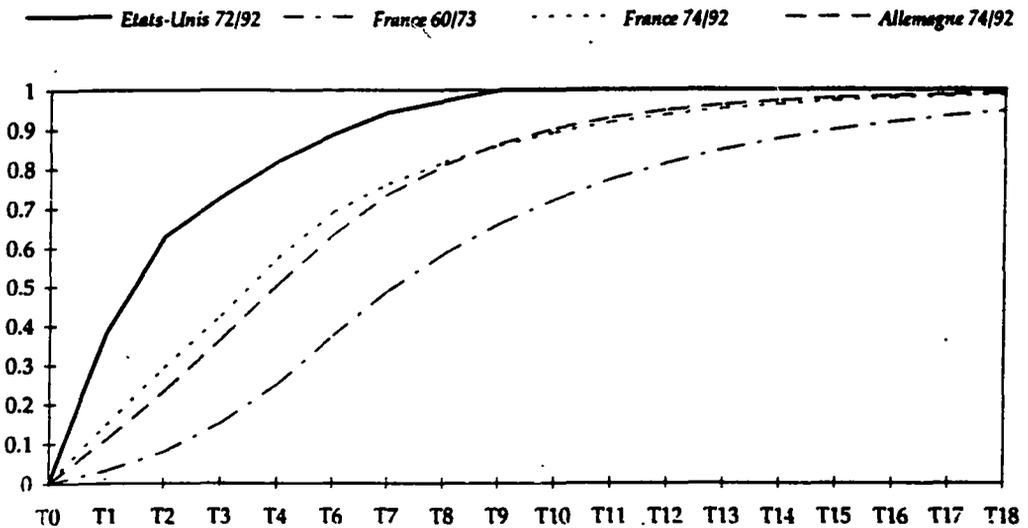
3.4. Logarithme de la productivité, ensemble de l'économie



Enfin, la situation du Japon est singulière. Sur la période 1960-73, on accepte l'hypothèse d'indépendance entre les variations de l'emploi et celles de l'activité, et on la rejette tout juste sur 1960-92, mais alors seulement 9% des variations de l'activité sont répercutées sur l'emploi. Depuis 1974, cette proportion est passée à 34%. Elle croît jusqu'à 67% sur la période récente. Pour ce pays, les estimations ne sont guère satisfaisantes et les retards considérés peuvent être très importants. De ce fait, sur 1980-92, on accepte l'hypothèse  $\rho = 1$  sans pour autant rejeter  $\rho = 0$ . De ces maigres résultats économétriques pour le Japon, on retiendra le lent développement du cycle de productivité depuis 1974, signe de l'émergence d'une certaine flexibilité du travail.

Compte tenu de ces évolutions tendancielles, l'étude du cycle de productivité fait apparaître une baisse des délais moyens d'ajustement dans les trois pays européens, notamment en France, pour atteindre un peu plus de 3 trimestres dans la dernière décennie (graphique 3.6). Sur la même période, aux Etats-Unis, l'ajustement moyen est légèrement inférieur à 2 trimestres. La flexibilité du travail s'est donc accrue en France, au Royaume-Uni et en Allemagne sans toutefois atteindre le niveau de celle des Etats-Unis. Au Japon, on vient de voir qu'une certaine flexibilité est apparue depuis 1974, et l'on peut estimer, sur la période 1980-92, à 8 trimestres le délai moyen d'ajustement de l'emploi à l'activité.

### 3.6. Ajustement de l'emploi à un accroissement de 1 point de l'activité, en trimestres



#### b) Analyse sectorielle: une convergence des industries manufacturières plus affirmée

L'étude de la productivité par secteur d'activité peut permettre de mieux comprendre la situation au niveau agrégé. En effet, l'évolution de la productivité est très différente d'un secteur à l'autre, notamment entre les secteurs abrités de la concurrence (les services, les transports) et les secteurs exposés (le secteur manufacturier). Les comportements spécifiques et la déformation de la structure d'une économie peuvent expliquer en partie la situation globale. Les flux de travailleurs qui accompagnent cette déformation pourraient également être étudiés, ainsi que l'effet du coût relatif capital/travail dans chaque secteur. Malheureusement, seules les données du secteur manufacturier sont suffisamment homogènes

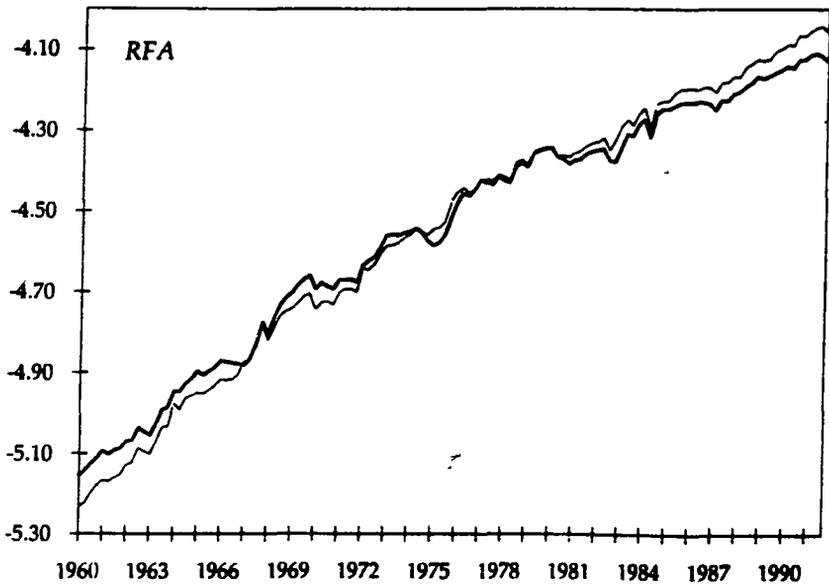
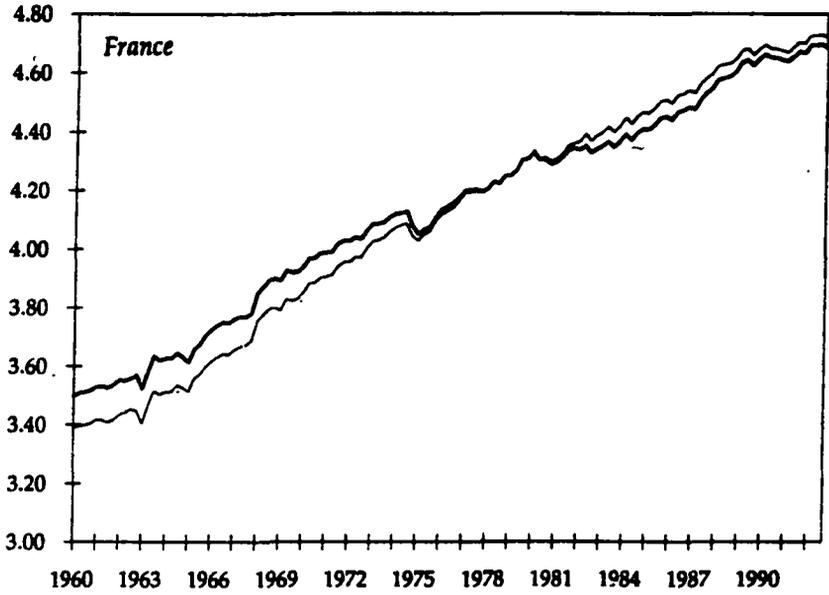
et disponibles pour pouvoir faire l'objet d'une comparaison internationale. Elles ont l'avantage de couvrir une longue période (1960-92) et de permettre de tenir compte de la durée du travail (graphiques 3.7). Pour la France et l'Allemagne, on a pu intégrer à l'étude les activités de services (graphiques 3.8).

Les résultats sont présentés dans les tableaux 3.8. et 3.9.. Dans le secteur manufacturier, et pour les cinq pays, on rejette l'hypothèse de croissance à taux constant de la productivité par tête sur la période 1960-1992. En France et en Allemagne, le ralentissement tendanciel de la productivité par tête a été continu, sans rupture précise, et plus prononcé sur la dernière décennie qu'au niveau de l'ensemble de l'économie. Au Royaume-Uni, la productivité par tête ralentit après le premier choc pétrolier pour repartir au début des années 80 sur une tendance supérieure à celle de 1960-73 (4,4% au lieu de 3,6%). On retrouve le même profil aux Etats-Unis, mais les rythmes de croissance de début et de fin de période sont très proches (3,7% et 3,5%). Enfin, au Japon, l'ajustement très incomplet de l'emploi aux variations de la production ne semble guère évoluer dans le temps, malgré la nette cassure de la productivité après le premier choc pétrolier.

Comme au niveau global, mais dans une moindre mesure, la productivité du travail dans le secteur manufacturier a ralenti en France et en Allemagne. Dans tous les pays, la productivité par tête est plus dynamique dans le secteur manufacturier que dans l'ensemble de l'économie. Par contre, les inflexions de long terme sont similaires, sauf au Royaume-Uni, où, alors que la productivité du travail de l'ensemble de l'économie croît à taux constant, elle s'est accélérée au début des années quatre vingt dans l'industrie manufacturière. Enfin, pour ce secteur, tous les pays sont dans des situations plus proches les uns des autres, à l'exception du Japon. En particulier, on ne retrouve pas l'opposition entre les Etats-Unis et les pays européens. Sur l'ensemble de la période 1960-92, la productivité par tête croît au rythme annuel de 4,1% en France, 3,3% en Allemagne (1960-91), 3,5% au Royaume-Uni et 3,3% aux Etats-Unis. Sur la période 1980-1992, la France a rejoint les Etats-Unis à 3,5%, l'Allemagne est passée à 2,1% et le Royaume-Uni à 4,5%.

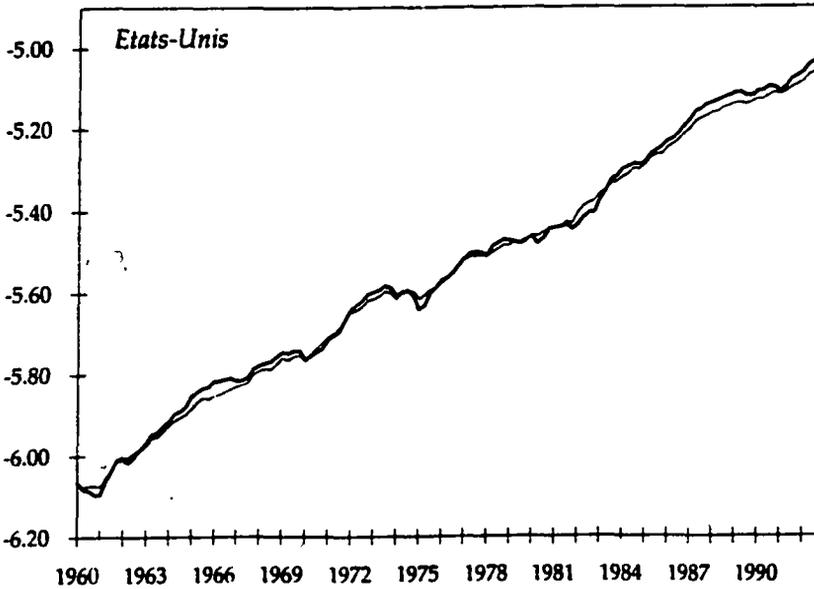
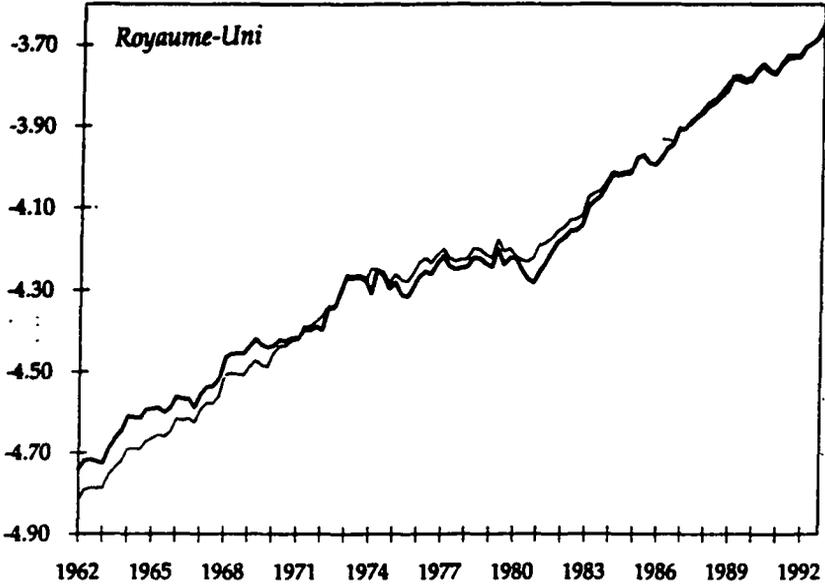
En tenant compte de la durée du travail, on accepte plus souvent l'hypothèse de croissance à taux constant de la productivité tendancielle. A quelques nuances près, on retrouve l'ensemble des résultats précédents. Au Royaume-Uni et aux Etats-Unis, le ralentissement perceptible autour du premier choc pétrolier est très atténué, et le taux de croissance de la productivité horaire n'est jamais significativement différent de ce qu'il est sur 1960-92 (3,8% au Royaume-Uni et 3,2% aux Etats-Unis). En France et au Japon, le ralentissement de la productivité horaire est plus important que celui de la productivité par tête, alors qu'en Allemagne il est du même ordre. Ceci traduit le fait que la durée du travail a baissé régulièrement en Allemagne de 1960 à nos jours, alors qu'elle est stationnaire en France et au Japon depuis le début des années quatre vingt.

### 3.5. Logarithme de la productivité dans le secteur manufacturier



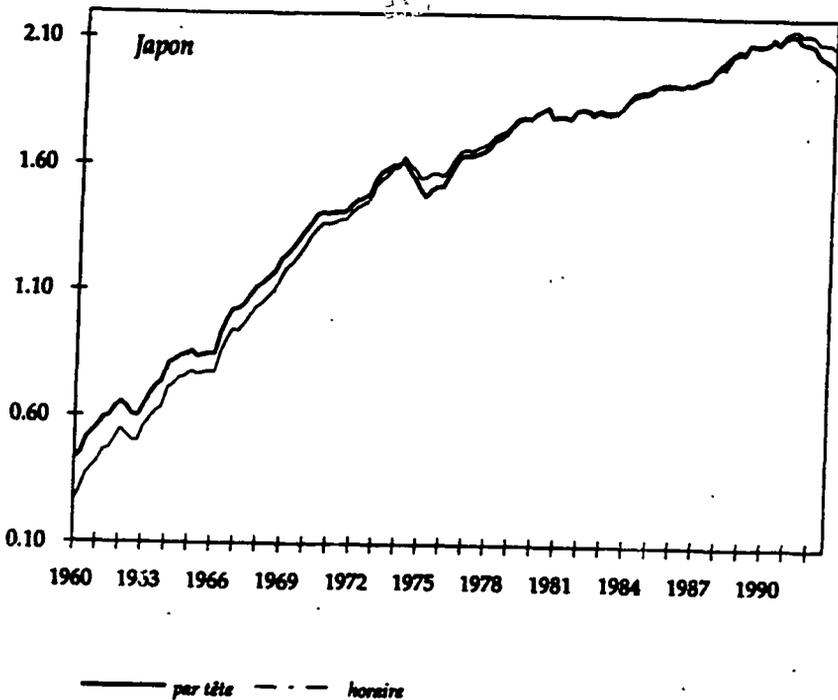
— par tête    - - - horaire

### 3.5. Logarithme de la productivité dans le secteur manufacturier



— par tête    - - - horaire

### 3.5. Logarithme de la productivité dans le secteur manufacturier

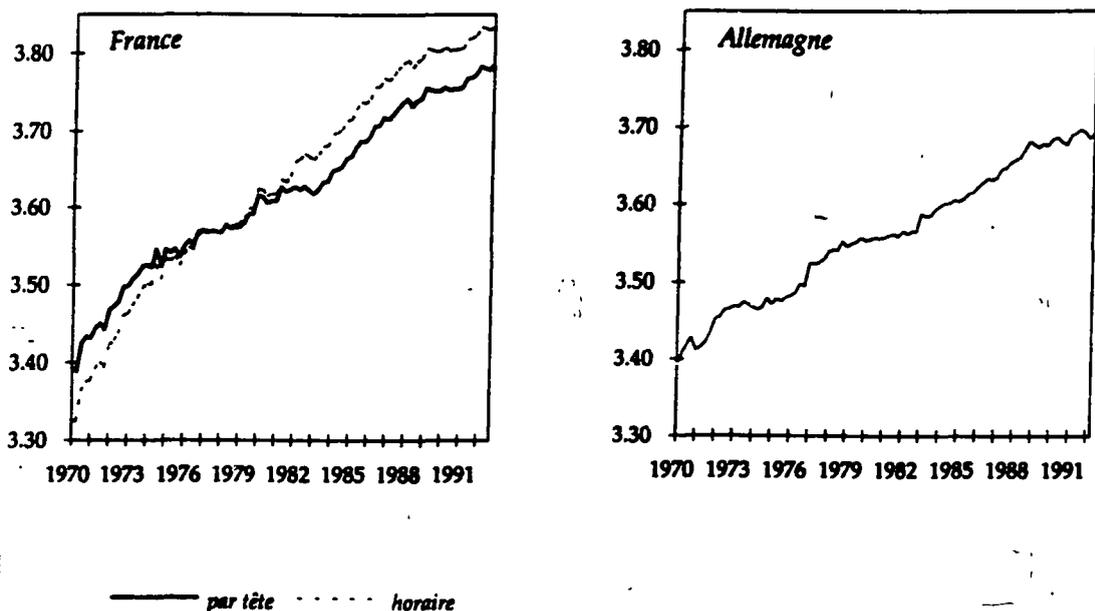


La France est le seul pays étudié où les délais d'ajustement de l'emploi à la production diminuent. Ils sont stables au Royaume-Uni et aux Etats-Unis, et semblent même avoir légèrement augmenté en Allemagne depuis le premier choc pétrolier. La flexibilité du travail dans le secteur manufacturier s'est donc accrue en France pour se rapprocher de celle de ses principaux concurrents, les Etats-Unis restant le pays où l'ajustement de l'emploi est le plus rapide. Contrairement à tous les autres pays, la flexibilité du travail en France est moins forte dans l'industrie manufacturière que dans l'ensemble de l'économie.

L'ajustement du volume d'heures travaillées à la production est resté partout le même. Il est à peu près deux fois plus rapide que l'ajustement de l'emploi, à l'exception de la période 1980-92 en France et du Royaume-Uni où les deux types d'ajustement semblent avoir convergé. Ceci pose le problème de la mesure de la durée du travail et de la mauvaise prise en compte du travail à temps partiel qui s'est beaucoup développé sur cette période (voir §2).

Enfin, pour la France et l'Allemagne, on accepte l'hypothèse d'une croissance inchangée de la productivité du travail dans les services sur la période 1970-92 (2,0% et 1,3% respectivement). Dans ces deux pays, l'ajustement de l'emploi dans les services se fait plus rapidement depuis 1980, et la productivité du travail croît deux fois moins vite, dans ce secteur, que dans l'ensemble de l'économie.

### 3.8. Logarithme de la productivité dans les services



#### c) Conclusion

Depuis 1960, le rythme de croissance de la productivité du travail a diminué en France et en Allemagne. Pourtant la situation aux Etats-Unis reste bien plus favorable à l'emploi qu'en Europe. En effet, depuis le début des années quatre vingt, une croissance de 3% de l'activité économique est accompagnée d'une croissance de l'emploi de 2,2% aux Etats-Unis, alors que celle-ci n'est que de 1,6% en Allemagne, 1,1% en Allemagne et 0,6% en France. En ce qui concerne le secteur manufacturier, la situation est plus homogène, et les rythmes de croissance de la productivité ont plutôt convergé. Mais l'industrie manufacturière ne représente en moyenne qu'un quart du PIB total des pays étudiés. La nette opposition qui subsiste entre les Etats-Unis et l'Europe ne vient donc pas des évolutions relatives de la productivité dans ce secteur.

Enfin, dans les trois pays européens, la flexibilité du travail est devenue plus importante, mais l'ajustement de l'emploi à l'activité y reste encore 2 fois plus lent qu'aux Etats-Unis. Ceci reste vrai pour l'industrie manufacturière, secteur pour lequel seule la France a vu ses délais d'ajustement diminuer.

Entre 1960 et 1992, la relation entre l'emploi et l'activité dans les économies européennes s'est donc rapprochée de celle qui semble perdurer aux Etats-Unis. Notamment en France, le travail est devenu plus flexible et la croissance économique est accompagnée d'une croissance de l'emploi plus dynamique que par le passé. Toutefois, malgré cette relative convergence, l'opposition entre les modèles américain et européen reste encore importante.

**ANNEXE**  
*Les fonctions d'emploi*

Une manière commode de modéliser la relation croissance-emploi est de considérer deux relations : une de long terme telle que l'emploi s'ajuste entièrement au niveau de la production et de la productivité du travail, et une d'ajustement à court terme de l'emploi effectif à sa cible de long terme. On pose les deux relations suivantes (E désignant l'emploi, Q le volume de la production, P la productivité du travail et  $e = \log E$ ,  $q = \log Q$  et  $p = \log P$ ) :

(1)  $e = q - p$  équation de long terme.

(2)  $\Delta e_t = \sum_{i=1} b_i \times \Delta e_{t-i} + \sum_{j=0} a_j \times \Delta q_{t-j} - c$  équation d'ajustement.

L'équation (1) représente le long terme de (2) si la condition suivante est vérifiée :

(3) 
$$\left( 1 - \sum_{j=0} a_j / \left( 1 - \sum_{i=1} b_i \right) \right) \times \Delta q = \Delta p - \frac{c}{1 - \sum_{i=1} b_i}$$

Considérons le cas particulier d'une fonction de production à rendements constants et progrès technique exogène croissant au taux  $\alpha$ . L'emploi et la production croissent également à taux constant à long terme, de sorte que  $\Delta p$  est constant. La cohérence entre (1) et (2) est assurée si  $\sum_{i=0} a_i / (1 - \sum_{i=1} b_i) = 1$ .

En posant  $\rho = \sum_{j=1} b_j + \sum_{i=0} a_i$  la condition devient  $\rho = 1$ , c'est à dire que l'ajustement de l'emploi à la production doit être complet, compte tenu de la cible considérée. Alors la tendance de la croissance de la productivité est  $\alpha = c / (1 - \sum_{i=1} b_i)$ .

L'équation (2) contrainte par  $\rho = 1$  est donc exactement la spécification de l'ajustement à une cible de productivité qui croît à taux constant. C'est dans ce cadre que l'on évaluera les délais d'ajustement.

L'analyse des éventuels changements du lien dynamique entre l'emploi et la croissance de l'activité a été effectuée à partir de ce modèle. L'étude économétrique a procédé en deux étapes. On a tout d'abord estimé l'équation (2) sur la période la plus large possible, en s'intéressant à la valeur de  $\rho$ . Si  $\rho$  est significativement inférieur à 1, la productivité tendancielle a ralenti et le délai moyen d'ajustement calculé avec (4) sous-estime le vrai délai. L'estimation de (2) sous la contrainte  $\rho = 1$  en donne alors une borne supérieure. La situation est inversée si  $\rho$  est supérieur à 1. Dans tous les cas, les deux estimations fournissent un encadrement du délai moyen d'ajustement de l'emploi à la production. Lorsque l'on accepte la croissance de la productivité à taux constant, les deux bornes sont suffisamment proches pour que l'on puisse considérer une valeur unique avec une précision d'environ 0,3 trimestre. Enfin, la régression sous contrainte permet de calculer le taux de croissance moyen de la productivité sur la période  $\alpha = c / (1 - \sum_{i=1} b_i)$ .

3.7. Ajustement de l'emploi à l'activité économique, ensemble de l'économie

	période d'estimation	$\rho$ (écart-type)	hypothèse $\rho=1$ à 5%	délai moyen d'ajustement (trimestres)	productivité tendancielle (% par an)
FRANCE	60-92	0,912 (0,035)	rejetée	7,1	3,2% (0,4)
	60-73	0,917 (0,115)	acceptée	6,9	4,0% (0,5)
	74-92	0,917 (0,052)	acceptée	3,9	2,6% (0,3)
	60-79	0,870 (0,059)	rejetée	7,1	3,7% (0,6)
	80-92	1,056 (0,049)	acceptée	3,4	2,4% (0,2)
	86-92	1,097 (0,054)	acceptée	3,5	2,2% (0,2)
RFA	70-92	0,837 (0,068)	rejetée	4,1	1,9% (0,4)
	74-92	0,879 (0,068)	acceptée	3,9	1,7% (0,3)
	70-79	0,796 (0,106)	acceptée	4,5	2,6% (0,7)
	80-92	0,849 (0,088)	acceptée	3,0	1,4% (0,2)
	86-92	0,802 (0,184)	acceptée	2,7	1,5% (0,3)
ROYAUME-UNI	60-92	0,949 (0,102)	acceptée	3,8	2,2% (0,1)
	60-73	0,982 (0,325)	acceptée	4,4	2,8% (0,2)
	74-92	1,055 (0,118)	acceptée	3,5	1,8% (0,2)
	60-79	0,618 (0,156)	rejetée	4,4	2,4% (0,2)
	80-92	1,033 (0,156)	acceptée	3,2	1,9% (0,3)
	86-92	1,037 (0,346)	acceptée	3,2	2,0% (0,4)
ETATS-UNIS	72-92	0,752 (0,070)	rejetée	1,6	0,6% (0,2)
	74-92	0,765 (0,082)	rejetée	1,9	0,6% (0,2)
	72-79	0,909 (0,190)	acceptée	1,9	0,2% (0,4)
	80-92	0,676 (0,072)	rejetée	1,6	0,8% (0,2)
	86-92	0,924 (0,130)	acceptée	2,5	1,0% (0,2)
JAPON	60-92	0,086 (0,043)	rejetée	nd	4,5%
	60-73	0,062 (0,107)	rejetée	nd	7,8%
	74-92	0,342 (0,108)	rejetée	nd	2,9%
	60-79	0,139 (0,058)	rejetée	nd	6,3%
	80-92	0,590 (0,297)	acceptée	8,0	2,9% (0,2)
	86-92	0,666 (0,272)	acceptée	7,0	2,8% (0,3)

Source: Principaux Indicateurs Economiques de l'OCDE.

## 3.8. Ajustement de l'emploi à la production, secteur manufacturier

	periode d'estimation	Emploi en nombre de travailleurs				Emploi en nombre d'heures			
		$\rho$ (écart-type)	hypothèse $\rho=1$ à 5%	délai moyen d'ajustement (trimestres)	productivité tendancielle (% par an)	$\rho$ (écart-type)	hypothèse $\rho=1$ à 5%	délai moyen d'ajustement (trimestres)	productivité tendancielle (% par an)
FRANCE	60-92	0,887 (0,031)	rejetée	7,0	4,1% (0,7)	0,816 (0,045)	rejetée	4,3	4,4% (0,6)
	60-73	0,811 (0,083)	rejetée	8,3	4,4% (1,5)	0,716 (0,117)	rejetée	3,0	5,1% (0,9)
	74-92	0,816 (0,038)	rejetée	6,2	3,7% (0,7)	0,800 (0,067)	rejetée	5,3	4,0% (0,7)
	60-79	0,834 (0,052)	rejetée	8,8	4,4% (1,4)	0,752 (0,070)	rejetée	3,4	4,8% (0,5)
	80-92	0,897 (0,045)	rejetée	4,5	3,5% (0,4)	0,905 (0,066)	acceptée	3,7	3,7% (0,3)
	86-92	1,006 (0,055)	acceptée	4,7	4,1% (0,3)	1,039 (0,050)	acceptée	3,8	3,7% (0,3)
RFA	60-91	0,824 (0,049)	rejetée	2,9	3,3% (0,4)	0,847 (0,085)	acceptée	1,5	3,7% (0,3)
	60-73	0,868 (0,090)	acceptée	2,2	4,5% (0,4)	1,052 (0,171)	acceptée	1,4	4,9% (0,6)
	74-91	0,901 (0,045)	rejetée	4,5	2,5% (0,6)	0,832 (0,095)	acceptée	1,5	2,9% (0,3)
	60-79	0,804 (0,065)	rejetée	2,5	4,1% (0,5)	0,910 (0,115)	acceptée	1,4	4,5% (0,5)
	80-91	0,881 (0,058)	acceptée à 6%	3,4	2,1% (0,4)	0,829 (0,118)	acceptée	1,7	2,6% (0,4)
	86-91	0,735 (0,162)	acceptée	3,0	2,1% (0,4)	0,557 (0,282)	acceptée	1,8	2,7% (0,5)
ROYAUME-UN	60-92	0,806 (0,086)	rejetée	3,2	3,5% (0,3)	0,915 (0,139)	acceptée	1,7	3,8% (0,4)
	60-73	0,812 (0,242)	acceptée	3,6	3,6% (0,4)	1,020 (0,268)	acceptée	1,8	4,3% (0,6)
	74-92	0,797 (0,109)	acceptée	3,0	3,5% (0,4)	0,987 (0,176)	acceptée	1,9	3,5% (0,6)
	60-79	0,581 (0,094)	rejetée	2,5	2,8% (0,3)	0,726 (0,213)	acceptée	1,3	3,5% (0,6)
	80-92	0,850 (0,118)	acceptée	3,3	4,5% (0,4)	0,973 (0,156)	acceptée	2,2	4,4% (0,6)
	86-92	1,100 (0,259)	acceptée	2,6	5,1% (0,9)	1,243 (0,308)	acceptée	1,8	5,2% (0,8)
ETATS-UNIS	60-92	0,883 (0,038)	rejetée	1,5	3,3% (0,3)	0,889 (0,049)	acceptée	0,6	3,2% (0,2)
	60-73	0,865 (0,073)	acceptée	1,6	3,7% (0,3)	0,960 (0,087)	acceptée	0,7	3,7% (0,3)
	74-92	0,878 (0,046)	acceptée	1,6	3,2% (0,6)	0,855 (0,062)	rejetée	0,5	2,9% (0,3)
	60-79	0,848 (0,054)	rejetée	1,6	3,2% (0,4)	0,881 (0,063)	acceptée	0,7	3,1% (0,3)
	80-92	0,898 (0,057)	acceptée	1,5	3,5% (0,6)	0,863 (0,087)	acceptée	0,3	3,3% (0,3)
	86-92	0,935 (0,089)	acceptée	3,6	3,3% (0,6)	0,756 (0,114)	rejetée	1,4	3,0% (0,3)
JAPON	60-92	0,338 (0,073)	rejetée	-	4,9%	0,384 (0,066)	rejetée	-	5,4%
	60-73	0,435 (0,190)	rejetée	-	8,7%	0,396 (0,144)	rejetée	-	9,6%
	74-92	0,318 (0,113)	rejetée	-	3,2%	0,472 (0,093)	rejetée	-	3,2%
	60-79	0,404 (0,099)	rejetée	-	7,0%	0,444 (0,087)	rejetée	-	7,9%
	80-92	0,364 (0,165)	rejetée	-	2,8%	0,363 (0,135)	rejetée	-	3,1%
	86-92	0,454 (0,232)	rejetée	-	2,2%	0,543 (0,270)	acceptée	-	3,2%

Source: Principaux Indicateurs Economiques de l'OCDE.

3.9. Ajustement de l'emploi à l'activité économique dans les services

	période d'estimation	Emploi en nombre de travailleurs				Emploi en nombre d'heures			
		$\rho$ (écart-type)	hypothèse $\rho=1$ à 5%	délai moyen d'ajustement (trimestres)	productivité tendancielle (% par an)	$\rho$ (écart-type)	hypothèse $\rho=1$ à 5%	délai moyen d'ajustement (trimestres)	productivité tendancielle (% par an)
FRANCE (1)	70-92	0,879 (0,071)	acceptée	7,3	2,0% (0,5)	0,870 (0,081)	acceptée	6,8	2,4% (0,5)
	74-92	0,867 (0,081)	acceptée	7,6	1,9% (0,6)	0,881 (0,095)	acceptée	6,4	2,2% (0,5)
	80-92	0,996 (0,088)	acceptée	4,9	1,8% (0,3)	1,058 (0,108)	acceptée	4,3	2,1% (0,3)
	86-92	1,214 (0,109)	acceptée	3,0	1,7% (0,2)	1,213 (0,105)	acceptée	3,2	1,7% (0,2)
RFA (2)	70-92	0,810 (0,139)	acceptée	2,5	1,3% (0,2)				
	74-92	0,929 (0,146)	acceptée	2,4	1,1% (0,2)				
	80-92	1,027 (0,137)	acceptée	1,9	1,1% (0,2)				
	86-92	1,108 (0,364)	acceptée	1,4	1,2% (0,4)				

Sources: modèle MOSAIQUE, OFCE  
comptes nationaux allemands (Statistisches Bundesamt)

(1) Services hors commerce.  
(2) Services hors commerce et transports.

## **Chapitre 4 : Les rigidités du marché du travail**

Que les rigidités des prix et des salaires soient à l'origine de la persistance d'un chômage élevé en Europe est une opinion que partagent sans doute tous les économistes. Les économistes keynésiens en tirent argument pour des politiques macroéconomiques de régulation, les économistes libéraux pour des politiques structurelles d'allègement des coûts salariaux. Ces deux types de politiques correspondent en fait à des rigidités de nature différentes : nominales ou réelles. Les rigidités nominales, c'est-à-dire le fait que les prix et les salaires s'ajustent lentement aux déséquilibres justifient des politiques macroéconomiques pour accélérer le processus de retour au plein emploi. Les secondes, c'est-à-dire les rigidités de prix relatif ou rigidités réelles, justifient des politiques structurelles pour améliorer l'adéquation entre les prix relatifs des facteurs de production et la demande de travail des entreprises.

Une seconde distinction, qui recouvre partiellement la précédente, est la distinction macroéconomique-microéconomique. La persistance du chômage peut résulter d'un déséquilibre global du marché du travail, ou au contraire refléter des déséquilibres plus sectoriels entre l'offre et la demande de travail. On retrouve notamment le thème des contraintes que sont susceptibles de faire peser l'existence du salaire minimum sur les emplois les moins qualifiés. Nous allons examiner successivement ces deux aspects dans ce chapitre.

### **1. L'ajustement des prix et des salaires et le taux de chômage d'équilibre**

Si les prix et les salaires étaient parfaitement flexibles, l'économie ne devrait pas connaître de situation de chômage involontaire prolongée. Lorsque le chômage est supérieur au chômage qui correspond à l'équilibre du marché du travail, la croissance du salaire ralentit ; il en résulte une réduction continue des coûts salariaux qui entraîne à la fois une désinflation et une augmentation de la profitabilité des entreprises. La désinflation augmente la demande globale (notamment la demande adressée aux producteurs nationaux en raison des gains de compétitivité), la profitabilité stimule l'investissement, et ces deux mécanismes devraient ramener les économies au plein emploi. Trois hypothèses peuvent alors expliquer la persistance du chômage :

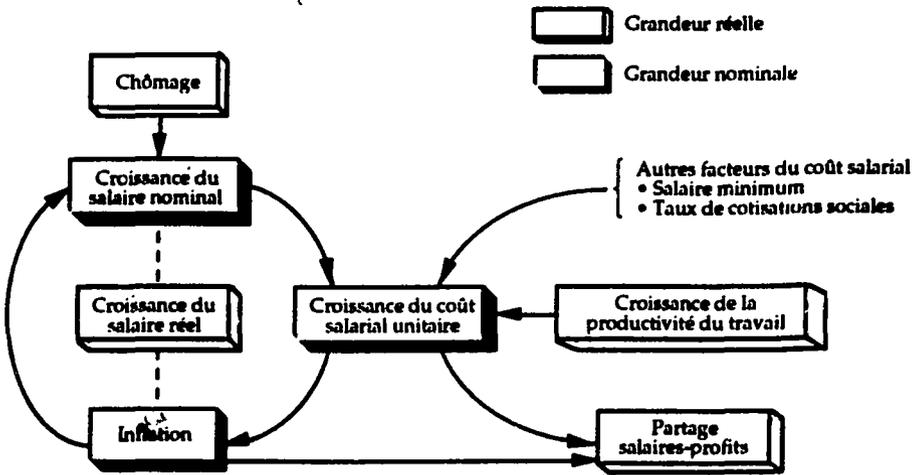
- Les mécanismes précédents fonctionnent mais sont très lents à produire leurs effets, de sorte que le chômage effectif peut se maintenir pendant une longue période au dessus du chômage d'équilibre.

- Pour différentes raisons, notamment la réduction des gains de productivité du travail, le taux de chômage d'équilibre a augmenté dans les années quatre-vingt de sorte que le chômage élevé que nous connaissons n'est pas susceptible d'être résorbé sans coût inflationniste par une stimulation de la demande.
- Une période de chômage prolongée peut conduire à un affaiblissement des mécanismes concurrentiels et notamment de l'influence du chômage sur le salaire réel. Un chômage initialement conjoncturel peut alors se transformer en chômage structurel.

### a) La dynamique inflation chômage

Pour analyser la capacité des mécanismes concurrentiels à ramener les économies au plein emploi, il faut tout d'abord définir le chômage qui correspond à l'équilibre du marché du travail. Il est usuel, dans l'analyse macroéconomique contemporaine, de caractériser celui-ci par le taux de chômage qui n'accélère pas l'inflation. L'évaluation du chômage d'équilibre (appelé parfois chômage naturel) repose fondamentalement sur l'estimation économétrique de deux relations : la Courbe de Phillips, c'est-à-dire la relation qui détermine l'évolution du salaire nominal en fonction du taux de chômage et du taux d'inflation, et la relation déterminant les prix à partir des coûts de production. La figure 4.1 résume les mécanismes mis en jeu par ces deux relations dans le cas d'une économie fermée.

#### 4.1. La dynamique inflation-chômage-répartition des revenus



Une hausse du chômage entraîne une réduction du rythme de croissance du salaire nominal. Pour un taux de croissance de la productivité du travail donné, il va en résulter un ralentissement de la croissance du coût salarial unitaire. Le prix de production s'ajustant progressivement aux coûts, l'inflation va diminuer et, pendant toute la phase d'ajustement la part des profits dans le PIB va augmenter. La réduction de l'inflation se répercute sur le salaire nominal (par le jeu de l'indexation) et accentue encore la désinflation. Une hausse du chômage entraîne donc toujours à court terme une réduction de l'inflation et une hausse de la « profitabilité » des entreprises. Ces deux effets résultent fondamentalement de la réduction des coûts salariaux, c'est-à-dire du fait que la croissance du salaire réel ralentit relativement à celle de la productivité du travail. Cette relation décroissante entre l'inflation et le chômage est parfois appelée par abus de langage

« courbe de Phillips » alors que la courbe de Phillips proprement dite est la relation qui relie l'inflation salariale, le chômage et l'inflation.

**b) La relation inflation-chômage à long terme**

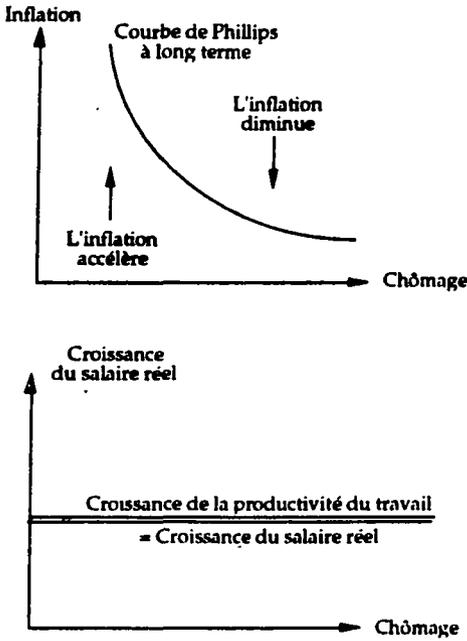
Qu'en est-il à long terme ? Existe-t-il toujours une relation décroissante entre le taux de chômage et le taux d'inflation ? La réponse dépend du degré d'indexation des salaires sur les prix. Dans les deux cas, pour que le taux d'inflation soit stable, il faut que le salaire réel augmente au même rythme que la productivité du travail (la répartition salaires-profits est donc également stable). Lorsque l'indexation des salaires est incomplète (c'est-à-dire lorsque les salariés sont victimes d'illusion monétaire), une hausse du chômage a non seulement un effet transitoire sur la désinflation, mais également un effet permanent. Il existe une relation décroissante entre le taux d'inflation et le taux de chômage en longue période (courbe de Phillips à long terme dans la partie haute de la figure 4.2 a). Le long de cette courbe, le taux d'inflation est stable et d'autant plus faible que le taux de chômage est élevé. Au dessus de cette courbe, le chômage est trop élevé relativement au taux d'inflation et le rythme de l'inflation diminue ; au dessous de la courbe le taux de chômage est trop faible et l'inflation accélère. La dynamique prix-salaire conduit alors toujours vers la courbe d'équilibre ou courbe de Phillips à long terme. Dans un diagramme salaire réel-chômage (partie basse de la figure 4.2 a), la solution d'équilibre à long terme est telle que la croissance du salaire réel est indépendante du chômage et toujours égale au taux de croissance de la productivité du travail.

Les propriétés à long terme sont radicalement différentes lorsque les salariés ne sont pas victimes d'illusion monétaire, c'est-à-dire lorsque l'indexation du salaire nominal sur les prix est égale à l'unité. La figure 4.1 permet de vérifier intuitivement qu'une hausse du taux de chômage entraîne alors une décélération continue de l'inflation. En effet, la réduction du salaire nominal résultant de la hausse du chômage se répercute (avec retard) intégralement sur les prix ; la réduction de l'inflation se répercute en retour intégralement sur les salaires... La courbe de Phillips, qui relie le taux de croissance du salaire nominal au taux d'inflation et au taux de chômage, devient alors une relation décroissante entre le taux de croissance du salaire réel (taux de croissance du salaire nominal diminué du taux d'inflation) et le taux de chômage. Elle est représentée dans la partie basse de la figure (4.2 b). Il existe donc une valeur du taux de chômage telle que la croissance du salaire réel soit égale à la croissance de la productivité du travail. Pour cette valeur du taux de chômage, l'inflation est stable et la répartition salaires-profits est constante.

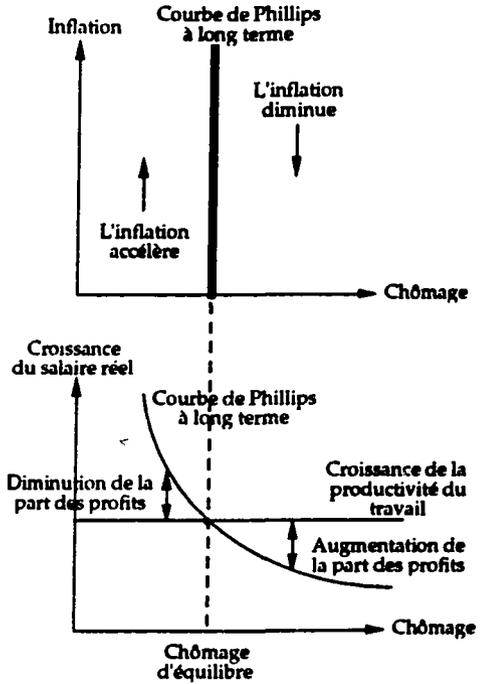
Il n'y a en revanche plus de relation stable à long terme entre le taux de chômage et le taux d'inflation. Dans un diagramme taux de chômage-taux d'inflation (haut de la figure 4.2 b), la courbe de Phillips à long terme est verticale. Lorsque le chômage est supérieur au taux de chômage d'équilibre, l'inflation décélère et la part des profits dans la production augmente. Lorsque le taux de chômage est inférieur au taux d'équilibre, l'inflation accélère et la part des profits diminue.

#### 4.2. La dynamique inflation-chômage et la répartition des revenus à long terme

a) Indexation incomplète des salaires  
ou illusion monétaire :  
dilemme inflation-chômage



b) Indexation totale ou absence d'illusion monétaire :  
le taux de chômage d'équilibre (NAIRU)



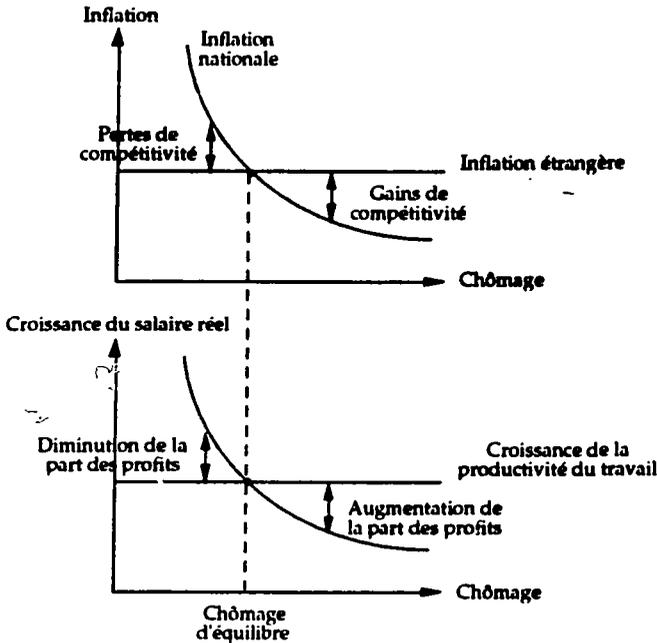
Ainsi, lorsque le salaire est parfaitement indexé sur les prix, il n'existe plus d'arbitrage entre inflation et chômage à long terme. En d'autres termes, le taux d'inflation d'une économie ne dépend pas de son taux de chômage. Il dépend, comme nous le verrons en étudiant les mécanismes qui permettent à l'économie de converger vers le taux de chômage d'équilibre, essentiellement de la politique monétaire. Il est donc exact de dire que, dans ce cas, un taux d'inflation plus faible ne nécessite pas un taux de chômage plus élevé. Mais la désinflation, c'est-à-dire le passage à un rythme d'inflation plus faible, nécessite une hausse transitoire du taux de chômage. Et cette hausse est d'autant plus forte et plus durable que la flexibilité des salaires est faible. En outre, ces mécanismes peuvent être enrayés par une période prolongée de chômage.

#### c) Économie ouverte

Les choses sont un peu différentes en économie ouverte, car l'inflation nationale ne dépend plus uniquement de facteurs internes. Le prix de la consommation dépend en effet à la fois des prix intérieurs et du prix des biens de consommation importés. Même lorsque le salaire est totalement indexé sur les prix, la répercussion des prix nationaux sur les salaires est partielle et on retrouve une relation décroissante à long terme entre le taux d'inflation et le taux de chômage. Lorsque les salaires sont complètement indexés sur les prix de la consommation, le taux de chômage d'équilibre (ou taux de chômage n'accéléralant pas l'inflation) est la valeur du taux de

chômage qui égalise le taux d'inflation national et le taux d'inflation des partenaires commerciaux (haut de la figure 4.3).

### 4.3. Économie ouverte



C'est aussi, comme le montre le bas de la figure 4.3, la valeur du taux de chômage qui égalise le taux de croissance du salaire réel et celui de la productivité du travail. Lorsque le taux de chômage est supérieur au taux de chômage d'équilibre, l'économie tend donc vers une situation où son taux d'inflation est inférieur à celui de ses partenaires et, comme en économie fermée, cette situation s'accompagne d'une augmentation de la part des profits dans la valeur ajoutée des entreprises.

#### **d) Flexibilité des prix et des salaires et retour au chômage d'équilibre : la lenteur du processus d'ajustement**

Nous venons de voir que lorsque le chômage était supérieur au chômage d'équilibre, il devait en résulter simultanément une augmentation de la part des profits dans la valeur ajoutée et un ralentissement de l'inflation. Ces deux effets sont-ils susceptibles de réduire à terme le chômage ?

Si l'investissement des entreprises est contraint par la rentabilité, l'amélioration de la part des profits va engendrer une hausse de l'investissement et simultanément une augmentation de la demande et des capacités de production. L'étude développée dans le chapitre 6 suggère que cet effet « rentabilité » a sans doute contribué à la reprise de l'investissement de la seconde moitié des années quatre-vingt. Mais la plupart des études économétriques confirment que l'effet rentabilité est généralement dominé (sauf dans des périodes très particulières) par les anticipations des chefs d'entreprises sur l'évolution de la demande (ou effet d'accélération).

L'impact de la désinflation sur la réduction ultérieure du chômage n'est guère plus assurée. Quand un pays est seul à connaître un chômage supérieur au chômage d'équilibre, la désinflation relative qui en résulte engendre à terme des gains de compétitivité et des gains de parts de marché qui contribuent à accélérer sa croissance et à réduire le chômage (c'est le mécanisme de la désinflation compétitive). Mais cet effet est évidemment impuissant quand les partenaires connaissent la même situation. Reste alors l'impact de la désinflation sur la demande intérieure. Théoriquement, la désinflation accroît le pouvoir d'achat des éléments de patrimoine qui ne sont pas (ou peu) indexés sur l'inflation. Il devrait en résulter une hausse continue de la demande tant que l'économie souffre d'un chômage supérieur au chômage d'équilibre. Ce phénomène a effectivement joué dans la période de désinflation des années quatre-vingt. La baisse des taux d'épargne s'explique en partie par la moindre nécessité de reconstituer le pouvoir d'achat d'un patrimoine qui n'était plus érodé par l'inflation. Elle a certes permis de soutenir la croissance de la consommation, mais son impact est encore plus modeste que l'effet compétitivité. Mais surtout, comme tous les mécanismes d'ajustement par les prix, ces processus sont extrêmement lents à produire leur effets.

#### **e) Les facteurs qui influencent l'évolution du chômage d'équilibre**

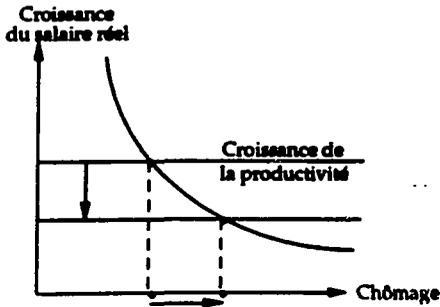
Les quatre principaux facteurs qui influencent l'évolution du chômage d'équilibre sont résumés dans la figure 4.4. Le plus important est la réduction de la croissance de la productivité du travail. Lorsque les négociations salariales ne prennent pas suffisamment en compte les gains de productivité du travail, il faut une augmentation du taux de chômage pour aligner le rythme de croissance du salaire réel avec le nouveau rythme de croissance de la productivité du travail. Une réduction durable de la croissance de la productivité du travail engendre donc une hausse du taux de chômage d'équilibre (figure 4.4.a). Celle-ci peut être atténuée si les gains de productivité du travail se répercutent en partie sur la croissance du salaire réel comme le montre la figure 4.4.b. Elle peut même être totalement effacée lorsque les négociations salariales incorporent entièrement les gains de productivité. La « Courbe de Phillips de long terme » se déplace alors du même montant que la courbe de productivité sans affecter le chômage d'équilibre.

D'autres facteurs peuvent influencer de façon transitoire ou plus permanente le chômage d'équilibre. Ce sont tous les éléments qui interviennent dans la détermination du salaire réel ou du coût salarial des entreprises et qui entraînent un déplacement de la « Courbe de Phillips de long terme » (figure 4.4.c) :

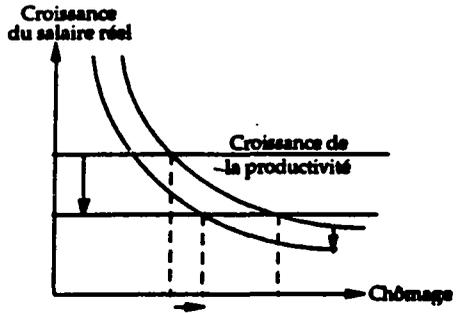
- Hausse du prix relatif des importations de biens de consommation. Les salaires étant généralement indexés sur les prix de la consommation, une hausse du prix relatif des importations engendre une hausse du prix de la consommation relativement au prix de production des entreprises, ce qui augmente la croissance du coût salarial réel des entreprises. Cet effet termes de l'échange a transitoirement augmenté le chômage d'équilibre lors des chocs pétroliers et l'a diminué lors de la baisse des prix du pétrole de 1986.
- Augmentation du taux de cotisations sociales à la charge des employeurs.
- Hausse du pouvoir d'achat du salaire minimum, lorsque celui-ci se répercute sur l'évolution du salaire réel moyen.

#### 4.4. Les facteurs qui influencent le chômage d'équilibre

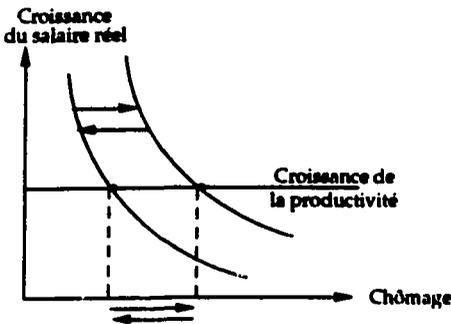
a) Ralentissement de la croissance de la productivité du travail non répercuté sur le salaire



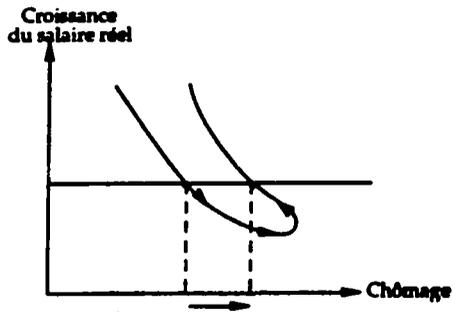
b) Ralentissement de la croissance de la productivité du travail partiellement répercuté sur le salaire



c) Choc transitoire augmentant le coût du travail (hausse du salaire minimum, des cotisations sociales, inflation importée)



d) Hystérésis



Le terme « chômage naturel » parfois utilisé pour caractériser le chômage d'équilibre est assez peu pertinent, car le taux de chômage en question est d'autant moins « naturel » que son augmentation peut résulter simplement de la hausse du taux de chômage effectif. C'est ce qu'exprime la figure 4.4 d : lorsque le taux de chômage effectif augmente, l'impact du chômage sur le salaire réel devient plus faible, par exemple parce que les exclus temporaires du marché du travail tendent à devenir des exclus permanents. De ce fait, lors des phases d'expansion ultérieures, la flexibilité des prix et des salaires ne permet plus de revenir au taux de chômage antérieur. C'est le phénomène qualifié d'hystérésis qui pourrait expliquer la persistance du chômage européen.

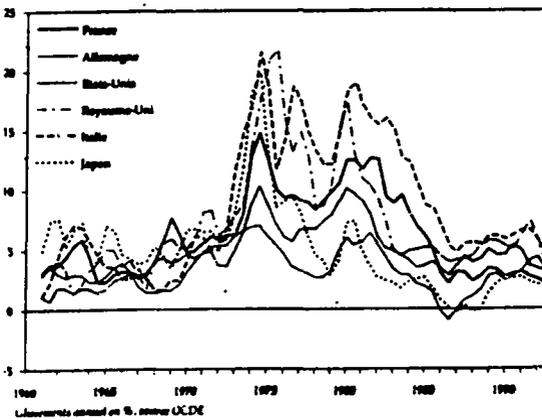
## 2. Une analyse empirique

Avant d'aborder l'étude économétrique des relations de prix et de salaires, et l'évaluation que l'on peut en déduire pour le taux de chômage d'équilibre, il est utile de jeter un regard aux données macroéconomiques. Du côté de l'inflation (graphique 4.5 a), après l'accélération engendrée par les chocs pétroliers de 1974 et 1979, la première moitié des années quatre-vingt a été marquée par une forte désinflation, qui s'est accentuée en 1986 avec la baisse des prix du

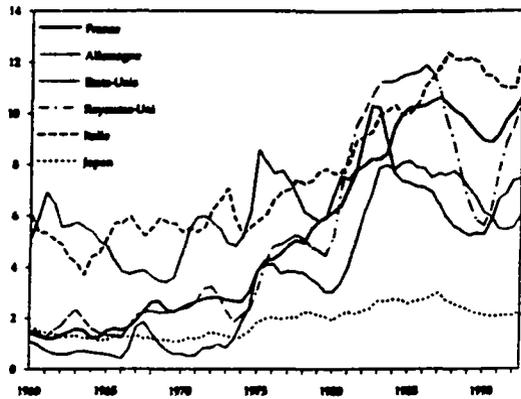
pétrole. Par la suite, l'inflation s'est à nouveau accélérée avec la reprise de la seconde moitié des années quatre-vingt, alors même que le chômage restait élevé dans la plupart des pays (graphique 4.5 b). La France fut l'un des rares pays à avoir connu une stabilité de l'inflation au cours de cette période. Cette accélération eut des composantes transitoires : l'atténuation de l'effet désinflationniste de la baisse des prix du pétrole et du dollar du milieu des années quatre-vingt et les tensions sur les capacités de production lors de la phase de reprise. Mais l'inflation salariale s'est également accentuée dans certains pays, notamment en 1989, suggérant que les taux de chômage observés à la fin de la période d'expansion étaient peu éloignés du chômage d'équilibre.

#### 4.5 : Inflation et chômage

Taux d'inflation  
(hausse des prix à la consommation)



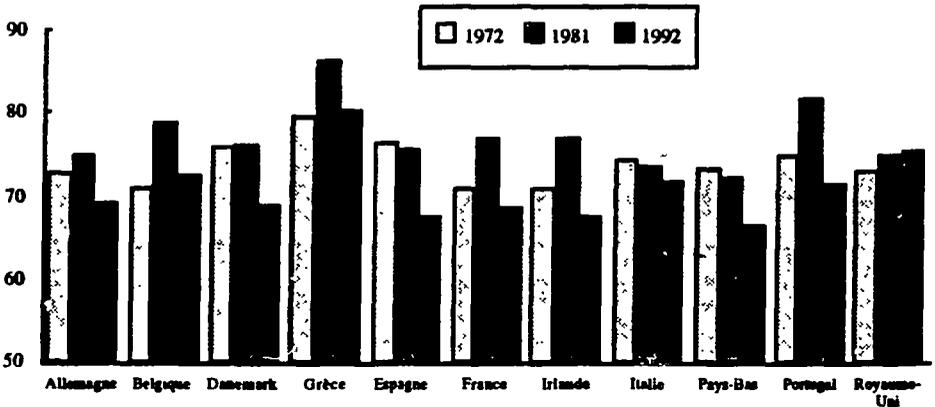
Taux de chômage



Du côté de la répartition des revenus (graphique 4.6), la part des salaires dans le PIB, qui avait augmenté dans presque tous les pays à la suite de chocs pétroliers, a connu une réduction marquée au cours des années quatre-vingt. En 1992, à l'exception du Royaume-Uni de la Belgique et de la Grèce, elle était inférieure à la valeur qui prévalait à la veille du premier choc pétrolier.

Si l'on se fonde sur les variations de la répartition des revenus et les mécanismes précédemment évoqués, on peut en déduire que le taux de chômage d'équilibre a dû être supérieur au taux de chômage effectif dans les années soixante dix et qu'il est devenu inférieur à celui-ci dans les années quatre-vingt, à l'exception du Royaume-Uni.

4.6 : Parts des salaires dans le PIB



a) Chômage et ajustement des salaires : la courbe de Phillips

Le tableau 4.1 présente l'estimation de la relation de salaire dans les sept grands pays industrialisés. Ces estimations utilisent les séries semestrielles de l'OCDE et couvrent la période 1961-1990. Les salaires sont indexés sur les prix de la consommation, sauf au Japon et en Allemagne où l'indexation porte sur le prix du PIB. L'indexation sur les prix est rapide dans la plupart des pays (les rigidités nominales sont faibles), sauf aux États-Unis où les contrats salariaux sont pluri-annuels. A long terme, l'indexation est proche de l'unité aux États-Unis, en Allemagne et en France et n'en diffère pas de façon significative au Japon. Pour ces quatre pays, il est par conséquent possible de calculer un taux de chômage d'équilibre au sens usuel (taux de chômage n'accéléralant pas l'inflation). Pour l'Italie et le Royaume-Uni où l'indexation des prix est inférieure à l'unité, il existerait selon ces estimations, une relation décroissante à long terme entre l'inflation et le chômage. Ce résultat est toutefois controversé. Les estimations réalisées par l'OCDE (Chan-Lee, Coe, Pryves [1987]) conduisent à une indexation unitaire à long terme sur les prix de la consommation. Les estimations réalisées par l'équipe MIMOSA [1992] donnent également une indexation proche de l'unité pour ces deux pays avec le prix du PIB. Mais, quel que soit l'indicateur de prix retenu, l'indexation reste inférieure à l'unité sur les données que nous avons utilisées.

L'impact du chômage sur l'évolution du salaire est relativement proche dans la plupart des pays. Aux États-Unis, en Italie et en France où la relation est linéaire, une hausse d'un point du taux de chômage diminue la croissance du salaire réel de 0,2 à 0,3 % par semestre soit 0,4 à 0,6 % par an. En Allemagne et au Japon, la relation est non linéaire, mais sa linéarisation conduit à un coefficient du même ordre de grandeur en Allemagne dans la dernière décennie et plus élevé au Japon. Une conclusion s'en dégage : la rigidité du salaire n'est pas fondamentalement plus faible en Europe qu'aux États-Unis. En revanche, seul l'écart entre le taux de chômage et son évolution antérieure influence le taux de salaire au Royaume-Uni et la variation du chômage influence également le salaire en Allemagne. Ces deux formulations traduisent le phénomène d'hystérèse (partiel en Allemagne, complet au Royaume-Uni).

### 4.1 Relations de Phillips

	Prix			Chômage				Productivité	Autres	Constante	$\bar{R}^2$	
	à court terme	à long terme	décal	$U^{(***)}$	$\log U$	$1/U$	$\Delta U^{(**)}$				SEE	DW
Etats-Unis 62:2-90:2	0,395 (0,105)	0,947 (0,074)	1,6	-0,282 (0,054)				0,229 (0,068)		2,07 (0,264)	0,802 0,387 2,07	
Italie 60:2-90:2	0,737 (0,069)		0	-0,252 (0,074)						4,35 (0,623)	0,838 1,38 1,74	
Allemagne (RFA) 61:1-90:2	0,970 <sup>(*)</sup> (0,120)		0	-0,524 -0,276 -0,301	-0,524 (0,101)		-1,284 (0,459)	0,260 (0,100)		-1,06 (0,315)	0,755 0,835 2,17	-0,396 (0,128)
France 64:2-90:2	0,433 (0,101)	0,888 (0,073)	0,7	-0,179 (0,042)					SiMIC réel 0,176 (0,046)	2,43 (0,384)	0,931 0,526 1,72	0,444 (0,137)
Royaume-Uni 61:2-90:2	0,717 (0,076)		0				-0,432 (0,202)			2,26 (0,284)	0,820 1,05 1,78	
Japon 65:2-90:2	0,647 <sup>(*)</sup> (0,106)	0,816 (0,115)	0,6	-0,892 -0,521 -0,595		4,52 (1,25)		0,595 (0,132)		-1,67 (0,372)	0,951 0,696 1,66	

(\*) prix du PIB

(\*\*) en Allemagne, différence première du logarithme du taux de chômage, au Royaume-Uni écart du taux de chômage à une moyenne exponentielle (0,35-0,65)

(\*\*\*) dans le cas d'une formulation non linéaire (Allemagne, Japon), il s'agit de la semi-élasticité du salaire nominal au taux de chômage, respectivement au voisinage de la moyenne du taux de chômage sur les périodes 1960-1992, 1980-1992, ou à la fin de 1992

Le résultat concernant le Royaume-Uni est conforme aux estimations généralement effectuées pour ce pays qui mettent toutes en évidence ce phénomène d'hystérèse. De nombreuses estimations mettent également en évidence un certain effet d'hystérèse en Allemagne (Coe [1985], Frantz [1987], Collard et Hénin [1993], Mimosa [1992]). L'effet de la croissance de la productivité du travail sur le salaire est significatif en Allemagne, aux États-Unis et au Japon. Cet impact a pour effet d'atténuer l'impact inflationniste d'un ralentissement des gains de productivité.

#### b) L'ajustement des prix aux coûts de production

Un second type de rigidité concerne l'ajustement du prix au coût de production. La relation habituellement retenue pour décrire cet ajustement est un modèle « à correction d'erreur » qui prend en compte à la fois l'ajustement du taux d'inflation au taux de variation du coût de production unitaire et le fait que le niveau des prix s'ajuste lentement à la hausse des coûts de production. L'estimation est présentée dans le tableau 4.2.

Elle confirme un résultat dont les conséquences ont été analysées par Blanchard et Muet [1993] : la répercussion du taux de variation des coûts de production dans les prix est rapide, mais n'est jamais complète. Le coefficient de répercussion (première colonne du tableau 4.2) est compris entre 0,4 et 0,7 selon les pays. Le fait que le coefficient du terme « à correction d'erreur » soit significativement différent de zéro (deuxième colonne du tableau 4.2); indique qu'une variation du niveau du coût de production n'affecte pas le taux de marge des entreprises à long terme. En revanche, du fait d'un coefficient de répercussion inférieur à l'unité, le changement du rythme d'inflation affecte le taux de marge. Une accélération de l'inflation dégrade durablement le taux de marge des entreprises, alors qu'une désinflation l'améliore durablement. Dans le cas du Royaume-Uni, de l'Italie et des États-Unis où les estimations sont voisines, une accélération d'un point du rythme annuel d'inflation dégrade le taux de marge d'un point<sup>1</sup> ; l'impact est encore plus élevé dans les autres pays. Une analyse effectuée pour la France sur un modèle plus complet montre que cet impact du taux d'inflation sur le taux de marge est le principal facteur expliquant la dégradation du profit des entreprises au début des années quatre-vingt et son rétablissement lors de la désinflation.

Ce résultat, qui traduit implicitement une forte illusion monétaire, peut notamment s'expliquer par un comportement où les entreprises appliquent un taux de marge constant aux coûts unitaires de la période précédente<sup>2</sup> : le coefficient de répercussion du taux d'inflation annuel sur le taux de marge est alors précisément égal à  $-1$ . Un délai d'un an n'est pas déraisonnable ; il correspond à un délai beaucoup plus court si le processus de production d'un bien final met en jeu plusieurs processus intermédiaires. Quoi qu'il en soit, cette non neutralité vis à vis de l'inflation est un phénomène embarrassant pour l'estimation du taux de chômage d'équilibre, car il réintroduit une relation inflation-chômage à long terme (tout comme l'illusion monétaire des salariés dans la relation de salaire). Aussi l'avons nous éliminé quand cela était possible en estimant un modèle de répercussion des coûts dans les prix sans force de rappel du taux de marge (tableau 4.3)

<sup>1</sup> Lorsque les prix et les coûts croissent à taux constant, le modèle s'écrit ( $p$  est le logarithme du prix,  $w$  celui du coût salarial unitaire) :  $\Delta p = \alpha \Delta w - \beta (p - w + m)$ . Si  $\alpha = 1$  le taux de marge est constant, si  $\alpha$  est inférieur à 1, le taux de marge est une fonction décroissante de l'inflation :  $(p - w) = m - [(1 - \alpha) / \beta] \Delta p$ . Avec  $\alpha = 0,7$  et  $\beta = 0,15$ , le coefficient de répercussion est 2 en taux semestriel et 1 en taux annuel.

<sup>2</sup> Si les entreprises appliquent un taux de marge constant au coût unitaire de l'année précédente :  $p = w(-1) + m$ , on constate précisément la non neutralité en question avec un coefficient égal à  $-1$  :  $(p - w) = m - \Delta w$

4.2 Prix de valeur ajoutée : modèle à correction d'erreur

	coût salarial unitaire		constante	$\bar{R}^2$ SEE DW
	répercussion de la variation des coûts	vitesse d'ajustement au taux de marge		
Etats-Unis 61:2-90:2	0,701 (0,057)	0,134 (0,032)	2,92 (0,63)	0,858 0,449 1,55
Italie 61:1-90:2	0,659 (0,056)	0,178 (0,027)	8,47 (1,23)	0,864 1,03 1,64
Allemagne (RFA) 63:1-90:2	0,515 (0,031)	0,027 (0,007)	0,847 (0,082)	0,839 0,349 2,15
France 63:2-90:2	0,602 (0,041)	0,078 (0,015)	6,26 (1,01)	0,871 0,626 1,71
Royaume-Uni 60:2-90:2	0,705 (0,050)	0,145 (0,039)	5,89 (1,32)	0,923 0,735 2,10
Japon 61:1-90:2	0,442 (0,046)	n.s.	0,681 (0,34)	0,855 0,761 1,94

4.3 Prix de valeur ajoutée

	répercussion de la variation du coût salarial unitaire <sup>(*)</sup>			constante	$\bar{R}^2$ SEE DW
	à court terme	à long terme	délai moyen		
Etats-Unis 61:1-90:2	0,612 (0,080)	1,031 (0,056)	0,4	- 0,162 (0,153)	0,863 0,448 1,48
Italie 61:1-90:2	0,553 (0,068)	1,071 (0,056)	0,5	0,26 (0,30)	0,866 1,03 1,45
Allemagne (RFA) 63:1-90:2	0,257 (0,041)	0,651 (0,077)	0,9	0,602 (0,188)	0,822 0,377 1,87
France 63:2-90:2	0,469 (0,063)	0,867 (0,058)	0,5	0,452 (0,28)	0,879 0,611 1,66
Royaume-Uni 60:2-90:2	0,652 (0,066)	0,964 (0,049)	0,5	0,06 (0,22)	0,895 0,857 1,43
Japon 60:2-90:2	0,557 (0,056)	0,644 (0,070)	0,1	0,46 (0,25)	0,833 0,826 1,93

\* dans tous les pays, les fluctuations de la productivité sont lissées dans le coût salarial unitaire

Ce modèle ne prenant en compte que l'impact des variations de coûts sur les variations de prix, conduit à un coefficient de répercussion unitaire dans tous les pays sauf en Allemagne et au Japon. C'est l'hypothèse que nous avons retenue pour l'estimation du taux de chômage d'équilibre.

En utilisant les relations précédemment estimées (y compris une relation liant le prix de la consommation au prix d'importation), on peut donner une évaluation du taux de chômage d'équilibre dans les six grands pays industrialisés. La méthode de calcul revient à évaluer le taux de chômage qui, à chaque période, stabiliserait l'inflation salariale (NAWRU : Non Accelerating Wage Rate of Unemployment), ou l'inflation (NAIRU : Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment), compte tenu de l'évolution de la productivité du travail, des différents chocs de prix relatifs (variations des termes de l'échange, hausse des taux de cotisations sociales) et de l'éventuel effet d'hystérèse.

Les deux pays pour lesquels cette notion de chômage n'accélérait pas l'inflation est directement compatible avec les estimations précédentes sont la France et les États-Unis

**c) Les États-Unis : fluctuations du chômage autour d'un chômage d'équilibre stable**

Le tableau 4.4 présente l'estimation du taux de chômage n'accélérait pas l'inflation salariale aux États-Unis. Le phénomène qui apparaît clairement dans cette estimation est que, si l'on excepte la brève période des deux chocs pétroliers, le taux de chômage d'équilibre est relativement stable au voisinage de 6 %. Du milieu des années soixante jusqu'au premier choc pétrolier, la croissance américaine est forte, stimulée par des politiques de relance, puis par les dépenses militaires liées à la guerre du Viêt-Nam. Tout au long de cette période l'inflation salariale accélère de façon continue. L'analyse généralement faite aujourd'hui est que le faible taux de chômage que connaît alors l'économie américaine (4,3 % en moyenne) correspond à une situation de plein emploi inflationniste. C'est ce que confirme l'estimation réalisée qui situe ce taux de chômage près de deux points en dessous du seuil de chômage n'accélérait pas l'inflation (6,2 %). Cette situation perdure lors du premier choc pétrolier, malgré la hausse du chômage, en raison de l'augmentation du taux de chômage d'équilibre due à la détérioration des termes de l'échange et au ralentissement des gains de productivité.

**4.4. Taux de chômage n'accélérait pas l'inflation : États-Unis**

	Niveaux		Variation par rapport à la période précédente			
	Taux de chômage observe	NAWRU	NAWRU	Productivité du travail	Termes de l'échanges	Autres éléments du coût salarial
Période :						
1965-1972	4,3	6,2				
1972-1976	6,4	7,9	1,7	1,7	1,2	- 1,2
1977-1979	6,3	7,4	- 0,5	0,5	- 0,8	- 0,2
1980-1985	8,1	6,8	- 0,6	0,5	- 0,7	- 0,4
1986-1991	6,0	6,2	- 0,6	- 1,1	0,3	0,2
1992	7,4					

Source : Calculs des auteurs.

Après le second choc pétrolier, l'économie américaine connaît une désinflation marquée. L'appréciation du dollar permet de bénéficier d'une désinflation importée qui contribue à la réduction du chômage d'équilibre (6,8 % de 1980 à 1985) alors que le taux de chômage effectif augmente (8,1 %). Dans la seconde moitié des années quatre-vingt l'évolution des termes de l'échange redevient légèrement défavorable du fait de la dépréciation du dollar vis à vis des monnaies européennes, mais l'accélération des gains de productivité permet au chômage d'équilibre de revenir au voisinage de 6 % soit légèrement au dessus du chômage observé. Après la récession de 1990-1991, le taux de chômage (qui culmine à 7,4 % en moyenne en 1992) était supérieur d'un point à un point et demi au chômage d'équilibre.

**d) Écart au chômage d'équilibre et désinflation compétitive : le cas de la France**

La France a connu des évolutions très différenciées au cours des vingt dernières années. Tout d'abord une inflation élevée et une dégradation de la rentabilité des entreprises, depuis le premier choc pétrolier jusqu'au tournant de politique économique de 1983. Ensuite une forte désinflation, accompagnée d'un rétablissement spectaculaire de la part des profits. Ces évolutions contrastées dans un contexte d'augmentation quasi continue du chômage s'expliquent bien par les écarts au chômage d'équilibre (tableau 4.5). Le taux de chômage d'équilibre qui était proche du taux de chômage effectif (2 % environ) avant le premier choc pétrolier a connu une forte augmentation en 1973-1974. Le ralentissement des gains de productivité (non répercutés sur la croissance du salaire réel) et la détérioration des termes de l'échange (répercutée sur le coût salarial en raison de l'indexation des salaires sur les prix de la consommation) nécessitaient une forte hausse du chômage pour enrayer l'inflation salariale. Or, jusqu'en 1983, la croissance du chômage, quoique forte, reste inférieure à la hausse du taux de chômage non inflationniste.

**4.5. Taux de chômage n'accélérant pas l'inflation : France**

	Niveaux		Variation par rapport à la période précédente				
	Taux de chômage	NAWRU	NAWRU	Productivité du travail	Termes de l'échanges	Autres éléments du coût salarial	Salaire minimum
Période :							
1966-1972	2,4	2,0					
1973-1974	2,8	7,6	5,6	2,0	3,6	-1,6	1,7
1975-1979	4,9	7,8	0,2	3,6	-3,3	2,4	-2,5
1980-1983	8,0	9,9	2,1	0,9	1,6	-1,4	1,0
1984-1987	7,5	4,8	-5,1	1,3	-3,3	-2,0	-1,1
1988-1991	10,2	5,3	0,5	-1,5	1,6	0,8	-0,4
1993	12,5						

Source : Calculs des auteurs.

La situation s'inverse avec le tournant de politique économique de 1983. La rigueur salariale, combinée à l'impact favorable des termes de l'échange entraîne une baisse du seuil de chômage n'accélérant pas l'inflation tandis que le chômage effectif augmente. Même si la désinflation française du début des années quatre-vingt a partiellement reposé sur les effets favorables de la désindexation, c'est principalement la hausse du chômage et son écart au taux de chômage d'équilibre qui permet à la France de rejoindre le taux d'inflation de ses partenaires, puis de conserver un faible taux d'inflation, alors que celle-ci s'accélérait dans la plupart des pays dans la seconde moitié des années quatre-vingt. La stratégie de désinflation compétitive française est une illustration (presque) parfaite de la lenteur des mécanismes de marchés à ramener une économie au plein emploi. Si l'on fait abstraction du handicap initial d'une inflation supérieure

aux partenaires, qui conduisit à une forte détérioration de la compétitivité jusqu'en 1987, la compétitivité française s'est continuellement améliorée depuis cette date, jusqu'aux dévaluations de l'automne 1992. Mais, l'évaluation des effets de la compétitivité sur le chômage (voir Blanchard et Muet [1993]) montre qu'il faut accumuler dix points de compétitivité pour diminuer le chômage d'un point.

*e) L'Italie : hausse du chômage n'accéléral pas l'inflation ou coût élevé en chômage de la désinflation ?*

L'estimation de la courbe de Phillips en Italie met en évidence une sous indexation des salaires sur les prix qui traduit un dilemme inflation-chômage sur la période d'estimation. On peut encore calculer un taux de chômage d'équilibre, c'est-à-dire tel que le rythme d'inflation soit stable, mais ce chômage d'équilibre est d'autant plus élevé que le taux d'inflation est faible. Réduire l'inflation aurait donc non seulement un coût transitoire en terme de chômage, mais un coût permanent. Pour cette raison, nous avons donné deux estimations du chômage d'équilibre pour l'Italie. La première retient la courbe de Phillips estimée avec sous indexation (illusion monétaire). La seconde correspond à une courbe de Phillips dans laquelle a été imposée la contrainte d'une indexation complète. Le taux de chômage d'équilibre correspondant est le taux de chômage n'accéléral pas l'inflation salariale (NAWRU).

*4.6 Taux de chômage d'équilibre avec illusion monétaire ou taux de chômage n'accéléral pas l'inflation : Italie*

	Niveaux		Variation par rapport à la période précédente				
	Taux de chômage	Chômage d'équilibre	Chômage d'équilibre	Productivité du travail	Termes de l'échanges	Autres éléments du coût salarial	Taux d'inflation
<b>Illusion monétaire</b>							
1970-1974	5,8	4,4					
1975-1979	7,0	2,1	- 2,3	3,0	- 1,0	- 1,9	- 2,3
1980-1984	9,1	7,0	4,9	1,0	0,1	2,1	1,7
1985-1992	11,5	11,5	4,4	0,8	- 0,8	0,9	4,3
<b>NAWRU :</b>							
1970-1974	5,8	6,0					
1975-1979	7,0	6,0	0	3,5	- 1,2	- 2,3	—
1980-1984	9,1	9,7	3,7	1,1	0,1	2,5	—
1985-1992	11,5	9,8	0,1	- 0,1	- 0,9	1,0	—
<b>Chômage 1993</b>	12,5						

Source : Calculs des auteurs.

Si l'on retient la première hypothèse (illusion monétaire), le phénomène marquant est évidemment le coût en chômage de la désinflation (dernière colonne du tableau 4.6). Cumulé depuis la période 1970-1974, ce coût représente une hausse de 4 points du taux de chômage, c'est-à-dire les 4/6 de l'augmentation du chômage d'équilibre (ou du chômage effectif puisque les deux évoluent parallèlement). Si l'on élimine l'illusion monétaire, la hausse du taux de chômage n'accéléral pas l'inflation serait due principalement au ralentissement des gains de productivité du travail. Comme en France, mais avec plus de retard, le taux de chômage effectif serait devenu supérieur au taux de chômage n'accéléral pas l'inflation, l'écart s'établissant à un peu moins de deux points au cours des 7 dernières années (mais plus de 3 points en 1993). Cet

écart expliquerait la désinflation des années quatre-vingt en Italie, mais comme nous l'avons indiqué précédemment, on ne peut exclure que le coût en terme de chômage de la désinflation n'ait pas été plus élevé que ce qu'indique cet écart.

**f) L'effet d'hystérèse : l'Allemagne ?...**

L'estimation de la courbe de Phillips au Royaume-Uni et, au moins partiellement, celle de l'Allemagne, font apparaître un effet de persistance ou d'hystérèse qui se traduit par un taux de chômage d'équilibre qui augmente avec le taux de chômage effectif.

Le tableau 4.7 présente trois estimations du taux de chômage n'accéléralant pas l'inflation en Allemagne. La première correspond à la courbe de Phillips estimée et présentée dans le tableau 4.1. Dans cette estimation, le principal facteur d'augmentation du taux de chômage d'équilibre est l'effet d'hystérèse. La seconde élimine l'effet d'hystérèse en retenant une relation de Phillips dans laquelle seul le niveau du chômage influence la croissance du salaire réel. La dernière est identique à la précédente, mais elle élimine également la répercussion incomplète des coûts dans les prix qui a pour conséquence qu'une décéléralation de l'inflation augmente simultanément et durablement la part des profits dans la valeur ajoutée des entreprises et le chômage d'équilibre (mais cet effet est modeste sur le chômage d'équilibre).

**4.7. Chômage observé et chômage d'équilibre en Allemagne de l'Ouest**

Période :	Taux de chômage	Chômage d'équilibre (NAWRU)		
		Non neutralité des prix et hystérèse	Non neutralité des prix sans hystérèse	Neutralité des prix sans hystérèse
1964-1973	0,9	1,0	1,7	3,2
1973-1979	3,4	3,0	2,1	3,9
1980-1991	6,6	6,6	6,0	5,5

Source : Calculs des auteurs.

On voit que, même en éliminant l'effet d'hystérèse, le taux de chômage effectif en Allemagne n'a jamais été fortement éloigné du taux n'accéléralant pas l'inflation. L'Allemagne n'a pas dû, comme la France supporter une forte augmentation du chômage dans les années quatre-vingt pour réduire son inflation, car la nature des négociations salariales la prémunissait contre des chocs d'offre. D'une part, la prise en compte des gains de productivité du travail dans les négociations salariales a atténué la hausse du chômage d'équilibre résultant du ralentissement de la productivité. D'autre part, l'indexation des salaires sur le prix du PIB, a éliminé l'inflation importée, de sorte que les chocs pétroliers n'ont pas entraîné d'accéléralation marquée de l'inflation (et par conséquent de hausse du chômage pour freiner l'inflation).

Ces estimations montrent qu'à la fin de la phase d'expansion résultant notamment de la réunification allemande, la partie occidentale de l'Allemagne avait rejoint, et était même au dessous du seuil de chômage n'accéléralant pas l'inflation salariale. L'inflation s'est en effet fortement accélérée en 1991 à la fois en raison des tensions sur les capacités de production et des tensions sur le marché du travail qui ont entraîné une « explosion » des revendications salariales.

**g) ... et le Royaume-Uni**

C'est au Royaume-Uni que le phénomène de persistance ou d'hystérèse est le plus caractéristique. L'impact des facteurs expliquant l'évolution du taux de chômage d'équilibre est pratiquement toujours négligeable comparé à l'effet d'hystérèse. Comme en Italie, la courbe de Phillips estimée correspond à une indexation incomplète des prix qui introduit un coût persistant, en terme de chômage, à une réduction de l'inflation. Mais le fait que la croissance des salaires ne dépende que de la variation du taux de chômage, qui caractérise l'effet d'hystérèse, introduit en tout état de cause un coût permanent en terme de chômage à toute politique de réduction de l'inflation. C'est ce qui apparaît dans le tableau 4.8. Le chômage d'équilibre est toujours très proche du chômage effectif. Dans l'hypothèse d'illusion partielle (illusion monétaire) la montée du chômage d'équilibre résulte de la persistance à un moindre degré de la réduction de l'inflation. En l'absence d'illusion monétaire le phénomène dominant de la hausse du chômage d'équilibre reste la persistance d'un chômage élevé. Le tableau 4.1 montre que l'impact instantané du chômage sur le salaire (et donc sur l'inflation) est deux fois plus fort au Royaume-Uni qu'en France, en Italie ou même aux États-Unis, mais il n'est pas durable. Ce fort impact à court terme du taux de chômage, combiné à un changement d'indexation privilégiant le prix du PIB, pourrait expliquer notamment le fait que la forte dévaluation de la Livre de l'automne 1992 n'ait pas entraîné (pour l'instant) d'accélération de l'inflation.

Dans un pays où l'effet de persistance ou d'hystérèse est dominant, la seule façon de réduire à terme le taux de chômage n'accéléralant pas l'inflation consiste à réduire le chômage. Cette réduction à un coût transitoire en terme d'accélération de l'inflation, mais c'est un coût qu'il faut accepter pour retrouver une situation de faible chômage et de faible inflation.

**4.8. L'effet d'hystérèse au Royaume-Uni**

Période :	Taux de chômage	Hystérèse et illusion monétaire			Hystérèse sans illusion monétaire	
		Chômage d'équilibre	Variation période précédente		NAWRU	Variation / période précédente due à l'hystérèse
			Effet de l'hystérèse	Effet de l'inflation		
1964-1973	2,2	2,6	—	—	2,7	—
1973-1979	3,7	2,1	1,2	- 2,2	4,5	1,2
1980-1991	8,7	8,0	5,0	+ 2,0	8,3	5,0

Source : Calculs des auteurs

**h) Le Japon : faible inflation et chômage inférieur au chômage d'équilibre**

Le très faible taux d'inflation que connaît le Japon, hors la brève — mais forte — inflation engendrée par le premier choc pétrolier, s'expliquerait par un taux de chômage effectif presque toujours inférieur au chômage d'équilibre. Le fait que nous ayons pris en compte dans l'estimation, le prix du PIB et non celui de la consommation, correspond bien à la situation qui prévaut actuellement. Mais, cette hypothèse ne permet pas de rendre compte de la hausse transitoire de chômage d'équilibre en 1974 (elle est partiellement prise en compte dans les termes « autres facteurs du coût salarial »). Quoi qu'il en soit, le phénomène dominant au Japon est le faible niveau du taux de chômage n'accéléralant pas l'inflation et le niveau encore plus faible du chômage effectif (avec toutefois les nuances évoquées au chapitre 2), qui expliquerait

la tendance à une désinflation persistante en même temps que le très faible taux d'inflation japonais.

#### 4.9. Le Japon

	Taux de chômage	NAWRU	Variation par rapport à la période précédente			
			NAWRU	Productivité du travail	Autres éléments du coût salarial	Non neutralité de l'inflation
Période :						
1967-1973	1,2	1,1	—	—	—	—
1974-1979	1,9	1,7	0,6	1,5	- 1,7	0,8
1980-1991	2,4	1,9	0,2	0,1	- 1,0	1,1

Source : Calculs des auteurs.

### 3. Structure des salaires et structure du chômage

L'analyse précédente montre notamment qu'à l'échelle macroéconomique, la rigidité des salaires ne paraît guère plus forte en Europe qu'aux États-Unis. Lorsqu'on distingue en revanche l'évolution des rémunérations par qualifications, le trait marquant est le fort accroissement des inégalités salariales aux États-Unis, qui contraste avec un élargissement beaucoup moins marqué de l'éventail des salaires européens. Le fait que le chômage élevé concerne principalement les travailleurs non qualifiés et plus particulièrement les jeunes pourrait être ainsi attribué aux rigidités qu'introduit l'existence d'un salaire minimum sur l'ajustement du marché du travail. En empêchant les salaires relatifs de s'ajuster, le salaire minimum conduirait à la hausse du chômage des travailleurs non qualifiés.

#### a) Les causes de l'augmentation du chômage des travailleurs non qualifiés

La concentration du chômage sur les travailleurs non qualifiés peut traduire simplement le fait que la persistance d'un chômage élevé conduit au remplacement de travailleurs moins qualifiés par des travailleurs plus qualifiés. Face à un chômage massif, les salariés postulent pour des postes inférieurs à leur niveau de qualification. Les entrepreneurs privilégiant pour un salaire donné les qualifications les plus fortes, il est normal que le chômage se reporte, du haut en bas de l'échelle des qualifications, sur les travailleurs les moins qualifiés. Selon cette interprétation, le chômage élevé des travailleurs non qualifiés ne serait que la conséquence du chômage massif et non celle d'une rémunération trop élevée du travail non qualifié relativement à sa productivité marginale. Dans une certaine mesure ce processus restaure d'ailleurs une flexibilité salariale : le salaire baisse relativement au niveau de qualification dans les périodes de fort chômage et augmente dans les périodes de diminution du chômage.

Par ailleurs, le niveau élevé des charges sociales portant sur le travail introduit une distorsion entre le coût privé et le coût social du travail. Cette distorsion est particulièrement inopportune dans une situation de chômage massif et peut affecter plus particulièrement les travailleurs non qualifiés si le salaire minimum est une contrainte sur la demande de travail non qualifié des entreprises.

**b) Coût privé et coût social de la main-d'œuvre**

Dans une situation de plein-emploi, les prélèvements sociaux portant sur le travail n'introduisent pas de distorsion entre le coût de l'embauche d'un travailleur pour l'entreprise et le coût d'opportunité de l'embauche pour la collectivité. Pour les travailleurs pleinement employés à leur niveau de qualification, ce coût d'opportunité est égal au coût du salarié d'une entreprise concurrente, de sorte que les prélèvements sur le salaire n'entraînent pas de distorsion entre les deux coûts (ils affectent en reychance le coût relatif du travail par rapport à d'autres facteurs de production et notamment le capital). Dans une situation de sous-emploi, le coût d'opportunité de l'embauche d'un travailleur au chômage est égal à l'écart entre le revenu net d'un salarié et le revenu net d'un chômeur.

Le tableau 4.10 indique les taux de cotisations sociales, le taux moyen d'imposition du revenu des ouvriers, ainsi que le total des prélèvements en % du coût salarial ouvrier. Le total des prélèvements est de 40 % en moyenne en Europe communautaire alors qu'il n'est que de 16 % au Japon et 25 % aux États-Unis. Si le coût de l'embauche est 100 pour l'entreprise, le revenu net du salarié est 60. Le revenu net d'un chômeur est en moyenne égal à 40 % du revenu net d'un salarié, soit 24. Le coût d'opportunité de l'embauche d'un chômeur pour la société est donc 36 (60 - 24) et l'écart entre le coût de l'embauche pour l'entreprise (100) et le coût d'opportunité de l'embauche pour la société (36) représenterait ainsi près des deux tiers du coût de l'embauche pour l'entreprise (64, soit la somme des prélèvements 40 % et des allocations chômage 24 %).

Ce calcul ne tient pas compte du fait que plus de la moitié des embauches concernent des travailleurs ayant déjà un emploi. En corrigeant l'évaluation précédente de ce facteur, c'est-à-dire en divisant par deux les allocations chômage, Drèze, Malinvaud et alii (1994) obtiennent une évaluation de l'écart entre coût privé et coût social présentée dans la dernière colonne du tableau 4.10. En admettant que le chômage concerne uniquement les travailleurs peu qualifiés et que le coût du travail non qualifié soit la cause principale du chômage de cette catégorie, il est évidemment pertinent de réduire l'écart entre le coût privé et le coût d'opportunité de l'embauche du travail non qualifié.

4.10. taux de prélèvement total et écart entre le coût privé et le coût social en % du coût salarial ouvrier en 1991

En %

	Taux de cotisations sociales (% salaire brut)		Taux moyen d'impôt sur le revenu	Taux moyen de prélèvement (% coût privé)	Écart entre le coût privé et le coût social
	Employeur	Employé			
Belgique	41,9	12,1	11,6	46,2	57,0
Danemark	0,0	2,5	36,0	38,5	50,8
France	43,8	17,1	1,0	43,1	54,5
Allemagne	18,2	18,2	8,7	38,1	50,5
Irlande	12,2	7,8	16,4	32,4	45,9
Italie	50,1	9,0	14,2	48,9	58,1
Pays-Bas	10,8	10,7	32,5	48,8	59,0
Portugal	24,5	11,0	0,9	29,2	43,4
Royaume-Uni	10,4	7,6	15,5	30,3	44,2
Communauté européenne	24,2	10,2	14,3	38,8	52,0
États-Unis	7,7	7,7	11,3	24,8	39,8
Japon	7,6	7,0	2,4	15,8	32,6

Sources : OCDE, 1992 ; Drèze, Malinvaud et alii, 1994 pour la dernière colonne.

Il est beaucoup plus délicat d'évaluer les conséquences de cet écart entre coût privé et coût social (et par conséquent de sa réduction éventuelle) sur le chômage des travailleurs les moins qualifiés. Les travaux économétriques portant sur l'élasticité de la demande de travail des entreprises au coût salarial sont peu concluants et, comme nous allons le voir en évoquant le problème du salaire minimum, la structure du chômage est relativement voisine dans des pays où l'éventail des salaires est fort ou au contraire très resserré. Un exercice a été mené par la DGII de la Commission Européenne en retenant une fonction de production à quatre facteurs (capital, énergie, travail qualifié et non qualifié) et une élasticité de substitution entre travail qualifié et non qualifié égale à 0,5 à court terme et 1,5 à long terme. Selon cette étude, un allègement de 10 % du coût du travail non qualifié financé par une taxe sur l'énergie (CO2) augmenterait l'emploi de 0,7 % au terme d'un an et 2 % après 4 ans.

Un exercice similaire a été réalisé par l'OFCE et le CEPII (voir Équipe MIMOSA [1994] page 198) en distinguant neuf catégories de travail et en supposant que l'élasticité de substitution est forte (1,4) entre deux catégories voisines et décroît pour tendre vers 0,1 entre deux catégories extrêmes. Avec cette hypothèse, un allègement de cotisations employeurs ramenant ce taux à 7 % pour les salariés payés au SMIC (soit un allègement de 23 % du coût salarial) compensé par une augmentation du taux de cotisations sociales sur les hauts salaires (elles passent de 40 à 50 % au delà de 2 fois le SMIC) permettrait d'augmenter en moyenne l'emploi total de 2 %. On peut préférer une compensation de la mesure d'allègement par une TVA sociale, mais elle a à peu près le même effet à long terme qu'une hausse des cotisations.

Ces évaluations, qui reposent sur des élasticités de substitution relativement fortes, constituent très certainement des majorants à l'effet qu'on peut attendre de telles mesures. Une première conclusion s'en dégage : l'allègement de cotisations sociales sur le travail non qualifié doit être important pour que l'effet soit significatif. La seconde conclusion est que même une mesure de grande ampleur, ne peut être la solution au problème du chômage européen.

### **c) Salaire minimum et structure du chômage**

Le salaire minimum est-il l'une des causes majeures du niveau élevé du chômage des travailleurs non qualifiés dans la Communauté ? Ce problème a été longuement étudié dans l'un des chapitres du rapport du Groupe International de Politique Économique de l'OFCE dont nous nous bornerons à reprendre les conclusions. Dans un pays où le salaire minimum est contraignant, la croissance des inégalités devrait être atténuée par le salaire minimum. En contrepartie, la contrainte pourrait expliquer l'augmentation du chômage des catégories les moins qualifiées.

L'augmentation des inégalités salariales est une caractéristique générale de la dernière décennie. Elle a été particulièrement forte au Royaume-Uni et aux États-Unis, plus modérée en Europe continentale. Elle peut résulter, soit d'une modification de la structure de l'offre de travail (démographie, immigration, augmentation des taux d'activité féminins), soit d'une modification de la demande de travail. Du côté de la demande, l'intensification de la concurrence des pays à bas salaires peut avoir conduit à une forte diminution de la demande de travail pour la main-d'œuvre non qualifiée, entraînant une montée du chômage dans les pays où le salaire minimum est contraignant, ou une baisse des rémunérations dans les pays où le salaire minimum est soit inexistant soit trop faible pour exercer une véritable contrainte.

La comparaison des structures du chômage par qualification, montre cependant que l'importance relative du chômage des travailleurs non qualifiés est un phénomène général, relativement indépendant de l'existence d'un salaire minimum. Il est pratiquement aussi élevé au Royaume-Uni, qui ne possède pas de législation relative au salaire minimum, qu'en France

En conclusion, même si le salaire minimum a parfois contribué à la montée du chômage des jeunes non qualifiés, les avantages de l'existence d'un salaire minimum pour la cohésion sociale et pour l'incitation au travail justifient qu'il soit préservé. Les effets défavorables sur l'emploi pouvant être corrigés par des subventions à l'emploi telles que celles qui ont été évoquées dans la section précédente.

## **Conclusion**

L'étude de la dynamique des prix et des salaires et l'évaluation du taux de chômage n'accélération pas l'inflation dans les six grands pays industrialisés conduit à deux conclusions principales.

La première concerne l'importance de la flexibilité des salaires en Europe et aux États-Unis. A l'échelle macroscopique, les rigidités salariales ne sont pas fondamentalement plus fortes en Europe qu'aux États-Unis. Ce n'est pas un ajustement plus rapide des salaires qui explique la faible persistance du chômage aux États-Unis. Une étude de l'ajustement de l'emploi dans les États américains lors d'un choc défavorable (Blanchard et Katz [1992]) montre que les mécanismes d'ajustements par la flexibilité des salaires et la compétitivité relative sont du même ordre de grandeur que ceux que l'on peut trouver entre États européens. En revanche, lors d'un choc défavorable, le chômage n'a pas, dans les États américains, la persistance que l'on observe en Europe, en raison de la forte mobilité de la main-d'œuvre entre États. Un premier élément de persistance pourrait résulter du fait que des chocs asymétriques frappant les pays européens ne peuvent être résorbés par la mobilité de la main-d'œuvre. Si celle-ci est élevée à l'intérieur des états nations, elle est relativement faible entre nations européennes.

La seconde conclusion concerne le coût en chômage de la désinflation des années quatre-vingt. Théoriquement, ce coût n'est que transitoire si les agents ne sont pas victimes d'illusion monétaire. L'étude économétrique montre qu'il existe toutefois de fortes présomptions pour que les agents aient été victimes d'illusion monétaire sur une période marquée par des changements aussi radicaux dans le rythme d'inflation. Mais, même si l'on fait abstraction de l'illusion monétaire en contraignant suffisamment les résultats empiriques, les mécanismes d'ajustement sont suffisamment lents, pour qu'une désinflation soit toujours coûteuse en terme de chômage. Ce coût peut même devenir prohibitif si la persistance du chômage enraye les mécanismes susceptibles de le résorber ultérieurement. C'est le phénomène d'hystérèse, dont la trace est clairement perceptible dans les estimations concernant deux des quatre pays européens étudiés (Allemagne et surtout Royaume-Uni).

Si l'on excepte le phénomène d'hystérèse, la montée du chômage d'équilibre ou taux de chômage n'accélérait pas l'inflation, a résulté principalement de deux facteurs :

- un ralentissement des gains de productivité non pris en compte dans les négociations salariales, qui nécessitait de ce fait une hausse du chômage pour aligner la croissance du salaire réel sur le nouveau rythme de croissance de la productivité.
- l'effet de la détérioration des termes de l'échange, qui a exercé une pression inflationniste, mais transitoire lors des deux chocs pétroliers, dans les pays où le salaire était indexé sur les prix de la consommation.

La situation des pays européens est assez contrastée, aujourd'hui, relativement au seuil de chômage qui n'accélérerait pas l'inflation. Le taux de chômage effectif en France est très supérieur au taux de chômage d'équilibre (plus de 5 à 6 points), ce qui expliquerait notamment le succès de la stratégie de désinflation compétitive dans la seconde moitié des années quatre-vingt<sup>3</sup>. L'Italie est dans une situation moins favorable, mais le taux de chômage actuel est encore supérieur de 2 à 3 points au taux d'équilibre. En Allemagne et au Royaume-Uni une réduction du chômage buterait assez rapidement sur le seuil de chômage non inflationniste, mais celui-ci dépend très largement du chômage effectif, de sorte qu'une accélération de la croissance n'aurait qu'un effet transitoire sur l'inflation.

Il semble difficile d'attribuer l'ampleur du chômage européen à la législation relative à la protection de l'emploi, à la générosité de la protection sociale ou encore à l'existence d'un salaire minimum. Tout au plus convient-il de remarquer que tous les facteurs institutionnels qui contribuent à accentuer la distinction entre personnes employées et candidats à l'embauche contribuent à retarder les ajustements du marché du travail. Ces facteurs pourraient avoir contribué, à l'échelle macroéconomique, à la persistance du chômage telle qu'elle est appréhendée à travers le phénomène d'hystérèse. Mais l'existence d'un salaire minimum est un puissant facteur d'incitation au travail et un facteur de cohésion sociale. Si l'on veut en limiter les effets défavorables sur l'emploi des travailleurs les moins qualifiés la solution la plus efficace est de subventionner l'emploi non qualifié.

---

<sup>3</sup> Contrairement à ses partenaires, la France n'a pas connu d'accélération de l'inflation au cours de cette période, de sorte que sa compétitivité s'est améliorée de façon continue jusqu'aux dévaluations compétitive de 1992.

## **Chapitre 5 : Quel est l'impact des échanges commerciaux avec les pays d'Asie en développement sur l'emploi en Europe ? <sup>1</sup>**

Alors que la croissance européenne atteignait à peine 2,5 % dans la décennie quatre-vingt, comme dans la plupart des pays développés à l'exception du Japon (plus de 4 % en moyenne), et que celle des PVD d'Afrique et d'Amérique latine était inférieure à leur croissance démographique, les nouveaux pays industriels (NPI) d'Asie se sont distingués par une croissance moyenne de l'ordre de 7 %. La croissance des pays d'Asie s'est progressivement diffusée des NPI de la première génération (Corée du Sud, Hong-Kong, Singapour, Taiwan) à ceux de la deuxième génération (Thaïlande, Malaisie, Philippines) puis aux autres pays (Chine, Inde, Indonésie). Les NPI d'Asie ont choisi un développement axé sur les exportations, contrairement à l'Amérique latine qui poursuivait une stratégie de substitution d'importations. Dans le même temps, ils ont su protéger leurs marchés intérieurs par des barrières tarifaires élevées, particulièrement aux premiers stades de leur développement, et maintenu de très bas taux de change. Ils ont également assis leur croissance sur une forte épargne intérieure, un taux élevé d'investissement et aucun d'eux n'est à ce jour gravement endetté.<sup>1</sup>

Pour certains, le développement des échanges avec les NPI d'Asie entraînerait la destruction de pans entiers de l'industrie des pays développés. Une stratégie de développement basée sur de bas salaires et des taux de change sous-évalués permettrait à ces pays de conquérir des parts de marché dans les branches à fort contenu en emplois des pays développés. Cette concurrence créerait du chômage en Europe, les entreprises européennes étant forcées de mécaniser ou de délocaliser leur production sous peine de disparaître. Les industries les plus touchées sont celles du textile, de la chaussure, de l'électronique grand public et du jouet. Dans ces secteurs, les cas de délocalisations, c'est-à-dire d'entreprises qui ont choisi de produire pour les marchés français (ou européens), dans des pays à bas salaires, en fermant des entreprises situées en France (ou en Europe) sont particulièrement frappants (voir le rapport du Sénateur Arthuis (1993)). Pour d'autres, au contraire, la croissance des NPI d'Asie serait une chance pour l'Europe : les importations en provenance de ces pays nous permettraient d'obtenir des produits à bas prix, ce qui accroîtrait notre niveau de vie, tandis que le développement de leur demande intérieure offrirait des débouchés à nos exportations de produits à forte valeur ajoutée.

---

<sup>1</sup> Ce chapitre repose en grande partie sur « L'émergence de l'Asie en développement menace-t-elle l'emploi en Europe ? », Catherine Mathieu et Henri Sterdyniak, *Revue de l'OFCE*, n° 48, janvier 1994.

Prendre position dans ce débat n'est pas aisé dans la mesure où, à l'échelle macroéconomique, les échanges commerciaux avec les pays d'Asie en développement semblent d'ampleur modeste — que l'on considère leur part dans les échanges ou dans les soldes commerciaux — tandis qu'à un niveau sectoriel, les phénomènes de délocalisation apparaissent importants. Du point de vue adopté découlent des conséquences cruciales en matière de politique économique : doit-on favoriser le libre-échange à l'échelle mondiale ? Ou doit-on, au contraire, mettre en place des politiques protectionnistes pour protéger certains secteurs menacés et préserver l'emploi en Europe ?

Après avoir décrit les principales caractéristiques des échanges entre l'Europe et les NPI d'Asie, nous présenterons une évaluation macroéconomique de l'impact de la croissance de ces échanges sur l'emploi en nous limitant au cas de la France.

## 1. Les échanges commerciaux entre les pays européens et les pays d'Asie en développement

### a) Le faible poids des échanges commerciaux

Avec le développement des échanges internationaux, la part des productions consacrées à l'exportation, comme celle de la demande intérieure satisfaite par les importations, s'est accrue dans l'ensemble des économies. Mais si la croissance des échanges de la CE avec les pays d'Asie en développement est forte depuis 20 ans, le poids de ces derniers demeure encore relativement faible, représentant 1,2 point du PIB communautaire pour les importations en provenance de cette zone, et 0,95 point pour les exportations vers cette zone. Ces chiffres sont un peu plus faibles pour la France, respectivement 0,87 et 0,80 point (tableaux 5.1 et 5.2). Parmi les autres pays européens, les Pays-Bas se distinguent en ayant les importations en provenance des pays d'Asie en développement les plus fortes (2,3 points de PIB) et les pays du sud de l'Europe sont ceux qui exportent le moins (moins de 0,5 point de PIB). En 1991, près de 6 % des importations de la CE proviennent des pays d'Asie en développement ; un peu moins de 5 % des exportations de la CE sont destinées à ces pays, les échanges portant essentiellement sur des produits industriels, à l'importation comme à l'exportation.

### 5.1. Évolution de la structure géographique des échanges de la CE depuis 20 ans

Échanges FAB-FAB, en % du PIB de la CE

	1970		1980		1991	
	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations
<b>Monde entier</b>	17,5	17,2	23,8	22,3	21,9	21,5
OCDE	13,6	13,7	17,2	17,0	18,3	17,9
CE	9,2	9,2	12,4	12,4	13,2	13,2
Monde hors OCDE	3,9	2,5	6,5	5,3	3,7	3,6
Asie en développement	0,43	0,56	0,80	0,73	1,20	0,95

Sources : CHELEM, Eurostat, calculs OFCE.

## 5.2. Évolution de la structure géographique des échanges de la France depuis 20 ans

Echanges FAB-FAB en % du PIB de la France

	1970		1980		1991	
	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations
Monde entier	12,6	12,4	19,5	16,6	18,7	17,8
OCDE	9,9	9,3	13,5	11,8	15,4	14,5
CE	7,6	7,3	10,5	9,3	11,8	11,3
Monde hors OCDE	2,7	3,1	6,0	4,8	3,3	3,3
Asie en développement	0,24	0,36	0,52	0,44	0,87	0,80

Sources : CHELEM, Eurostat, calculs OFCE.

En 1991, la CE connaît un déficit commercial sensible vis-à-vis des États-Unis (0,25 point du PIB communautaire), et du Japon (0,5 point de PIB). Le déficit avec les autres pays d'Asie atteint 0,25 point de PIB, alors que les échanges commerciaux avec cette zone étaient quasiment équilibrés au début des années soixante-dix. Pour la France ce déficit est d'environ 0,1 point de PIB<sup>2</sup>.

Le tableau 5.3 présente une décomposition des échanges par zones de la CE, des USA et du Japon. Le degré d'ouverture des pays de la CE : 9,2 % (si on enlève les échanges intra-communautaires) est proche de celui des États-Unis (8,8 %) et nettement supérieur à celui du Japon (4 %). En points de PIB, la structure géographique des échanges de chacune des zones est assez semblable : prédominance des échanges avec les pays de l'OCDE et échanges privilégiés avec des partenaires proches géographiquement, tels le Canada et le Mexique pour les États-Unis, l'AELE pour la CE, ou l'Asie pour le Japon. Pour les trois zones considérées, le poids des échanges avec l'Asie en développement représente 1 à 2 points de PIB : soit une très faible partie des échanges extérieurs de la CE (environ 5 %), mais le tiers des échanges commerciaux japonais.

L'Europe, comme la France, est globalement excédentaire en matière d'échanges industriels vis-à-vis des pays à bas salaires : elle exporte surtout des biens d'équipement professionnels, ou des produits de luxe, pour importer des biens de consommation courante. Environ 10 % des importations industrielles de l'Europe et de la France provenaient de pays à bas salaires en 1991 (tableau 5.4). Parmi elles, plus de la moitié étaient originaires d'Asie, unique zone en développement à dégager un excédent vis-à-vis de l'Europe, ce qui traduit bien le dynamisme industriel de ces pays.

<sup>2</sup> Les statistiques douanières n'incluent pas les échanges de matériel militaire. Leur prise en compte réduirait les déficits bilatéraux.

53 Comparaison de la structure géographique des échanges commerciaux de la France, de la CE, des États-Unis et du Japon en 1992

CAF/FAB, en % du PIB de chacune des zones

	France		CE		États-Unis		Japon	
	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations
<b>Total</b>	<b>10,1</b>	<b>17,6</b>	<b>22,1</b>	<b>21,1</b>	<b>8,8</b>	<b>7,4</b>	<b>4,0</b>	<b>5,8</b>
Union européenne	14,5	13,9	18,0	17,2	5,1	4,4	1,9	3,2
États-Unis	10,8	11,0	12,9	13,0	—	1,7	0,5	1,1
Asie	1,5	1,1	1,6	1,4	—	—	0,9	1,7
Amérique latine	0,7	0,3	1,0	0,4	1,6	0,8	—	—
Autres pays	1,2	1,1	2,1	2,0	0,3	0,2	0,11	0,15
Autres pays OCDE	—	—	—	—	1,6	1,5	—	—
Autres pays non OCDE	3,2	3,6	4,0	3,8	3,7	3,0	2,1	2,7
Autres pays en développement	0,7	0,7	0,7	0,9	0,03	0,10	0,05	0,03
Amérique latine	0,9	1,2	0,8	0,7	0,24	0,16	0,06	0,11
Asie	0,3	0,3	0,5	0,4	1,1	1,2	0,14	0,24
Autres pays en développement	0,43	0,47	0,4	0,7	0,6	0,7	—	—
Autres pays en développement	1,04	0,83	1,4	1,0	0,3	0,3	0,5	0,24
<b>Total</b>	<b>1,04</b>	<b>0,83</b>	<b>1,4</b>	<b>1,0</b>	<b>2,0</b>	<b>1,2</b>	<b>1,3</b>	<b>2,0</b>

OCDE, calculs OCDE

### 5.4. Part des pays à bas salaires dans le commerce industriel de l'Europe et de la France

Echanges FAB-FAB en 1991

	CE		France	
	Importations	Exportations	Importations	Exportations
Total du commerce (mds FF)	5789	6114	960	954
dont pays à bas salaires	585	831	89	170
En % du commerce :	10,1	13,6	9,3	17,8
Turquie	0,5	0,7	0,3	0,6
Europe de l'Est	1,7	2,9	1,1	1,5
Amérique latine	0,9	2,2	0,9	3,7
Afrique	0,7	3,1	1,7	7,0
Asie en développement	6,2	4,6	5,2	5,0

Source : CEPII base CHELEM.

En se limitant au secteur manufacturé, la part des exportations de l'Asie en développement dans le total des exportations mondiales est passée de 3,6 en 1970 à 12,9 % en 1991, tandis que la part de la CE passait de 46,6 à 44,3 %. La part de l'Asie en développement, dans le total des importations, atteint 34,3 % au Japon (contre 22 % pour la CE) ; 20,2 % en Amérique du Nord (contre 17,2 % pour la CE) ; 5,6 % en Amérique Latine (contre 22,2 % pour la CE) ; 7,1 % en Afrique (contre 58,3 % pour la CE) ; 8,9 % en Europe de l'Est (contre 33,9 % pour la CE). Les pays d'Asie en développement ont ainsi conquis des parts de marchés importantes dans toutes les zones. Ils sont particulièrement bien implantés dans les zones les plus riches (Japon et Amérique du Nord). Au contraire, les parts de marchés de la CE se sont réduites en Amérique du Nord et dans les pays d'Asie en développement. Dans la CE, c'est en Grande-Bretagne et, phénomène récent, en Allemagne de l'Ouest que les pays d'Asie en développement détiennent les parts de marché les plus élevées (environ 8 %). Les parts de marché sont plus homogènes dans les autres pays européens (en moyenne 6 % en fin de période).

Les échanges commerciaux de l'ensemble des pays d'Asie en développement sont à peu près équilibrés en 1991<sup>3</sup>. Mais cette zone présente un déficit de 36 milliards de dollars vis-à-vis du Japon et des excédents de 15 milliards avec la CE, de 31 milliards de dollars avec les USA. Ces chiffres indiquent la particularité de l'insertion de ces pays dans le commerce international : ils exportent des biens de consommation courante en Europe et aux États-Unis, pour financer des importations de biens d'équipement et de biens intermédiaires en provenance du Japon. On peut donc à la fois considérer qu'ils n'ont pas de rôle dépressif dans l'économie mondiale, puisqu'ils présentent un solde équilibré ou estimer qu'ils contribuent à l'excédent japonais de 135 milliards de dollars.

#### b) Du rapport entre valeurs, quantités et... volumes

Les importations en provenance des pays à bas salaires représentent cependant plus en termes de quantités que ne le laissent entrevoir les échanges en valeur. En effet, ces importations sont principalement constituées de biens à bas prix : un milliard de francs d'importations en provenance de ces pays représente donc une plus grande quantité physique de biens qu'un milliard de francs de production ou d'exportations nationales. L'exemple de l'industrie de la chaussure illustre bien ce point. Le secteur de la chaussure a été

<sup>3</sup> Nous nous référons ici aux chiffres de la base Chelem du CEPII, qui présentent une matrice cohérente des échanges entre pays, ce qui n'est parfois pas le cas lorsque l'on compare les déclarations douanières des pays.

particulièrement frappé par les importations en provenance des pays à bas salaires. En millions de paires, la production française représente maintenant 49 % des achats sur le marché intérieur, contre 95 % en 1975. Les chiffres de la Fédération nationale de l'industrie de la chaussure indiquent que l'écart de prix est de 1 à 2 entre les productions européennes et les importations asiatiques sur le marché européen. La mesure de cet écart pour l'ensemble des produits échangés n'est malheureusement pas possible, faute de données en quantités physiques, et la distinction valeurs-volumes des comptes nationaux peut être trompeuse. En effet, les volumes de la comptabilité nationale ne représentent pas des quantités physiques, mais des valeurs en francs constants. La comparaison des évolutions des achats de chaussures effectués par les ménages français, selon qu'ils sont évalués en quantités ou en volume, montre la difficulté de l'exercice. En millions de paires, les achats ont augmenté de 35 % entre 1975 et 1992, mais d'à peine 13 % en volume, soit un écart de 22 % ! Il faut donc multiplier par un certain facteur, que nous appellerons « facteur alpha », les importations en provenance des pays à bas salaires pour les comparer, en volume, aux productions des pays développés. En sens inverse, puisque ces importations sont effectuées à bas prix, elles induisent des baisses des prix et des gains de pouvoir d'achat dans les pays riches.

**c) Des investissements directs peu importants**

Si les échanges commerciaux entre les pays de la CE et les pays d'Asie en développement restent d'ampleur modeste, les investissements directs des entreprises de la CE dans son ensemble, comme de la France, le sont aussi (tableau 5.5). Et dans les années récentes, la forte hausse des investissements directs des entreprises européennes à l'étranger s'est faite en direction des pays développés. Bien que ces chiffres sous-estiment sans doute l'ampleur des investissements directs dans les pays en développement, puisque les coûts y sont moindres que dans les pays développés (que ce soit en termes de terrains ou de bâtiments) et les investissements moins capitalistiques, un déplacement massif des capitaux de l'Europe vers les pays d'Asie ne peut pas être invoqué.

**5.5. Stocks d'investissements directs de la CE et de la France à l'étranger en 1990**

*En milliards de francs*

	CE	France
<b>Monde entier</b>	<b>4300</b>	<b>643</b>
<i>Pays industriels</i>	<i>3733</i>	<i>578</i>
CE	1749	343
<i>Pays en voie de développement</i>	<i>501</i>	<i>60</i>
Asie	114	5

Source : D. De Laubier (1993) - Une décennie d'investissements directs - Revue du CEFIL, n° 56.

Les chiffres d'investissements directs, corroborés par d'autres indicateurs comme ceux des effectifs à l'étranger (voir, pour la France, Bricout (1993)), sont toutefois peu significatifs des phénomènes de délocalisation : d'une part, certaines entreprises françaises s'implantent à l'étranger pour y satisfaire le marché intérieur (en particulier dans les services et la distribution) ; d'autre part, la plupart des entreprises occidentales qui importent des marchandises de ces pays font appel à des sous-traitants locaux, pour une plus ou moins grande part de la fabrication des produits qu'elles vendent. Il peut alors n'y avoir ni investissements directs, ni effectifs à l'étranger. Ce cas extrême est celui de Nike, entreprise américaine de

chaussures de sport, qui concentre ses activités sur la conception des modèles et leur promotion commerciale, pour sous-traiter la totalité de sa fabrication dans des pays à bas salaires, en imposant uniquement des normes aux entreprises locales, sans posséder aucun lieu de production sur place (voir Louis-Dreyfus in Borotra et Chavannes [1993]).

**d) Coût du travail et taux de change : des armes pour les NPI d'Asie ?**

*Des coûts du travail beaucoup plus faibles que dans les pays industriels ?*

Les études portant sur les coûts du travail en niveau font généralement apparaître de gros écarts entre l'Europe et les pays d'Asie en développement. Ainsi en est-il des évaluations présentées dans le rapport Arthuis précité : pour un SMIC fixé à 100 en France, le salaire minimum serait de 29 à Taiwan — pays de l'échantillon où les salaires sont les plus élevés —, et seulement de 1 au Viêt-Nam ou aux Philippines. Et la hiérarchie entre les pays à bas salaires est sensiblement la même en termes de coûts horaires moyens par niveaux de qualification (tableau 5.6). Selon ces estimations, la concurrence par les coûts de NPI d'Asie de la première génération n'est pas la plus inquiétante, les coûts horaires de pays africains ou, plus encore, de pays plus récemment parvenus sur la scène de la concurrence internationale — Inde, Viêt-Nam et certains pays d'Europe centrale et orientale — apparaissant absolument dérisoires au regard des coûts français. Ces chiffres tendent à montrer que plus un pays s'insère dans les échanges internationaux, plus ses coûts s'élèvent. Le phénomène de délocalisation semble ainsi peu inquiétant à long terme dans la mesure où l'on assiste à un rattrapage progressif en termes de coûts des derniers pays entrés dans la concurrence, mais fort inquiétant à court terme si l'on considère les potentiels de développement de nombreux pays à travers le monde.

**5.6. Coûts horaires d'un ouvrier qualifié dans les zones à bas salaires en 1993**

*Coûts horaires toutes charges incluses, en FF*

Taiwan	23
Chine	9
Thaïlande	5,5
Inde	2,6
Viêt-Nam	1,5
Maroc	10
Tunisie	15
Madagascar	1,2
Maurice	5,8
Hongrie	11
Pologne	5,0
Roumanie	2,5
France	81*

\* estimations des auteurs à partir de chiffres INSEE, pour la France

Sources : Postes d'expansion économique - Calculs DREE, cités dans le rapport du Sénateur Arthuis (1993)

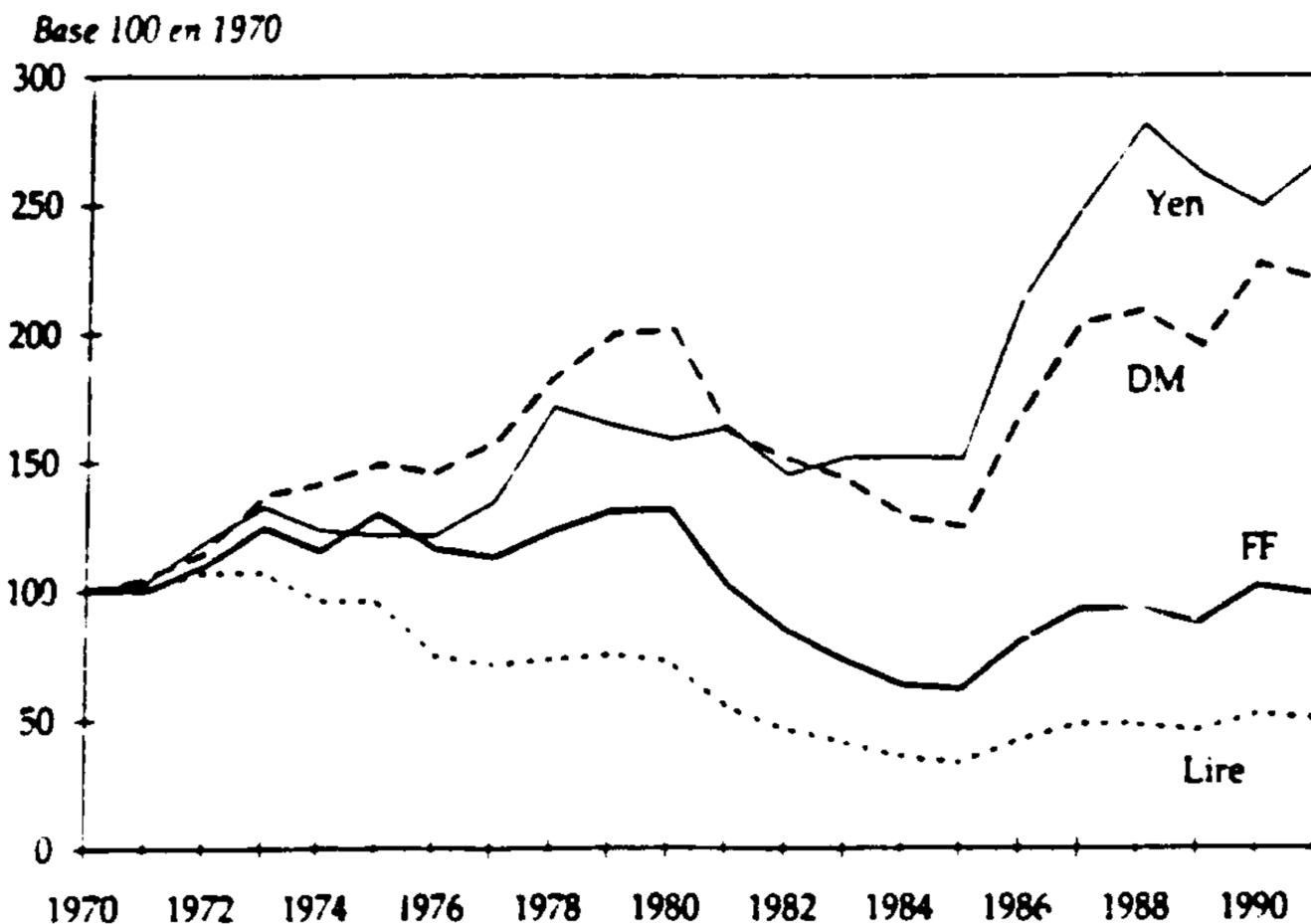
Deux précautions doivent être prises pour interpréter les écarts de coûts salariaux ; d'une part, ils ne représentent pas des rapports de niveaux de vie — dans les pays à très bas salaires, le coût des produits locaux est également très faible — ; d'autre part, ils ne représentent pas des

différences de coûts salariaux unitaires<sup>4</sup>, et encore moins de coûts de production. Les pays à très bas salaires ont souvent des productivités du travail très faibles (main-d'œuvre sans qualification ni tradition industrielle) et les frais de transport s'ajoutent aux coûts de production. Dans le cas du textile, par exemple, le salaire en Tunisie ne représenterait que 14 % du salaire en France, mais le coût de production en Tunisie atteindrait 40 % du coût de production en France, compte tenu des différences de productivité et de coût de transport (selon l'Union des industries textiles).

*Les taux de change durablement sous-évalués ?*

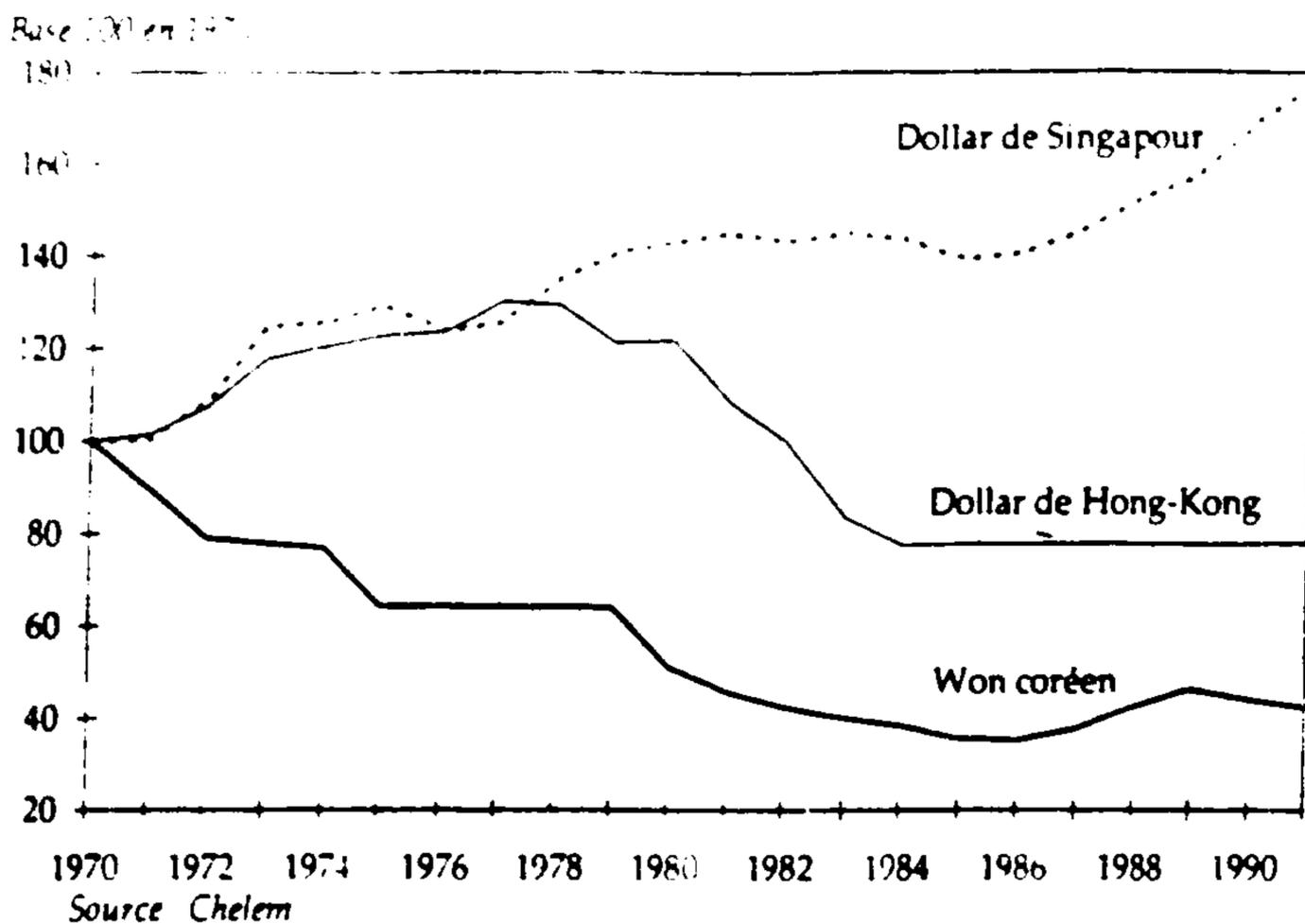
On affirme souvent que les NPI d'Asie pratiquent des politiques de taux de change sous-évalués préjudiciables aux grands pays industriels. Certains parlent de dumping monétaire (voir sur ce thème, Lafay [1993]). En termes nominaux, les taux de change ont connu des évolutions différentes selon les NPI considérés. Ainsi, depuis le début des années soixante-dix, parmi les monnaies des quatre dragons, le won coréen s'est durablement déprécié par rapport au dollar américain, de près de 60 % en vingt ans, les dollars de Singapour et de Taiwan s'étant eux appréciés dans le même temps de respectivement 90 et 50 % (graphique 5.2) Cela étant, les monnaies des pays industriels ont elles-mêmes fortement divergé par rapport au dollar (graphique 5.1) : forte appréciation du Yen (185 %) et du mark (135 %), stabilité globale du franc depuis le début des années soixante-dix et forte baisse de la lire italienne (de 50 %).

*5.1. Taux de change contre dollar américain*



<sup>4</sup> Les coûts unitaires de main-d'œuvre dans l'industrie calculés par l'OCDE ne font cependant pas apparaître un rattrapage important des quatre « dragons » vis-à-vis des grands pays industriels.

5.2 Taux de change contre dollar américain

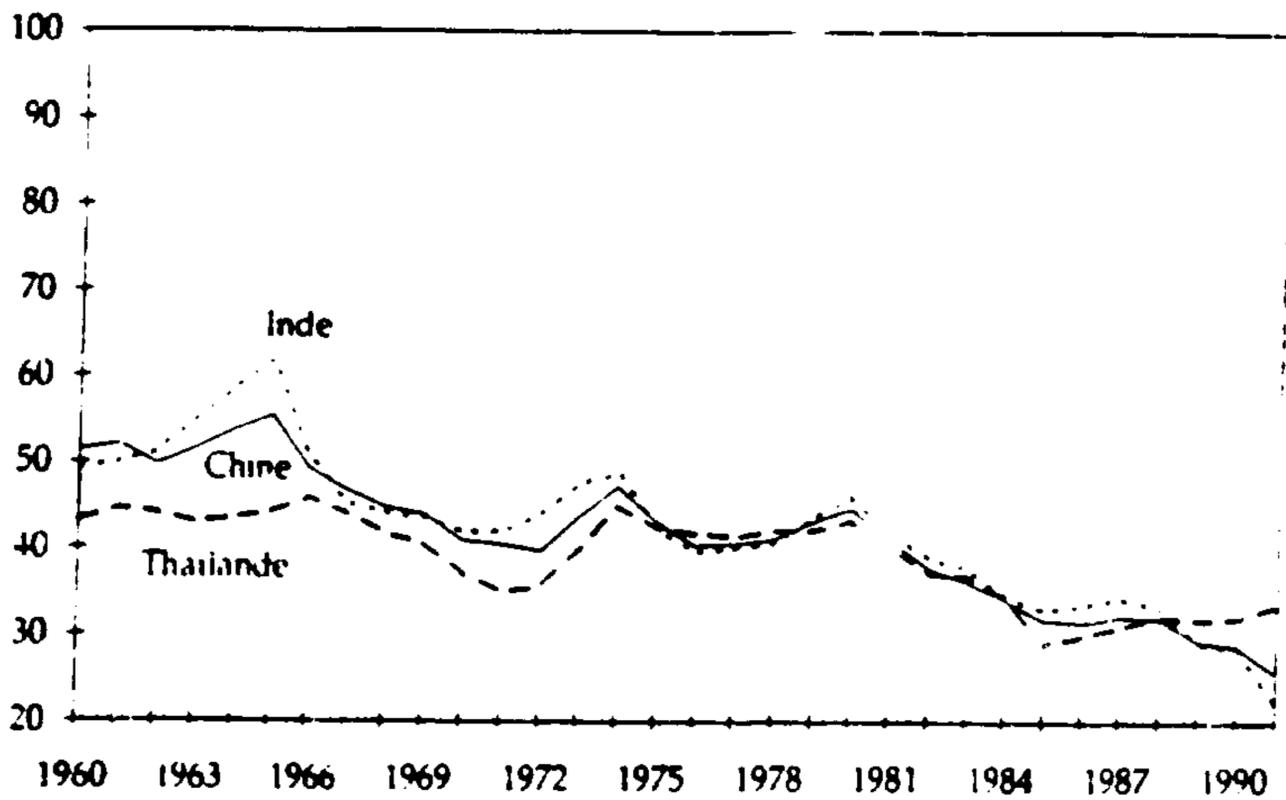
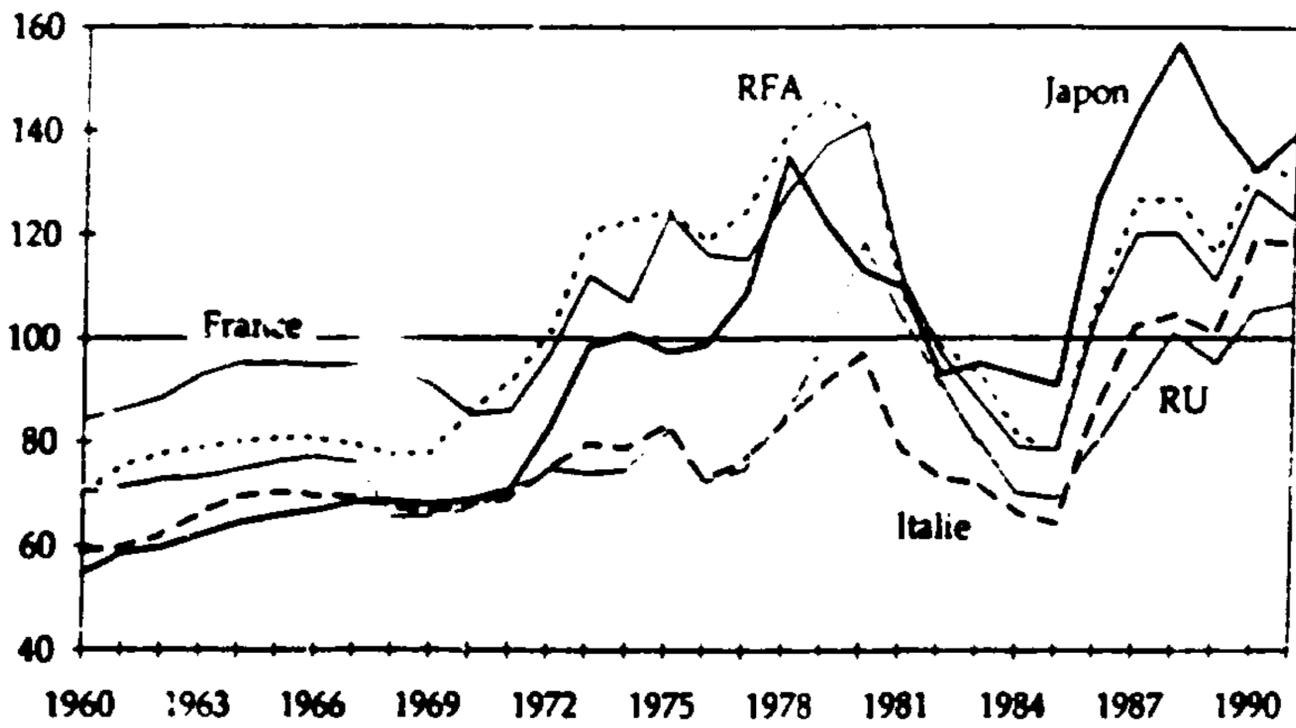
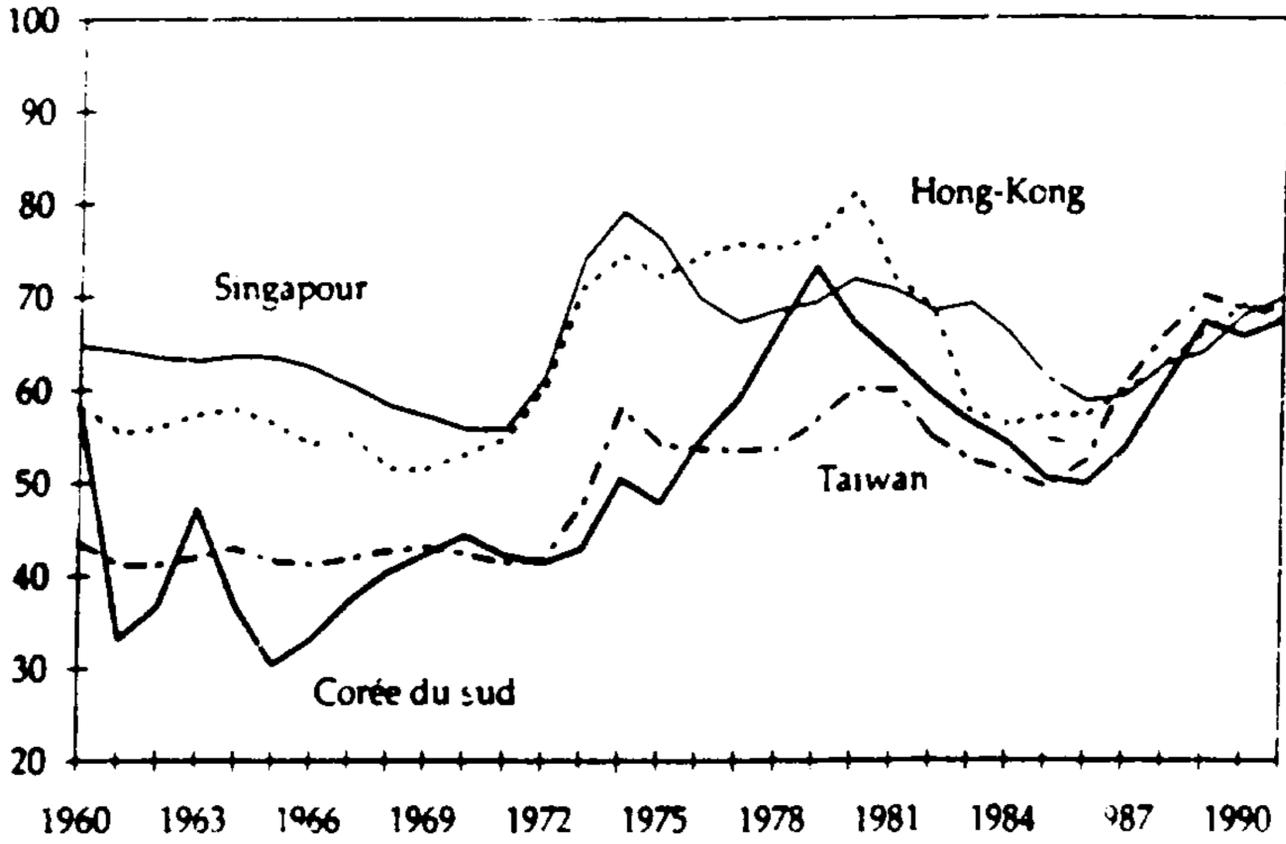


Les organismes internationaux calculent pour chaque monnaie un taux de change de PPA (parité de pouvoir d'achat), c'est-à-dire le taux de change qui assurerait que cette monnaie ait dans son pays d'origine le même pouvoir d'achat que le dollar aux États-Unis (ce pays étant pris comme référence). La comparaison du taux de change courant et du taux de change de PPA permet d'évaluer la sur ou la sous-évaluation de chaque monnaie par rapport à cette référence tandis que l'évolution de ce rapport permet d'étudier l'évolution du taux de change réel du pays considéré. Ainsi que l'a démontré Balassa (1964), il est normal que les pays les moins développés aient des taux de change sous-évalués en termes de parité de pouvoir d'achat. Ceci ne reflète pas nécessairement une sous-évaluation du taux de change pour les biens échangeables, mais le fait que les écarts de productivité avec les pays développés sont plus importants pour les biens échangeables que pour les biens non échangeables. Au fur et à mesure qu'un pays se développe, son taux de change réel devrait augmenter et le rapport entre le taux de change courant et son taux de change de PPA se rapprocher de 1. Mais on ne constate pas de forte hausse des taux de change réels des NPI relativement au dollar sur les vingt dernières années, alors même que les monnaies européennes et plus encore le Yen tendent à se réévaluer vis-à-vis du dollar en termes réels (graphique 5.3). Le taux de change réel des NPI d'Asie de la troisième génération a même plutôt diminué sur la période récente.

En niveau, l'écart des taux de change à la PPA (tableau 5.7) indique une sous-évaluation importante des taux de change des pays d'Asie en développement par rapport aux pays les plus industrialisés. Parmi les NPI de la première génération, Taiwan est celui dont l'écart s'est le plus réduit (43,6 en 1960, 68,7 en 1991). Par contre, les monnaies des NPI d'Asie de la troisième génération (Chine, Inde) restent fortement sous-évaluées.

### 5.3 Taux de change rapportés au taux de change PPA

base 100 = Etats-Unis



Source : CEPII - base CHELEM

L'examen des PIB par tête, exprimés en dollar puis corrigés des écarts de taux de change à la PPA, indique que certains NPI d'Asie (Hong-Kong, Singapour) atteignent déjà des niveaux équivalents à ceux de certains pays européens (Allemagne de l'Ouest), bien supérieurs à ceux de l'Europe du Sud. Taiwan serait au niveau de l'Espagne, et la Corée du Sud dépasserait le Portugal. Les NPI d'Asie de la troisième génération restent à des niveaux bien inférieurs. De façon générale, les taux de change des pays d'Asie apparaissent nettement sous-évalués par rapport aux pays d'Europe et d'Afrique, à PIB par tête équivalent. La sous-évaluation est de l'ordre de 50 % pour Hong-Kong et Singapour relativement à l'Europe du Nord, de 30 % pour Taiwan (relativement à l'Espagne), de 15 % pour la Corée du Sud (relativement au Portugal et à la Grèce), de 30 % pour la Malaisie (relativement au Mexique), de 50 % pour la Thaïlande (relativement au Brésil), de l'ordre de 50 % pour l'Indonésie, les Philippines, la Chine et l'Inde relativement aux pays africains similaires (qui ont sans doute souffert d'une surévaluation compte tenu de leur niveau de développement). Ce bas niveau des taux de change réels reflète le choix d'une stratégie tournée vers la croissance qui s'est avérée gagnante. Reste à se demander si ce gain n'a pas été obtenu au détriment des pays du Nord.

5.7. Taux de change et PIB par tête corrigés de la PPA, en 1991  
(par rapport au dollar)

	Taux de change/ Taux de change PPA	PIB PPA par tête
Etats-Unis	100	22 278
Japon	139	19 461
Allemagne de l'Ouest	131	19 024
France	123	17 213
Italie	118	16 862
Grande-Bretagne	107	16 096
Danemark	159	18 160
Pays-Bas	110	17 605
UEBL	114	17 538
Espagne	102	13 246
Irlande	98	12 564
Portugal	76	8 694
Grèce	83	8 464
Hong-Kong	67	18 552
Singapour	70	18 567
Taiwan	69	12 440
Corée du sud	68	9 375
Mexique	50	6 236
Bresil	63	4 479
Maurice	65	3 760
Tunisie	45	3 544
Maroc	55	1 993
Cameroun		1 324
Sénégal		1 164
Malaisie	38	6 635
Thaïlande	34	4 823
Indonésie	24	2 671
Philippines	32	2 209
Chine	26	2 346
Inde	22	1 267

Source: CEPIL, base CHELEM

## 2. Quel Impact sur l'emploi en France ?

De nombreuses études ont essayé de mesurer l'impact sur l'emploi dans les pays du Nord de l'émergence de l'industrie des pays à bas salaires (voir, par exemple, les articles de Wood (1991), De Bandt (1982), Vimont (1993)). Ces études diffèrent sur plusieurs points : par le champ qu'elles considèrent (ensemble du commerce Nord-Sud, seul commerce industriel ou seul impact des nouveaux pays industrialisés) ; par la prise en compte de la différence des contenus en emplois des importations et des exportations avec les NPI ; par la prise en compte du facteur alpha, c'est-à-dire du fait que les importations industrielles en provenance du Sud se font à bas prix, donc, à valeur donnée, se substituent à un volume important de production du Nord, tout en permettant, par ailleurs, des gains de pouvoir d'achat aux entreprises ou aux travailleurs du Nord. Elles diffèrent également par la méthode. Certaines études utilisent des matrices sectorielles de contenus en emplois, distinguant emplois qualifiés et non qualifiés, ce qui permet d'analyser finement les contenus en emplois, mais ne permet pas de bouclage macroéconomique ; d'autres utilisent des modèles macroéconomiques (avec les défauts et les qualités inverses).

En ce qui concerne la France, les travaux de Peronnet et Rocherieux, publiés dans le rapport de Berthelot et De Bandt (1982), chiffrent les effets sur l'emploi des échanges industriels avec l'ensemble des pays en développement en utilisant le modèle DEFI, qui permet une analyse sectorielle de la dynamique de l'emploi. Ils aboutissent à la conclusion que ceux-ci ont permis de créer entre 140 000 et 250 000 emplois en France, de 1973 à 1980. Toutefois, ils ne tiennent pas compte du facteur alpha, puisqu'ils considèrent qu'un franc d'importation équivaut à un franc de production nationale. Surtout, ils analysent le commerce industriel avec l'ensemble des pays en développement, y compris les pays exportateurs de pétrole. L'effet positif obtenu correspond donc au fait que les pays exportateurs de pétrole ont dépensé leurs recettes en achetant des produits industriels.

L'étude de Claude Vimont (1993) fournit le contenu en emplois (directs ou indirects) des exportations et des importations de la France pour l'année 1991. La méthode consiste à évaluer, à l'aide d'un tableau d'échanges industriels et du contenu en emplois des produits de chaque branche, le nombre d'emplois (directs ou indirects) destinés aux produits exportés et le nombre d'emplois qui auraient été nécessaires en France pour produire des biens de même valeur que les biens importés dans chaque branche. Elle aboutit à la conclusion qu'en 1991, le commerce extérieur (produits industriels et services) a rapporté à la France 106 000 emplois, soit 40 000 postes de cadres et techniciens, 63 000 postes d'ouvriers qualifiés et 3 000 postes d'ouvriers non qualifiés. Le bilan du commerce avec l'Asie en développement est quant à lui négatif de 104 000 (soit une perte de 264 000 emplois pour les importations et un gain de 160 000 pour les exportations), étant équilibré pour les cadres, déficitaire de 35 000 pour les ouvriers qualifiés et de 69 000 pour les ouvriers non qualifiés.

Cette étude a pour avantage de distinguer la structure en qualifications, donc en emplois par franc, des exportations et des importations. Mais la différence apparaît globalement minime : un milliard de francs d'exportations rapporterait 3 302 emplois ; un milliard de francs d'importations coûterait 3 369 emplois. La différence serait plus marquée pour le commerce avec les pays d'Asie en développement : un milliard de francs d'exportations rapporterait 3 146 emplois ; un milliard d'importations coûterait 4 094 emplois. Par contre, l'étude ne tient pas compte du facteur alpha, c'est-à-dire du fait qu'un milliard de francs d'importations en

provenance d'un pays à bas salaires représente, physiquement, beaucoup plus de biens qu'un milliard de francs de production nationale, ne faisant pas d'hypothèses sur l'impact macroéconomique de la baisse des prix ou des économies réalisées par les ménages.

Enfin, l'étude est une analyse comptable *ex post*, qui ne prend pas en compte la façon dont on est parvenu à l'équilibre. Imaginons que les NPI évincent les exportations françaises sur les marchés tiers : la chute des exportations françaises provoquera une baisse de la production française, donc des importations. Il peut en résulter une situation où le commerce extérieur reste équilibré, mais à un niveau de production et d'emploi beaucoup plus faibles. Un tel choc n'est pas mis en évidence par la méthode sous revue. Considérons deux pays. Le premier, relativement petit, est plus ou moins obligé d'avoir une balance commerciale équilibrée et pour cela de pratiquer une politique économique fortement restrictive : la méthode utilisée aboutira à la conclusion que son commerce extérieur est neutre sur l'emploi. L'autre, plus grand, se permet d'avoir une politique expansionniste et un fort déficit commercial : la méthode aboutira à la conclusion que le commerce extérieur lui coûte beaucoup en emplois. Dans la mesure où la France s'est toujours imposée d'avoir plus ou moins un équilibre commercial, il n'est guère étonnant que l'on arrive à la conclusion que le bilan en emplois du commerce extérieur est plus ou moins équilibré (mis à part l'effet de structure qui est pratiquement nul, d'après l'étude, du moins à l'échelle globale).

#### **Une estimation macroéconomique**

Nous présentons une estimation macroéconomique du coût en emplois de l'émergence de l'Asie en développement. Cette estimation ne prétend pas prendre en compte le phénomène de délocalisation dans toute sa complexité. Toutefois, elle prend en compte à la fois la concurrence que ces pays font sur le marché intérieur, celle qu'ils font sur les marchés tiers, et les achats qu'ils effectuent en France. Nous présentons ensuite un bouclage macroéconomique, réalisé avec le modèle Mosaïque, modèle de l'économie française construit à l'OFCE, où nous comparons la situation actuelle à une situation fictive, selon laquelle l'Asie en développement aurait connu depuis 1973 une évolution semblable à celle des pays de l'OCDE.

En 1973, les importations industrielles de la France en provenance de l'Asie en développement représentaient, en valeur, 0,3 % de la production industrielle française ; en 1991, ils en représentaient 1,8 %. Nous supposons que ces importations sont parfaitement substituables à la production nationale et aux importations des pays de l'OCDE. Toutefois, nous prenons en compte le facteur alpha en le fixant à 2 : 100 F d'importations en provenance de cette zone évincent 200 F de production nationale (ou d'importations en provenance de pays de l'OCDE). Aussi, la croissance de ces importations aurait provoqué une baisse de la production industrielle française (et des importations de la France en provenance de l'OCDE) de 2,2 %. Au total, en raison de l'émergence de l'Asie en développement, les importations industrielles de la France sont plus élevées de 2 %, en valeur (tableau 5.8).

### 5.8. Hypothèses faites sur le marché intérieur de produits manufacturés

100 = Production nationale

Variante sans effet prix	Situation effective		Situation de référence (1)	Impact (2)
Production nationale	100		102,2	- 2,2 %
Importations en provenance de l'Asie en développement	1,8		0,3	—
Autres importations	33,3		34,1	- 2,2 %
Total des importations	35,1		34,4	+ 2 %
Total de l'offre	135,1		136,6	—
Consommation des ménages en produits industriels			+ 1,5	- 1,5
Variante avec effet prix	Situation effective		Situation de référence (1)	Impact (2)
	en volume	en valeur		
Production nationale	100	100	102,2	- 2,2
Importations en provenance de l'Asie en développement	3,3	1,8	0,3	—
Autres importations	33,3	33,3	34,1	—
Total des importations	36,6	35,1	34,4	+ 6,3* / -2**
Total de l'offre	136,6	135,1	136,6	—

(1) sans émergence de la part de l'Asie en développement

(2) Impact de l'émergence de l'Asie en développement

\* en volume, \*\* en valeur

Le partage en effet volume et effet prix de ces importations supplémentaires à bas prix est envisagé de deux façons :

- dans la première variante (dite sans effet prix), nous supposons que, conformément aux principes de la comptabilité nationale, la modification de la structure des importations et des consommations vers des produits à plus bas prix est enregistrée à prix constants. Dans ce cas, le prix des importations n'est pas modifié : le volume des importations est donc plus haut de 2 %. De même, le prix à la consommation n'est pas modifié, mais le volume de la consommation des ménages est plus bas (ceci reflétant le fait qu'ils peuvent acheter des produits moins chers). Mais les ménages bénéficient d'une hausse de pouvoir d'achat, qu'ils dépensent conformément aux équations habituelles du modèle (tableau 5.8).
- dans la seconde variante (dite avec effet prix), nous supposons que les importations en provenance des NPI d'Asie ont bien été enregistrées comme étant moins chères, aux Douanes comme dans l'indice des prix à la consommation. Aussi le volume des importations a-t-il augmenté de 6,3 %, tandis que leur valeur augmentait de 2 %, ce qui implique que leur prix a diminué de 4,3 % (tableau 5.8).

Les exportations de la France vers l'Asie en développement représentaient 0,5 % de la production industrielle de la France en 1973 et 1,6 % en 1991. Aussi, faisons-nous l'hypothèse

que l'émergence de cette zone a permis une hausse de 1,1 % de notre production industrielle (soit 3,3 % de nos exportations).

Sur les marchés tiers, nous faisons le même type de raisonnement que sur le marché français : les importations de l'Asie en développement évincent de façon similaire les importations des pays de l'OCDE et la production nationale, en tenant compte du facteur alpha fixé à 2 par hypothèse. Nous en déduisons que si les parts des concurrents des pays d'Asie en développement étaient restées en 1991 au niveau de 1973 :

- les exportations de la France vers le Tiers-Monde (hors Asie) et les pays d'Europe Centrale et Orientale (y compris l'URSS) auraient été plus fortes de 6,4 % (soit une hausse de 1 % de nos exportations industrielles totales).
- les exportations de la France vers les autres pays de l'OCDE auraient été plus fortes de 2,2 % (soit une hausse de 1,8 % de nos exportations industrielles).

Au total, en raison de l'émergence de l'Asie en développement, nos exportations industrielles sont plus hautes de 0,5 % puisque la hausse des exportations vers l'Asie en développement (3,3 % des exportations industrielles) est en partie compensée par les pertes sur les marchés tiers (1 % pour le Tiers-Monde et les pays d'Europe centrale et orientale, 1,8 % pour les pays de l'OCDE). L'émergence de l'Asie en développement se traduit donc *ex ante* par une hausse de 2 % de nos importations industrielles, une hausse de 0,5 % de nos exportations industrielles et une baisse de 2,2 % de notre production industrielle. *Ex ante*, l'économie française aurait perdu 230 000 emplois en raison de la concurrence sur le marché national et 100 000 en raison de la concurrence sur les marchés tiers ; elle en aurait gagné 115 000 en raison des ventes aux pays d'Asie en développement et 130 000 du fait des gains de pouvoir d'achat des ménages.

Nous analysons ensuite l'impact de ce choc à l'aide du modèle Mosaïque, en tenant compte du fait qu'il frappe simultanément l'ensemble des pays de l'OCDE. Aussi, les prix et la demande industrielle de nos partenaires sont touchés comme les nôtres. Le choc est introduit progressivement de 1974 à 1992.

Dans les deux variantes (tableau 5.9), le choc dépressif *ex ante* est amplifié par les effets multiplicateurs habituels d'autant plus qu'il frappe tous les pays de l'OCDE. Selon la variante sans effet prix, le coût de l'émergence de l'Asie en développement, après bouclage macroéconomique, serait de l'ordre de 3 % de la production industrielle, soit une perte de 90 000 emplois dans l'industrie. *Ex post*, les exportations industrielles diminueraient de 1,9 %, en raison de la baisse de la demande interne des pays de l'OCDE et les importations industrielles n'augmenteraient que de 0,1 %, en raison de la baisse de la demande en France. Cette baisse de la production industrielle se propagerait à toute l'économie : le PIB serait plus bas de 1,3 %. La hausse du chômage se traduirait par un niveau des salaires plus bas de 5,1 % et un niveau des prix plus bas de 3,1 %. Mais n'oublions pas qu'il s'agit d'une variante sur 18 ans, de sorte que l'effet sur l'inflation annuelle n'est que de 0,2 %. Le déficit extérieur courant serait accru de 0,6 point de PIB ; le déficit public se creuserait de 0,8 point de PIB. Par contre, les profits des entreprises (en pouvoir d'achat) ne seraient guère affectés, celles-ci bénéficiant de la réduction des salaires. Au total, la baisse de l'emploi serait de 190 000 personnes et la hausse du taux de chômage de 0,5 point.

### 5.9. Impact sur l'économie française de l'émergence de l'Asie en développement

En % et en 1992

	Variante A sans effet prix	Variante B avec effet prix
Production industrielle	- 3,0	- 4,5
Exportations industrielles	- 1,9	- 1,1
Importations industrielles	+ 0,1	+ 2,0**
Emplois industriels	- 2,5 (- 90 000)	- 3,8 (- 140 000)
PIB	- 1,3	- 1,6
Consommation	- 0,1	- 0,7
FBCF des entreprises	- 1,0	+ 1,7
Prix à la consommation	- 3,1	- 6,5
Salaire horaire	- 5,1	- 8,9
Revenu des ménages (en pda)	- 1,1*	- 1,2
Épargne des entreprises (en pda)	- 0,3	+ 1,6
Solde courant (en point de PIB)	- 0,6	- 0,5
Solde public (en point de PIB)	- 0,8	- 0,8
Emplois marchands	- 1,1 (- 190 000)	- 1,4 (- 230 000)
Taux de chômage	0,5	0,6

\* Au sens de la Comptabilité Nationale, compte tenu du moindre coût des produits importés des NPI, la perte de pouvoir d'achat serait de 0,1 %

\*\* Au sens de la Comptabilité Nationale, les importations diminueraient de 1,0 %

pda : pouvoir d'achat

Source : Modèle Mosaïque

Dans la variante avec effet prix, la baisse de l'inflation est plus forte. Comme les salaires et les revenus des ménages sont dans le modèle parfaitement indexés aux prix à la consommation, le revenu des ménages est plus bas en pouvoir d'achat : les ménages ne bénéficient pas du bas prix des produits importés, qui profite uniquement aux entreprises. De plus, il n'y a pas, par hypothèse, d'effet de compétitivité, puisque les prix de nos concurrents évoluent comme les prix français. Aussi, l'effet dépressif est-il plus prononcé : la légère hausse de l'investissement ne compense pas la baisse de la consommation des ménages. La diminution du PIB serait de 1,6 % ; les pertes d'emplois de 230 000 et la hausse du taux de chômage de 0,6 point.

Rappelons que cette évaluation présente deux défauts : elle néglige le fait que les secteurs industriels qui perdent des débouchés ne sont pas les mêmes que ceux dont la demande augmente, qu'il y a donc des problèmes d'ajustement des hommes et des machines ; elle ne tient pas compte des différences de contenus en emplois des importations et des exportations industrielles. Au total, l'émergence des pays d'Asie en développement serait responsable d'une certaine partie de la hausse du chômage en France. Mais l'effet serait faible, de l'ordre de 0,5 à 0,6 point de taux de chômage.

### Conclusion

Les exemples de délocalisation et la menace de disparition de certaines industries fortement concurrencées par les productions des pays à bas salaires peuvent susciter de grandes inquiétudes quant au devenir du système productif et donc de l'emploi en Europe. Mais l'augmentation des importations en provenance de ces pays, et particulièrement des pays d'Asie depuis le début des années 1970, même si l'on tient compte de la concurrence faite par ces pays aux productions européennes sur les marchés tiers, ne peut expliquer la forte montée du chômage européen sur la période. L'évaluation macroéconomique effectuée pour la France à l'aide du modèle Mosaïque de l'OFCE conduit à attribuer au plus 0,6 point de hausse du taux

chômage au cours des vingt dernières années à la concurrence des pays d'Asie en développement, chiffre relativement faible au regard de la progression de l'ordre de 8 points du taux de chômage sur la période.

Doit-on instaurer des mesures protectionnistes ou favoriser le libre-échange ? Instaurer des mesures telles que les droits compensateurs proposés par M. Lauré (1993) aboutirait à la dépression des échanges internationaux. Or le faible impact sur l'emploi des importations des pays à bas salaires s'explique en partie par le fait que, si l'Europe importe essentiellement des biens de consommation de ces zones, elle y exporte des biens d'équipement ou des biens de consommation de luxe. Plutôt que de décourager les échanges commerciaux, il serait préférable que l'Europe réduise les écarts de coûts du travail, particulièrement ceux des travailleurs les moins qualifiés, donc les plus menacés de perdre leur emploi du fait de la concurrence des pays à bas salaires, en diminuant les cotisations sociales employeurs, quitte à augmenter l'impôt sur les bénéfices pour éviter un déséquilibre des comptes sociaux. On pourrait aussi envisager de subventionner transitoirement les secteurs en difficulté, ou de manière permanente ceux que l'on juge primordiaux pour des raisons extra-économiques (agriculture, culture...), et éviter ainsi qu'un fossé ne se creuse entre les salariés directement menacés par la concurrence des pays à bas salaires et ceux à qui cette même concurrence offre des gains de pouvoir d'achat.

L'Europe est placée devant un double défi : d'une part, savoir accueillir les nouveaux pays industrialisés, favoriser leur croissance en particulier pour les zones les plus proches — l'exemple de la Corée du Sud est plus porteur que celui de l'Algérie — ; d'autre part, retrouver elle-même une croissance satisfaisante et le plein emploi, conditions indispensables pour que l'économie mondiale puisse être un champ de coopération fructueuse. Cela nécessite une politique économique plus active en Europe (ce thème sera abordé dans les chapitres suivants) ; une réforme du système fiscal et parafiscal qui réduise le coût du travail, en particulier pour les bas salaires (voir chapitre 4) ; des mesures pour redistribuer aux salariés directement touchés par la concurrence des pays à bas salaires les gains que procure le commerce avec ceux-ci.

## **Chapitre 6 : Les politiques économiques**

La conclusion du chapitre 4 est que la désinflation des années quatre-vingt a eu un coût élevé en terme de chômage en Europe, d'une part, parce que les mécanismes d'ajustements sont devenus de moins en moins efficaces du fait de la persistance du chômage (phénomène d'hystérèse), d'autre part, parce que, même dans les pays comme la France où le chômage est resté très supérieur au chômage d'équilibre, les mécanismes concurrentiels ne sont pas suffisamment puissants pour résorber un chômage élevé. A l'échelle macroéconomique, ceux-ci ne sont pourtant pas fondamentalement différents aux États-Unis et en Europe.

La différence la plus significative entre les deux continents concerne l'orientation des politiques économiques au cours des années quatre-vingt. Si l'on excepte la brève phase de reprise de la seconde moitié des années quatre-vingt, les pays européens ont mené des politiques monétaires et budgétaires fortement restrictives, alors que les États-Unis ont continué à utiliser massivement la politique conjoncturelle (budgétaire lors de la récession de 1982, monétaire lors de la récession de 1991) pour soutenir l'activité. Ce biais restrictif des politiques économiques européennes a plusieurs origines. Tout d'abord, les pays européens ont été confrontés à un choc de taux d'intérêt auquel ils étaient peu préparés et qui a fortement contraint les politiques budgétaires. Ensuite, la forte interdépendance des nations européennes a pour conséquence qu'un État bénéficie peu des avantages d'une politique d'expansion de la demande et en supporte tous les coûts, alors qu'il retire d'autant plus d'avantage d'une politique restrictive qu'il est seul à la pratiquer. Le risque est grand alors que sans initiative européenne coordonnée, ou sans choc externe favorable comme la baisse des prix du pétrole en 1986, les nations européennes s'enfoncent dans le cercle vicieux de politiques restrictives portant sur leurs partenaires une partie du coût de l'ajustement.

### **Des années soixante au second choc pétrolier : faibles taux d'intérêt et politiques budgétaires expansionnistes**

Dans l'ensemble des pays industrialisés, les années soixante ont été caractérisées par une croissance forte, de plein emploi, et à tendance inflationniste. L'économie américaine, soutenue par des politiques d'expansion de la demande, a crû à un rythme élevé au regard des évolutions antérieures (4 % par an). Le chômage a atteint son point le plus bas dans la deuxième moitié de la décennie (3,5 % en 1968) se situant alors au-dessous du seuil non inflationniste (voir chapitre 4). En Europe, le développement du Marché Commun et l'ouverture des économies

de l'après-guerre. Le chômage se maintient à un niveau exceptionnellement faible dans la plupart des pays, les pénuries de main-d'œuvre en Europe du Nord étant compensées par une immigration forte en provenance des pays riverains de la Méditerranée.

Les tensions inflationnistes qu'engendra le cycle d'expansion amorcé à la fin des années soixante fut un facteur décisif d'aggravation des perturbations qui affectèrent les marchés des changes au début des années soixante-dix et annoncèrent les dérèglements puis l'éclatement du système de Bretton-Woods. Les conditions étaient sans doute en partie réunies pour que s'enrayent trente années de croissance équilibrée soutenues par des politiques expansionnistes. Il manquait toutefois le détonateur.

Il suffit d'observer la détérioration simultanée des quatre principaux objectifs des politiques économiques résultant des chocs pétroliers (tableau 6.1) pour comprendre les difficultés auxquelles furent confrontées alors les politiques nationales. S'il était relativement facile de répondre à une croissance inflationniste par une politique restrictive, à un déficit extérieur par une dévaluation ou un plan de stabilisation, à un chômage croissant par une politique expansionniste, il n'existe aucune réponse simple, isolée ou coordonnée, à une dégradation simultanée de l'emploi, de l'inflation et des équilibres extérieur et public.

### 6.1 La détérioration du carré magique (Ensemble de la Communauté)

	1 <sup>er</sup> choc pétrolier		2 <sup>ème</sup> choc pétrolier	
	1972-1973	1974-1975	1978-1979	1980-1981
Croissance (%)	5,2	0,3	3,2	0,3
Inflation (%)	7,5	13,5	9,0	12,2
Balance courante (% PIB)	0,5	-0,5	0,4	-1,0
Solde budgétaire (% PIB)	-1,4	-3,8	-3,8	-4,5

Sources : OCDE, Eurostat.

Les gouvernements nationaux réagirent au premier choc pétrolier par des relances budgétaires et des politiques monétaires accommodantes. Le résultat fut une reprise rapide, une inflation persistante et des taux d'intérêt réels négatifs qui permirent d'éviter que le creusement des déficits n'engendre une forte augmentation des dettes publiques. Le poids de l'ajustement fut en revanche supporté par les entreprises dont les profits se dégradèrent fortement. Dans l'ensemble de la Communauté, le déficit des finances publiques qui était seulement de 1,2 % en 1973 atteignit 5 % en 1975. Le ralentissement de la croissance contribua pour 2,1 points à la dégradation du solde et les relances budgétaires (« évolution délibérée » décrite dans le tableau 6.2) pour 1,3 point. La reprise économique qui suivit la récession de 1974 permit de résorber partiellement le déficit qui s'établissait à 3,6 % du PIB en 1979. En dépit du creusement des déficits publics, la dette publique ne connut pas d'augmentation en moyenne dans la Communauté, restant proche de 40 % du PIB.

6.2. Variations conjoncturelles et délibérées du solde des Administrations publiques lors du premier choc pétrolier (CE hors Portugal)

En % du PIB

	1973	1975	1979
Solde effectif (% PIB)	- 1,2	- 5,0	- 3,6
Variation (en points de PIB)		- 3,8	+ 1,4
dont :			
• effet de la conjoncture		- 2,1	1,3
• charges d'intérêt		- 0,4	- 0,7
• évolution délibérée		- 1,3	+ 0,8

Source : Calculs des auteurs à partir des évaluations OCDE par pays (pondération par la structure des PIB en 1980).

## 2. Les années quatre-vingt : La montée des taux d'intérêt réels ou la revanche des rentiers

La réaction des politiques économiques au second choc pétrolier fut radicalement différente. La priorité donnée à la lutte contre l'inflation, initiée aux États-Unis en 1979, engendra une envolée des taux d'intérêt prolongeant l'effet dépressif du choc pétrolier. Taux d'intérêt réels élevés et croissance lente engendrèrent en Europe une montée de l'endettement public, et une longue période de stagnation de l'investissement jusqu'à ce que le contre-choc pétrolier et l'assouplissement des politiques monétaires ne remettent les économies sur le chemin de la croissance. C'est surtout au cours de cette période, c'est-à-dire dans la première moitié des années quatre-vingt, que le chômage de masse fit son apparition en Europe, passant d'un peu moins de 6 % de la population active à la veille du second choc pétrolier à près de 11 % au milieu des années quatre-vingt.

La première moitié des années quatre-vingt reste en effet dominée par l'écart qui s'est creusé entre la faible croissance européenne et l'ampleur de la reprise américaine. Au choc pétrolier intervenant alors que les déséquilibres n'étaient pas résorbés, s'est ajouté un choc de taux d'intérêt qui a changé radicalement les conditions de régulation des politiques budgétaires.

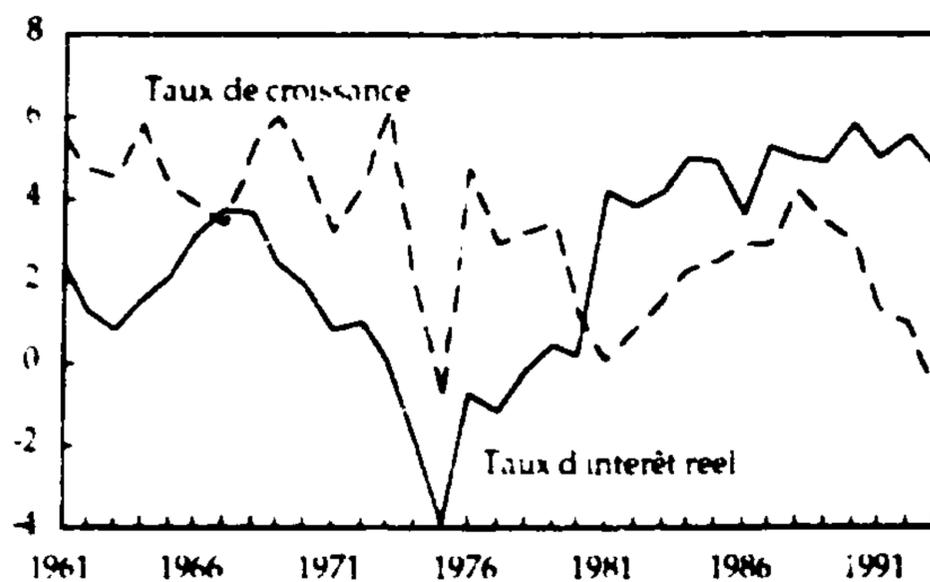
### a) Taux d'intérêt, taux de croissance et montée de l'endettement

L'évolution de la dette publique (exprimée en % du PIB) dépend en effet fortement de l'écart entre le taux d'intérêt réel et le taux de croissance. Supposons que le solde des finances publiques hors charges d'intérêt (ou solde primaire) soit nul. L'endettement nouveau est alors égal aux charges d'intérêt et la dette en valeur croît à un rythme annuel égal au taux d'intérêt nominal. Mais le PIB augmente également en terme nominal de sorte que le ratio d'endettement, c'est-à-dire la dette exprimée en % du PIB, augmente ou diminue selon que le taux d'intérêt est supérieur (ou inférieur) au rythme de croissance du PIB. C'est donc l'écart entre le taux d'intérêt et le taux de croissance (évalués tous les deux soit en termes nominaux, soit en termes réels c'est-à-dire diminués de l'inflation courante) qui détermine le taux auquel augmente le ratio d'endettement. De façon plus générale, l'augmentation annuelle du ratio d'endettement s'exprime en fonction du déficit primaire et de l'écart entre le taux d'intérêt et le taux de croissance par la relation suivante :

$$(1) \quad \text{Variation du ratio d'endettement} = \frac{\text{Ratio d'endettement}}{\text{En \% du PIB}} \times \left( \text{Taux d'intérêt} - \text{Taux de croissance} \right) + \frac{\text{Déficit primaire}}{\text{En \% du PIB}}$$

Dans les années soixante le taux d'intérêt réel était faible tandis que la croissance était forte et supérieure au taux d'intérêt réel. Le graphique 6.1, qui présente l'évolution respective du taux d'intérêt réel à long terme<sup>1</sup> et du taux de croissance de la Communauté, montre que cette situation a perduré dans les années soixante-dix, malgré le ralentissement de la croissance, en raison d'un taux d'intérêt réel devenu négatif. Une réduction de l'endettement était compatible avec un déficit primaire et, *a fortiori*, avec un déficit global des finances publiques. Avec, par exemple un ratio d'endettement égal à 50 % du PIB, et un taux d'intérêt réel inférieur de 2 points au taux de croissance, le ratio d'endettement diminue tant que le déficit primaire n'excède pas 1 % du PIB.

### 6.1. Taux d'intérêt réel / taux de croissance (CÉ à 12)



Source : Eurostat

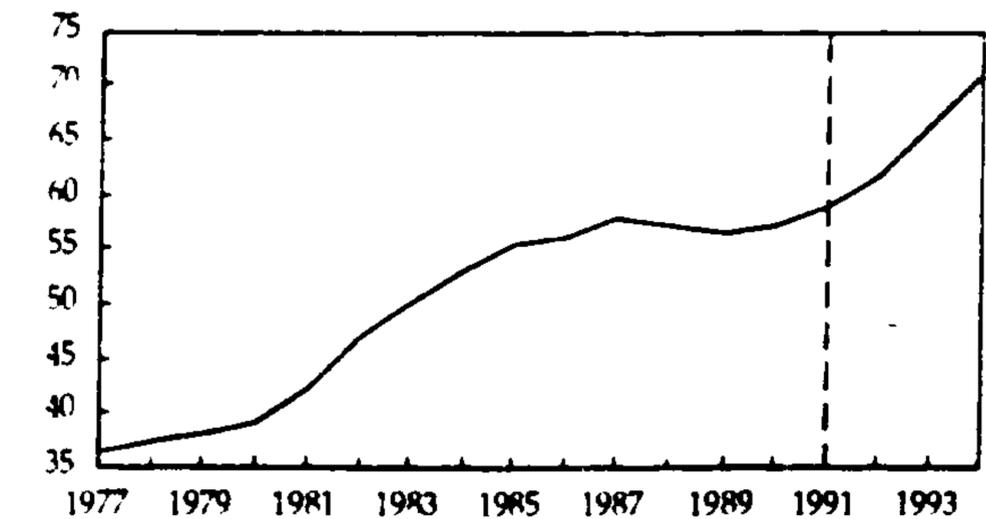
On comprend pourquoi les relances budgétaires qui suivirent le premier choc pétrolier n'entraînèrent pas d'augmentation des dettes publiques malgré l'augmentation des déficits : l'inflation et la croissance économique « éliminaient » automatiquement la charge de la dette en % de ressources de la nation. Avec le taux d'inflation et le taux d'intérêt nominal qui prévalaient entre 1974 et 1979 (respectivement 12,1 et 10,9 % en moyenne dans l'Europe des douze), le taux d'intérêt réel (- 1,2 %) était encore inférieur de près de 3,8 points au taux de croissance (2,6 %). Un État dont la dette était de 50 % du PIB pouvait avoir un déficit primaire égal à 1,9 % du PIB et un déficit total égal à 7,3 % du PIB sans voir sa dette augmenter en % du PIB.

La situation a radicalement changé, au début des années quatre-vingt, lorsque le taux d'intérêt est devenu supérieur au taux de croissance : ce fut en quelque sorte la revanche des rentiers. De 1981 à 1990, la croissance moyenne de l'Europe des douze fut seulement de 2,4 %. Le taux d'intérêt nominal à long terme s'élevait à 11,3 % et le taux d'inflation à 6,6 %, soit un taux réel de 4,7 %, supérieur de 2,3 points au taux de croissance. Dans les années quatre-vingt, un État dont la dette publique était égale à 50 % du PIB devait alors dégager un excédent primaire de 1,15 point pour stabiliser sa dette. Ce changement fondamental dans la relation taux d'intérêt / taux de croissance explique l'augmentation de la dette publique en Europe

<sup>1</sup> Dans ce calcul le taux d'intérêt réel à considérer est l'écart entre le taux d'intérêt nominal moyen de la dette et le taux d'inflation de l'année en cours. On a retenu comme indicateur le taux d'intérêt moyen des obligations d'État à plus de 5 ans publiées par Eurostat.

cycliques furent pratiquement abandonnées dans tous les pays.

## 6.2 Dette publique brute (CE à 12)



Note: Europe des douze hors Allemagne de l'Est avant 1991 (58,8 % en 1991),  
y compris Allemagne de l'Est après 1991 (57,8 % en 1991).  
Source: Commission européenne.

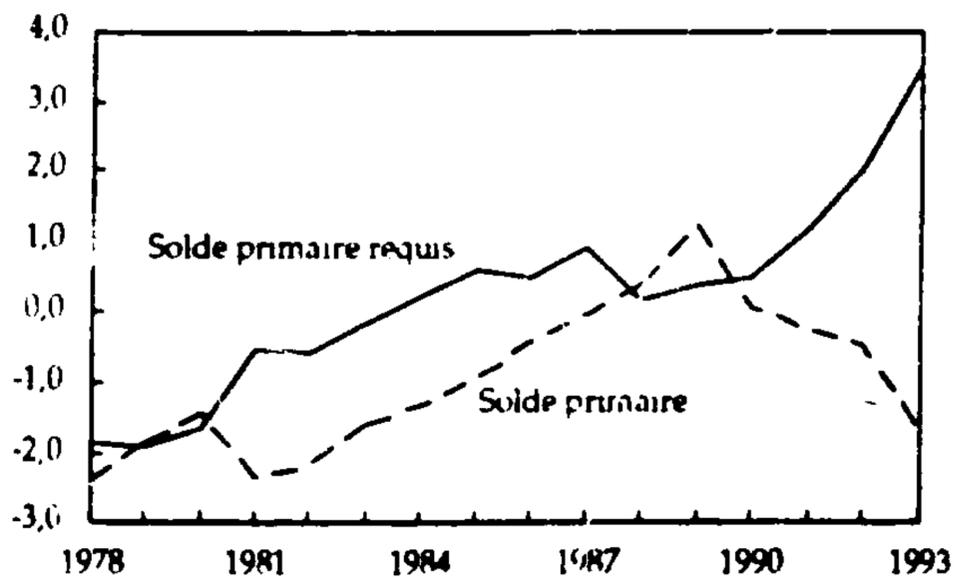
Une illustration de la contrainte que firent peser les taux d'intérêt réels élevés sur les politiques budgétaires des pays européens est fournie par le graphique 6.3 et les graphiques A.1 par pays en annexe. Ces graphiques représentent l'évolution du solde budgétaire primaire effectif et du solde budgétaire qui aurait stabilisé la dette publique nette. Ce dernier est égal au produit du taux d'endettement par la différence entre taux d'intérêt moyen la dette publique et le taux de croissance du PIB nominal :

$$(2) \quad \left. \begin{array}{l} \text{Déficit primaire} \\ \text{requis} \\ \text{En \% du PIB} \end{array} \right\} = \left. \begin{array}{l} \text{Ratio} \\ \text{d'endettement} \\ \text{En \% du PIB} \end{array} \right\} \times \left. \begin{array}{l} \text{Taux d'intérêt} \\ \text{nominal} \end{array} \right\} - \left. \begin{array}{l} \text{Taux de croissance} \\ \text{du PIB nominal} \end{array} \right\}$$

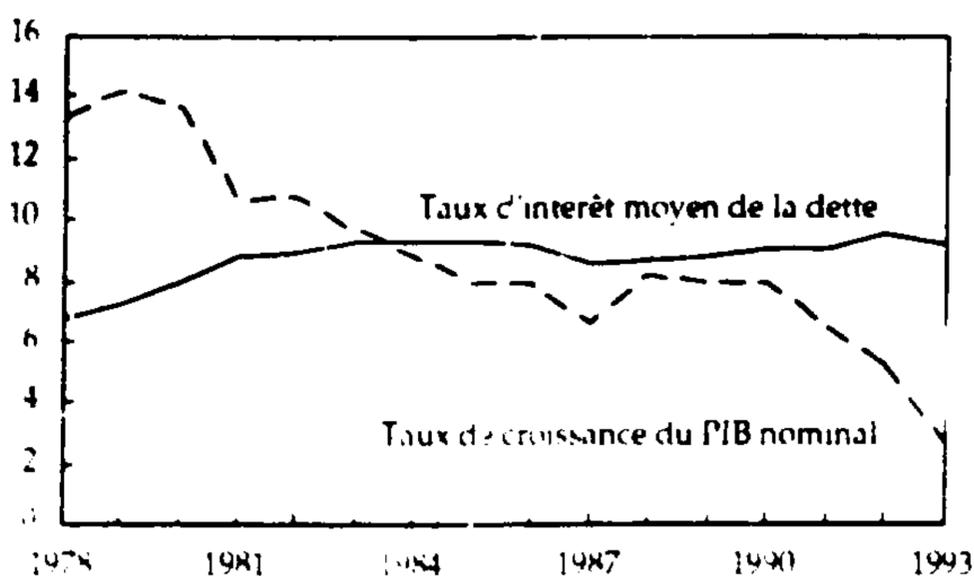
L'évolution indiquée pour la CE correspond à la moyenne des 8 pays<sup>2</sup> pour lesquels les données sont disponibles (France, Allemagne, Royaume-Uni, Italie, Espagne, Danemark, Pays-Bas, Belgique). Le graphique 6.3.a montre que le solde budgétaire primaire nécessaire pour stabiliser la dette a augmenté de façon continue au cours des quinze dernières années. Alors qu'un déficit de 2 % stabilisait la dette nette des pays européens à la fin des années soixante-dix, il fallait un excédent de 1 % en 1987 et de 3 % en 1993. Ce dernier chiffre correspond toutefois à une situation exceptionnelle de récession et de quasi-déflation. Mais, même si l'on fait abstraction de la conjoncture récente, le phénomène majeur qui caractérise les années quatre-vingt est l'effort que durent réaliser les pays européens pour limiter la croissance de l'endettement.

<sup>2</sup> Les données nationales sont exprimées en % des PIB nominaux (source OCDE) et la moyenne de 8 pays est pondérée par la structure des PIB de 1990 exprimés en dollar.

a) Solde primaire effectif et requis



b) Facteurs d'évolution du solde primaire requis pour stabiliser la dette  
taux d'intérêt moyen de la dette et taux de croissance du PIB nominal



Source : Calculs des auteurs à partir des évaluations de l'OCDE.

Ce solde requis dépend, comme nous l'avons dit, de la différence entre le taux d'intérêt et le taux de croissance. Le graphique 6.3.b indique l'évolution respective du taux d'intérêt nominal moyen de la dette (rapport des charges d'intérêt nettes à la dette nette) et celui du taux de croissance du PIB nominal. Le phénomène qui apparaît clairement dans le graphique 6.3.b est la relative stabilité du taux d'intérêt nominal de la dette, malgré la forte désinflation des années quatre-vingt. On retrouve certes la hausse des taux d'intérêt réels qui « accompagna » la désinflation, mais aussi le fait qu'un recours de moins en moins fréquent au financement monétaire entraîna une augmentation du coût moyen de l'endettement dans les pays initialement fortement inflationnistes, qui bénéficièrent d'un seigneuriage important. Du fait de la désinflation, le taux de croissance du PIB nominal a en effet constamment et fortement diminué, passant de 14 % en 1979 à 6 % à la fin des années quatre-vingt et 3 % lors de la récession de 1993. En schématisant quelque peu, on peut dire que le principal facteur de la hausse du solde primaire requis pour stabiliser la dette est une désinflation qui ne s'est pas inscrite dans les taux d'intérêt nominaux.

Confrontés à une pression continue de l'endettement, la plupart des gouvernements européens ont progressivement adopté des objectifs de déficit public pour contenir

continue, qui a permis de rejoindre l'excédent nécessaire pour subvenir à cette dette dans la seconde moitié des années quatre-vingt.

**b) Les politiques budgétaires devenues pro-cycliques freinent la croissance dans la première moitié des années quatre-vingt...**

En adoptant des objectifs de stabilisation des déficits, les gouvernements ont été conduits à pratiquer des politiques procycliques : réduisant les dépenses dans les phases de ralentissement de l'activité, et procédant au contraire à des allègements d'impôts lorsque la conjoncture devint plus favorable. Ce changement dans l'orientation des politiques budgétaires fut particulièrement marqué dans la première moitié des années quatre-vingt. Il tranche avec la politique américaine qui continua à utiliser la politique budgétaire à des fins de stabilisation conjoncturelle. Le graphique 6.4 indique l'évolution annuelle des composantes conjoncturelles et délibérées des soldes budgétaires, ainsi que les variations des charges d'intérêt, pour les Etats-Unis et la Communauté (les graphiques correspondants pour les principaux pays sont présentés dans l'annexe A2).

Alors que les politiques « délibérées » tendaient à soutenir l'activité économique sur les deux continents dans les années soixante-dix, devenant notamment fortement expansionnistes lors de la récession de 1974-1975, la situation change radicalement au début des années quatre-vingt. Les Etats-Unis pratiquent une relance budgétaire massive en 1982-1983 qui leur permettra de retrouver rapidement le plein-emploi. Les pays européens s'engagent au contraire, de 1981 à 1985, dans une longue période restrictive dont l'impact contribuera, avec la montée des taux d'intérêt, à la faible croissance de la demande intérieure. La réduction délibérée du solde budgétaire s'éleva à 3,3 points de PIB de 1979 à 1984. Compte tenu de la valeur élevée du multiplicateur applicable à l'ensemble de la Communauté (2,2 dans le modèle MIMOSA), l'effet dépressif a représenté une réduction du PIB de 7 points, soit une réduction de la croissance de près d'un point et demi par an.

En raison de l'effet dépressif sur l'activité économique, les réductions effectives des déficits résultant des réductions délibérées furent modestes, voire inexistantes. Quand un pays de la taille de la France applique seul une politique de réduction des dépenses publiques, l'effet dépressif est deux fois plus faible (le multiplicateur est proche de l'unité). Avec un taux marginal de prélèvement fiscal et parafiscal proche de 0,4, une réduction *ex-ante* du déficit public égale à 1% du PIB entraîne *ex post* une baisse du PIB de 1 % et diminue le déficit de 0,6 % (1% moins 0,4 % de réduction des recettes fiscales et parafiscales). Mais à l'échelle de la Communauté où le taux d'ouverture de l'économie est beaucoup plus faible, l'effet dépressif est de plus de 2 % et la réduction des recettes fiscales dépasse 0,8 %. En d'autres termes l'effet dépressif annule presque entièrement la réduction *ex-ante* du déficit.

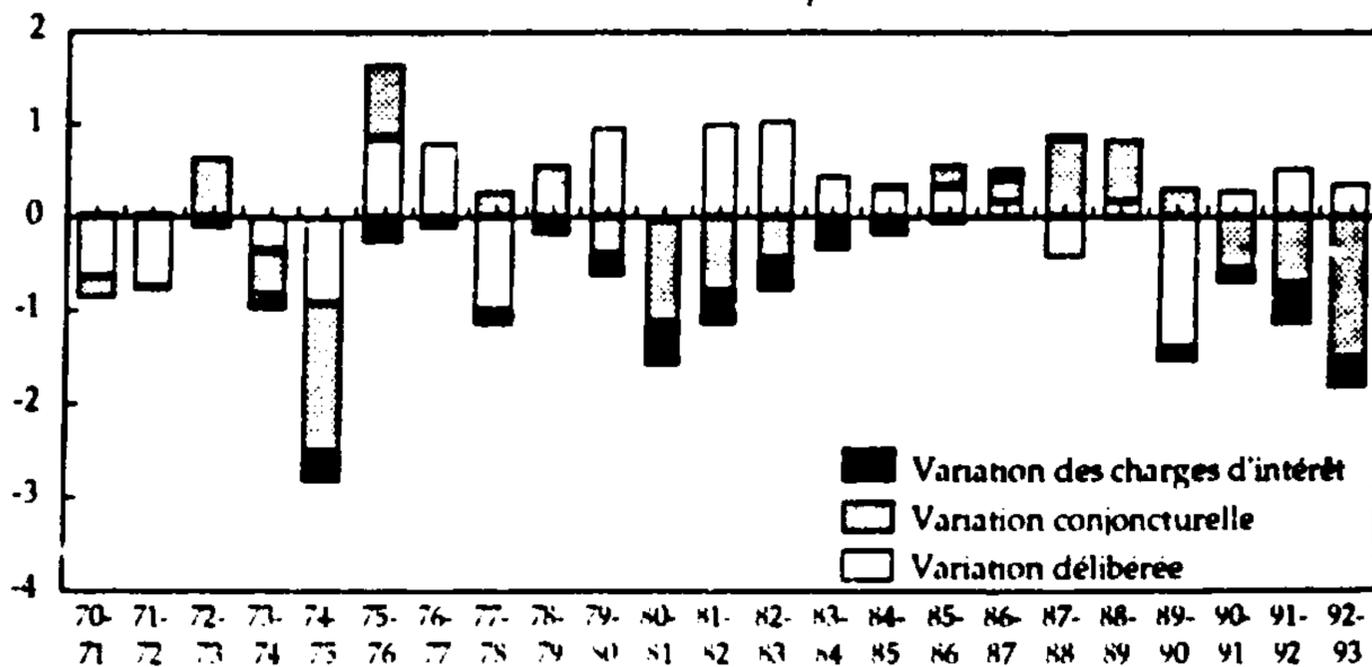
En % du PIB

	1979	1984	1989	1990	1993
Solde effectif (% PIB)	-3,9	-5,1	-2,7	-4,0	-6,6
Variation (en points de PIB)		-1,2	+2,4	-1,3	-2,6
dont :					
• effet de la conjoncture		-2,8	+2,1	0,3	-2,8
• charges d'intérêt		-1,7	-0,2	-0,2	-0,9
• évolution délibérée (dont Allemagne 1990)		+3,3	+0,5	-1,4 (-0,9)	1,1

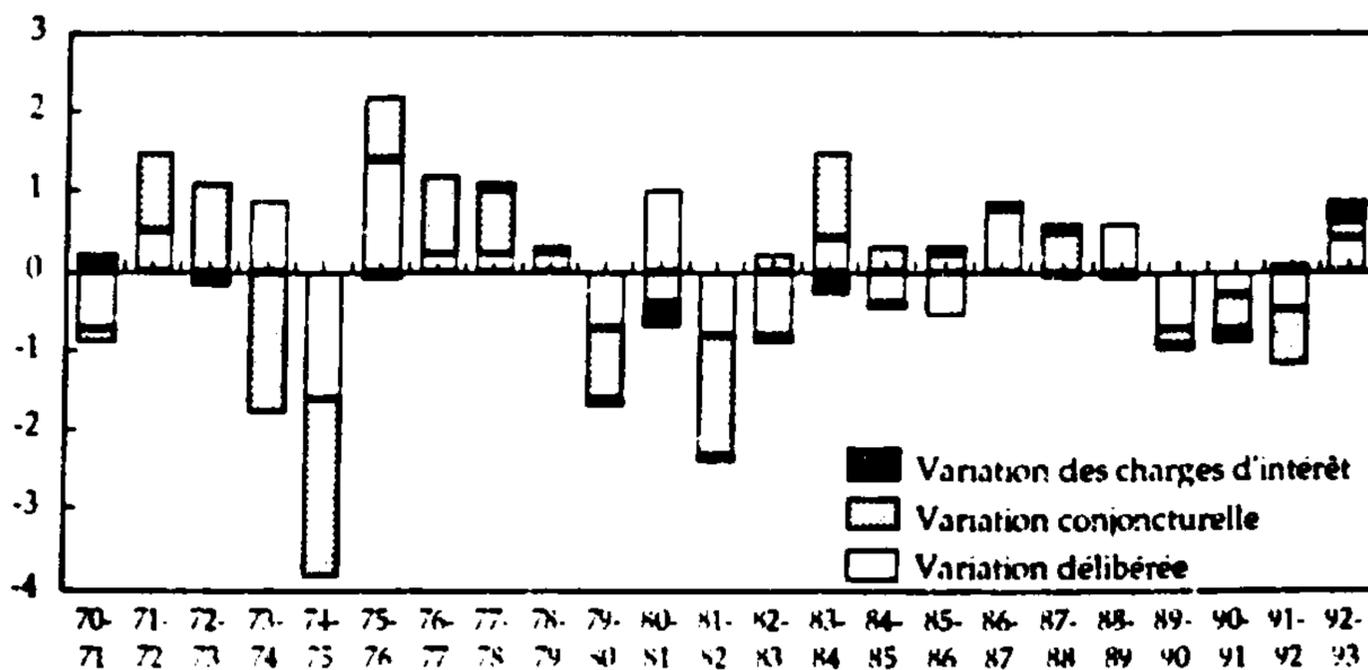
Source : Calculs des auteurs à partir des évaluations OCDE par pays (pondération par la structure des PIB en 1980).

### 6.4. Variations conjoncturelles et délibérées du solde des Administrations publiques

#### a. Communauté européenne



#### b. États-Unis



Source : Calculs des auteurs à partir des évaluations OCDE par pays (pondération par la structure des PIB en 1980).

l'OCDE, l'effet de la conjoncture (c'est à dire l'effet de l'écart entre la croissance effective et la croissance potentielle) contribua pour 2,8 % du PIB à l'aggravation des déficits (tableau 6.3). Combiné à la hausse des charges d'intérêt, cette aggravation du déficit effaça complètement l'effet des réductions délibérées. L'impact principal des politiques budgétaires restrictives fut seulement un fort ralentissement de la croissance économique.

### *... et l'accélérent lors de la reprise*

L'expansion de la seconde moitié des années quatre-vingt fut le résultat en Europe des effets favorables du contre choc pétrolier et d'une réorientation expansionniste des politiques économiques. Restrictives en croissance lente, les politiques budgétaires devinrent progressivement expansionnistes lorsque l'accélération de la croissance entraîna une hausse non anticipée des rentrées fiscales. Simultanément, la réduction de l'inflation due notamment à la baisse des prix du pétrole et les craintes que suscita le krach boursier de 1987 entraînèrent une réorientation expansionniste des politiques monétaires. La réduction des taux d'intérêt à long terme fut facilitée, dans certains pays et notamment en France, par la politique d'ancrage au mark qui permettait de bénéficier d'une crédibilité accrue et de converger progressivement vers les bas taux d'intérêt que connaissait alors l'Allemagne. L'investissement contribua fortement au cycle économique, stimulé par la croissance des débouchés et par le redressement des marges des entreprises (voir chapitre 4). La croissance de la demande des ménages fut en outre alimentée par la réduction des taux d'épargne résultant de la désinflation. S'y ajouta notamment en Europe du Nord et au Royaume-Uni un endettement accru, facilité par la déréglementation financière et la concurrence des banques pour l'octroi de crédits.

La reprise entraîna une réduction du chômage de l'ordre de 2,5 points, ce qui reste modeste au regard de la progression antérieure. Au cours de cette période, les pays qui ont réussi à réduire le chômage de façon significative sont ceux qui ont précisément connu, pendant plusieurs années consécutives, une croissance proche de 4 % : États-Unis (3,9 % en moyenne pendant 6 ans, de 1983 à 1989), Royaume-Uni (4,3 % pendant 4 ans, de 1985 à 1988), Allemagne occidentale (4,0 % pendant quatre ans de 1988 à 1991). Dans l'ensemble de la Communauté, la croissance n'a atteint 4 % qu'une seule année (1988).

### *c) Contraintes budgétaires et réduction des investissements publics*

Une conséquence bien connue des contraintes budgétaires est qu'elles portent généralement en priorité sur la composante la plus aisée à réduire : l'investissement. L'Europe n'a pas échappé à cette règle. La part de l'investissement public dans le PIB est tombée de 3,9 % en moyenne dans la Communauté à 3,2 % dans la première moitié des années quatre-vingt et 2,8 % depuis 1985 (tableau 6.4). L'investissement public, qui avait contribué à soutenir l'activité économique lors de la récession qui suivit le premier choc pétrolier, est resté très déprimé dans la décennie quatre-vingt, alors même que l'investissement privé augmentait fortement lors de la reprise.

Or, les théories récentes de la croissance ont mis l'accent sur l'impact des dépenses d'infrastructures publiques sur le rythme de croissance à long terme d'une économie. Le retard accumulé au cours des années quatre-vingt a non seulement pesé sur la demande par l'effet multiplicateur habituel, mais il constitue un handicap pour la croissance à long terme de la Communauté.

En % du PIB

	1970-1973	1974-1984	1985-1993	1992-1993
Belgique	4,8	3,8	1,7	1,5
Danemark	4,4	3,3	1,7	1,6
France	3,8	3,4	3,3	3,3
Allemagne	4,4	3,3	2,4	2,3
Irlande	4,4	5,1	2,7	2,4
Italie	2,8	3,2	3,3	3,1
Luxembourg	4,8	6,2	4,6	4,7
Pays-Bas	4,4	3,3	-2,3	2,2
Portugal	2,5	3,2	3,4	4,0
Espagne	2,7	2,4	4,3	5,0
Royaume-Uni	4,6	3,0	2,0	2,2
Europe à 11	3,9	3,2	2,8	2,8

Source : Economie Européenne, 54.

#### *d) La récession européenne de 1993 : les conséquences de politiques monétaires excessivement restrictives<sup>3</sup>*

Les récessions qui se sont succédées dans les pays industrialisés au début des années quatre-vingt-dix combinent à des degrés divers trois facteurs de ralentissement :

- le retournement du cycle d'investissement après le boom de la seconde moitié des années quatre-vingt.
- l'éclatement des bulles financière et immobilière.
- le resserrement des politiques monétaires en réaction à l'accélération de l'inflation.

La forte hausse de l'investissement induite par l'accélération de la croissance ne pouvait que s'inverser dès lors que les capacités de production rejoignaient la demande. Ce retournement était d'ailleurs anticipé dans les prévisions réalisées au début des années quatre-vingt-dix et, s'il avait été seul à l'œuvre, les économies n'auraient connu qu'une phase normale de ralentissement. L'effondrement de la demande des ménages et la hausse des taux d'intérêt transformèrent le ralentissement de l'investissement en forte baisse, mais celle-ci n'est pas exceptionnelle au regard de la contraction de la demande.

Le phénomène le plus atypique a été la forte remontée du taux d'épargne, dans une phase de ralentissement où les ménages puisent habituellement dans leur épargne pour maintenir leur consommation. Au lieu de jouer son rôle habituel d'amortisseur, le partage consommation-épargne a accentué la récession. Cette évolution, qui se retrouve dans tous les pays en récession, reflète notamment les conséquences des bulles financières et immobilières qui ont fortement affecté les pays anglo-saxons, le Japon et de nombreux pays européens. La montée des taux d'intérêt réels à la fin des années quatre-vingt rendit insoutenable la poursuite de l'endettement, incitant les ménages à réduire leur demande, et les banques leur offre de crédit face au risque d'insolvabilité grandissant des emprunteurs. Volontaire ou contraint, c'est le désendettement plus que l'augmentation des placements financiers qui explique la remontée de

<sup>3</sup> Voir sur ce point P.-A. Muet [1994].

Le troisième facteur du retournement a été le resserrement des politiques monétaires et la hausse des taux d'intérêt. La réaction des politiques monétaires à l'accélération de l'inflation entraîna une progression continue des taux courts de 1988 à 1990. A partir de 1990 les politiques monétaires ont profondément divergé. La baisse des taux d'intérêt aux États-Unis, en réaction au ralentissement de l'activité puis à la récession, a ramené les taux courts à leur plus bas niveau depuis la seconde guerre mondiale. La même stratégie a prévalu au Japon à partir du milieu de l'année 1991, lorsque la croissance a commencé à s'essouffler. Les pays européens, qui étaient tous engagés au début de la décennie quatre-vingt-dix dans une politique d'ancrage au mark, ont suivi au contraire la hausse des taux allemands, avec un différentiel de taux croissant lorsque les marchés prirent conscience de l'insoutenabilité des politiques monétaires restrictives dans un contexte de ralentissement économique.

La récession qui se développa en Europe continentale à partir de l'automne 1992 fut largement le résultat de politiques monétaires inadaptées à la phase de ralentissement conjoncturel que connaissaient alors les partenaires de l'Allemagne. Les raisons en sont connues : l'ancrage au mark avait sa pertinence quand l'Allemagne était à la fois le pays ayant la plus faible inflation et le plus bas taux d'intérêt : il permettait de réduire alors simultanément les taux d'inflation et les taux d'intérêt. Il devint pervers lorsque la combinaison d'une expansion budgétaire et d'une politique monétaire restrictive en Allemagne occidentale entraîna une hausse généralisée des taux d'intérêt à court terme et une appréciation des monnaies européennes.

Une solution coopérative eût impliqué un financement communautaire du coût de la réunification allemande et une gestion des politiques monétaires plus en harmonie avec la situation de l'ensemble des pays européens. Mais, dès lors que le coût budgétaire en était supporté uniquement par l'Allemagne et que la Bundesbank tentait d'éliminer l'inflation résultant de l'expansion budgétaire par une politique monétaire restrictive, les pressions sur les taux de change n'étaient guère compatibles avec un système de parités fixes et des mouvements de capitaux entièrement libérés. Un réalignement de parité opéré à froid et suffisamment tôt, aurait permis d'alléger l'impact inflationniste en Allemagne tout en diffusant l'excès de demande à ses partenaires. Le paradoxe de l'évolution récente est qu'au moment où les pays européens s'engageaient politiquement vers une monnaie unique, un système de change flexible — malgré les risques de stratégies non coopératives qu'il implique — eût peut-être été plus performant face à un choc asymétrique de cette ampleur, qu'un système de changes fixes avec des mouvements de capitaux totalement libérés. Il fallait une solidarité et une clairvoyance bien supérieure à celle que démontrèrent les pays de la Communauté pour affronter ce choc sans remettre en cause le système antérieur.

Faute de pouvoir utiliser la politique monétaire, les pays européens réagirent au ralentissement en laissant se creuser les déficits publics. Mais dans un contexte de taux d'intérêt réel élevés, la relance budgétaire ne peut guère aller au delà des stabilisateurs automatiques sans entraîner un dérapage de l'endettement public. Le déficit public qui était en moyenne de 4,0 % du PIB dans la Communauté en 1990 atteint 6,6 % en 1993. Cette dégradation résulte essentiellement de l'augmentation des charges d'intérêt et du ralentissement conjoncturel. La décomposition de la variation du déficit montre qu'en moyenne dans la Communauté les gouvernements n'ont pas complètement laissé jouer les stabilisateurs automatiques, c'est-à-dire le creusement des déficits du au creusement conjoncturel, mais ont cherché à le compenser partiellement par des mesures de consolidation (tableau 6.3).

Aux déséquilibres induits par les chocs pétroliers et non résolus dans la période antérieure (inflation, détérioration de la part des profits), s'est ajouté au début des années quatre-vingt un choc de taux d'intérêt, dont l'ampleur et la généralisation ont conduit à un changement radical dans l'orientation des politiques budgétaires. Ce choc a d'autant plus affecté certains pays européens qu'ils avaient antérieurement recours à l'inflation (à travers le seigneurage et la dévalorisation de la dette) pour réduire leur endettement. La contrainte affecta non seulement le secteur public, mais aussi les entreprises confrontées à des taux d'intérêt élevés et à une profitabilité dégradée en début de période. Au coût en termes de chômage qu'impliqua la désinflation (voir chapitre 4) s'ajouta le coût en termes de croissance des politiques d'ajustement. En adoptant des objectifs de limitation des déficits, les gouvernements européens furent conduits à pratiquer des politiques budgétaires procycliques : réduisant les dépenses dans les phases de ralentissement de l'activité, procédant au contraire à des allègements d'impôts lorsque la conjoncture devint plus favorable. Ce changement d'orientation des politiques budgétaires fut particulièrement marqué dans la première moitié des années quatre-vingt. La réduction délibérée des déficits contribua pour près de 1,5 point par an au ralentissement de la croissance au cours de cette période, sans pour autant conduire, du fait de l'ampleur de l'effet récessif, à une réduction significative des déficits.

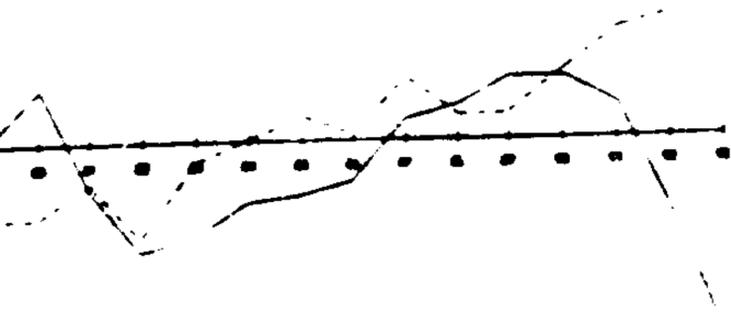
L'intermède heureux qu'initia la baisse des prix du pétrole de 1986, permit une réorientation expansionniste des politiques budgétaires dans un contexte monétaire accommodant qu'autorisait la faible inflation. Mais le resserrement des politiques monétaires en réaction à la reprise de l'inflation à la fin de la période d'expansion, fortement accentué en Europe dans la phase de ralentissement par les tensions monétaires engendrées par le policy-mix allemand, plongea à nouveau les pays européens dans les contraintes de l'endettement et des taux d'intérêts excessifs.

Le problème auquel sont aujourd'hui confrontés les pays européens est de résorber un chômage de masse dont la persistance risque de rendre de plus en plus élevé le coût de sa réduction future. Les analyses développées dans cette étude montrent que, comme l'inflation, le chômage reste du domaine des politiques macroéconomiques. En appliquant des politiques de rigueur, l'Europe réussit à éliminer l'inflation dans les années quatre-vingt. La même persévérance devrait être apportée aujourd'hui à la réduction d'un chômage de masse qui menace le fondement même de la société européenne.

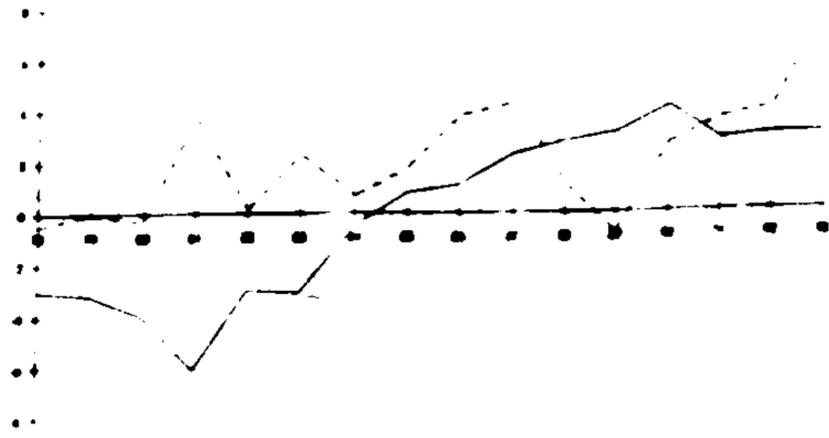
Compte tenu de la situation conjoncturelle actuelle, c'est la politique monétaire qui devrait être d'abord sollicitée. La stratégie américaine des trois dernières années pourrait servir d'exemple : des taux d'intérêt à court terme, nuls en termes réels tant que les économies n'ont pas rejoint un taux normal d'utilisation des capacités de production, constituent un objectif bien adapté à la situation conjoncturelle. En allégeant le coût de l'endettement, en favorisant la poursuite d'une baisse des taux longs, la baisse des taux courts permettrait à la fois de conforter la reprise et de consolider à terme la réduction des déficits publics. Du côté budgétaire, priorité devrait être donnée à l'investissement public, qui a le plus souffert des politiques de régulation des années quatre-vingt. Le renforcement de l'initiative européenne, suggéré par Drèze, Malinvaud et alii [1994] aurait le double avantage de stimuler la demande à court terme par le changement de niveau qu'impliquerait sa mise en oeuvre, tout en favorisant à plus long terme la croissance économique. Sans croissance forte, l'Europe risque de rester pendant de nombreuses années une zone de chômage de masse.

# Annexe A1 : Solde budgétaire primaire effectif et requis

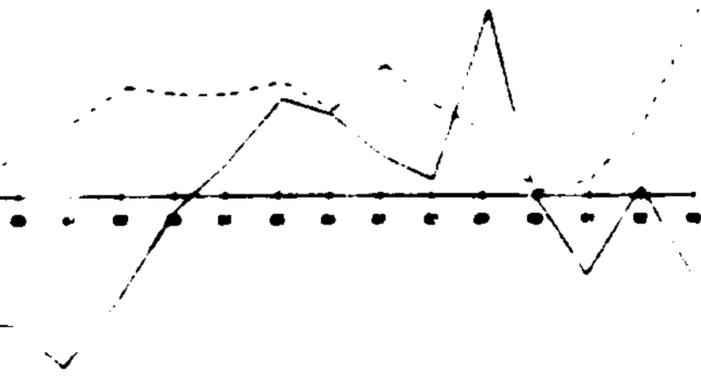
FRANCE



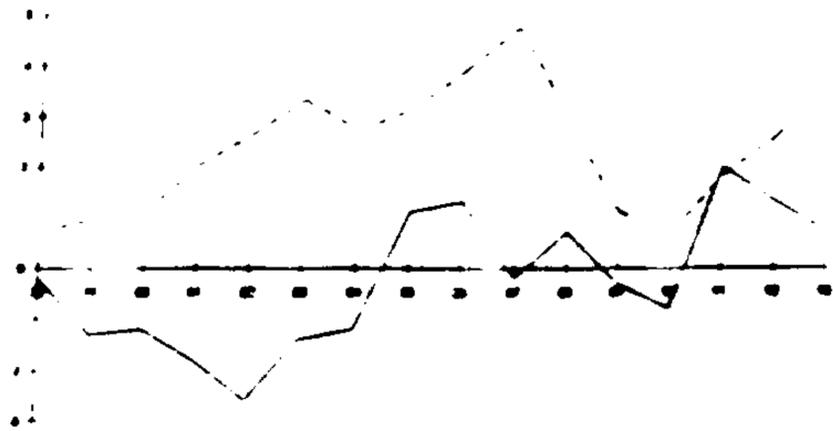
BELGIQUE



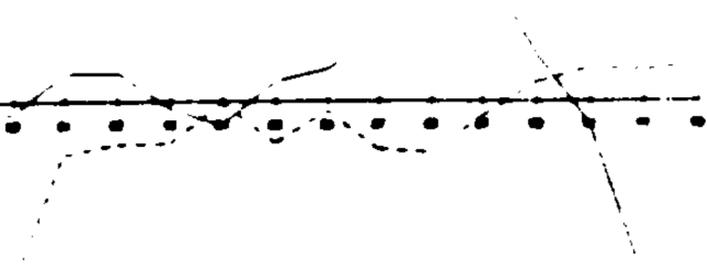
ALLEMAGNE



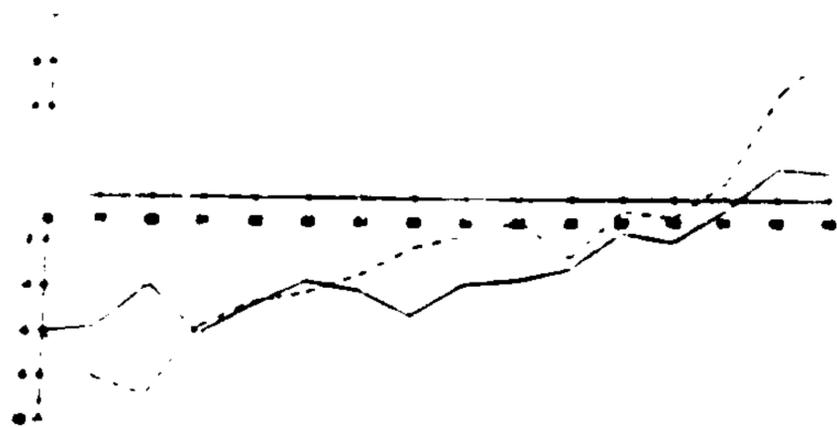
PAYS-BAS



ROYAUME-UNI

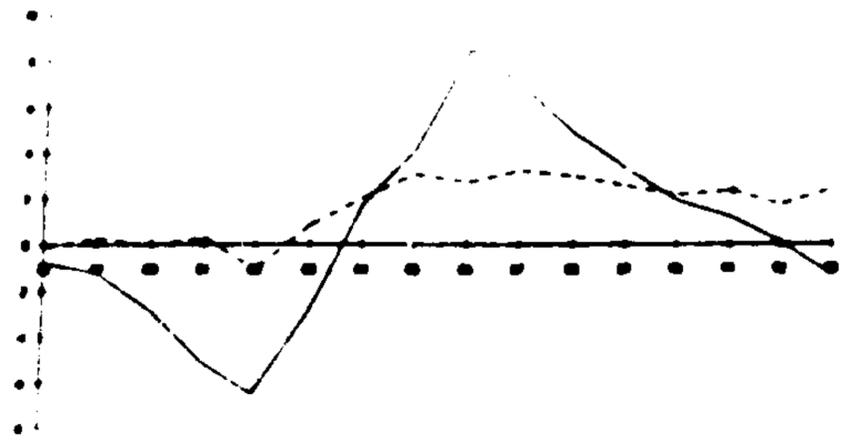


ITALIE

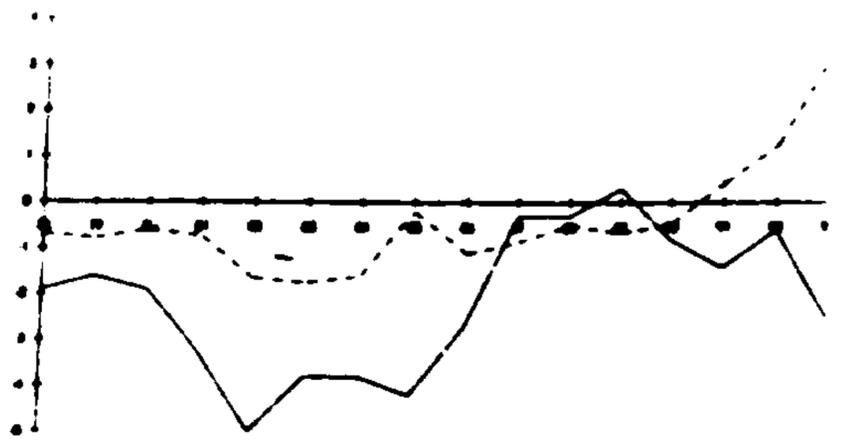


— Solde primaire  
- - Solde primaire requis

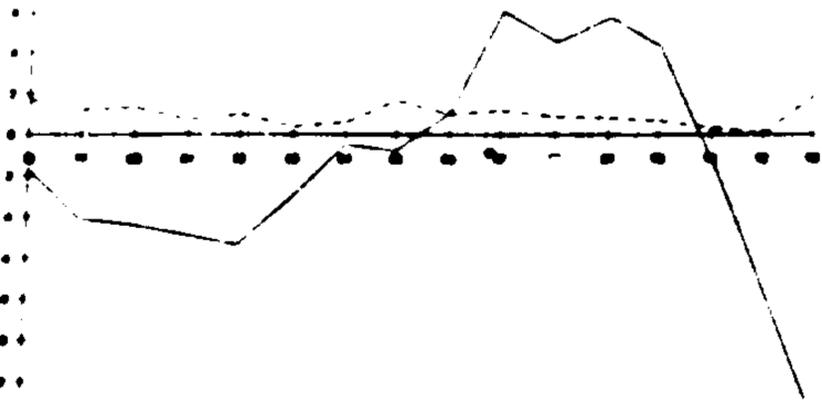
**DANEMARK**



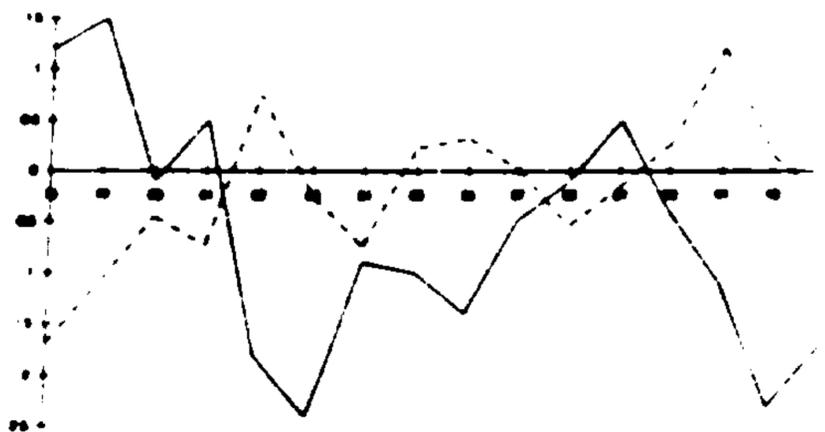
**ESPAGNE**



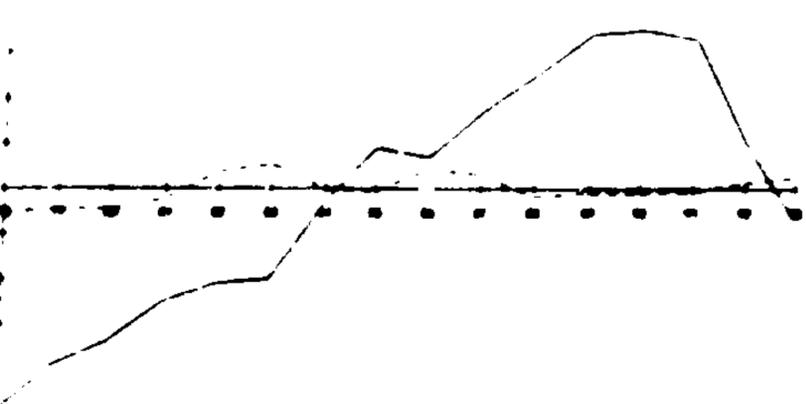
**SUÈDE**



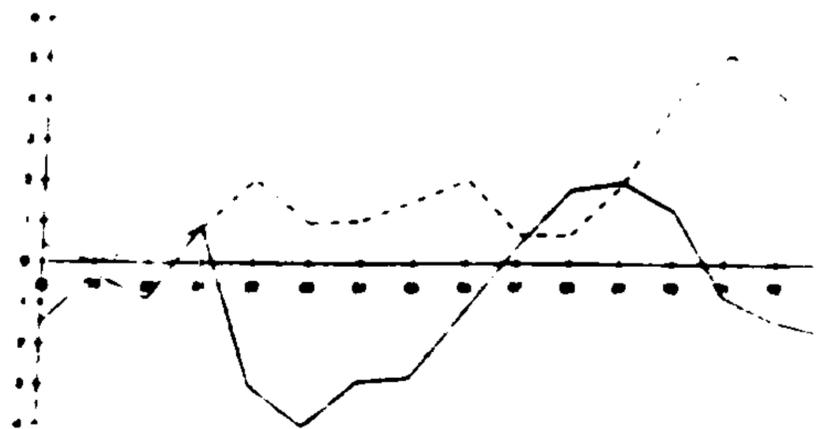
**ÉTATS-UNIS**



**JAPON**



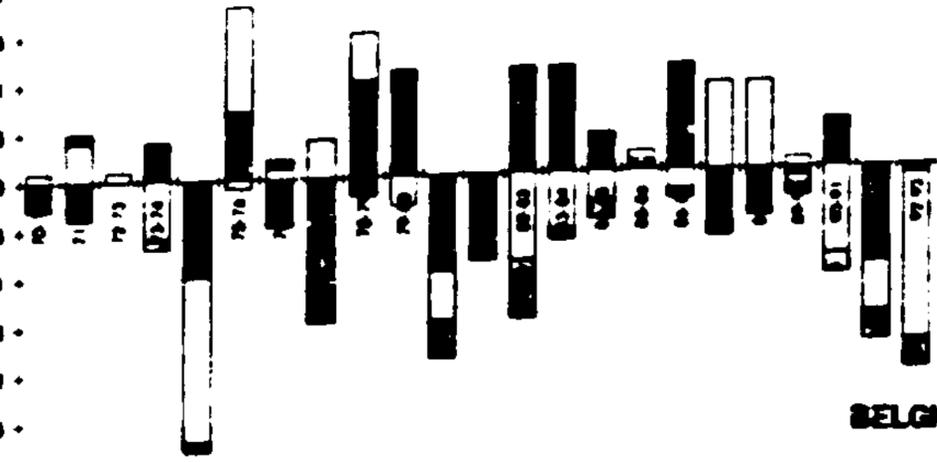
**CANADA**



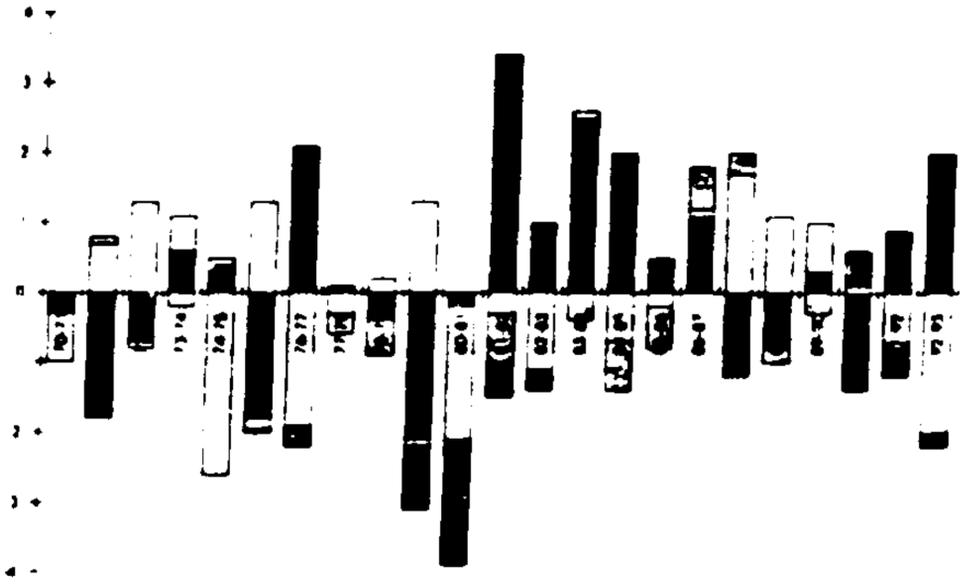
— Solde primaire  
- - - Solde primaire requis

**Annexe A2 : Décomposition de la variation des soldes budgétaires :  
composantes conjoncturelles, charges d'intérêt  
et évolutions délibérées**

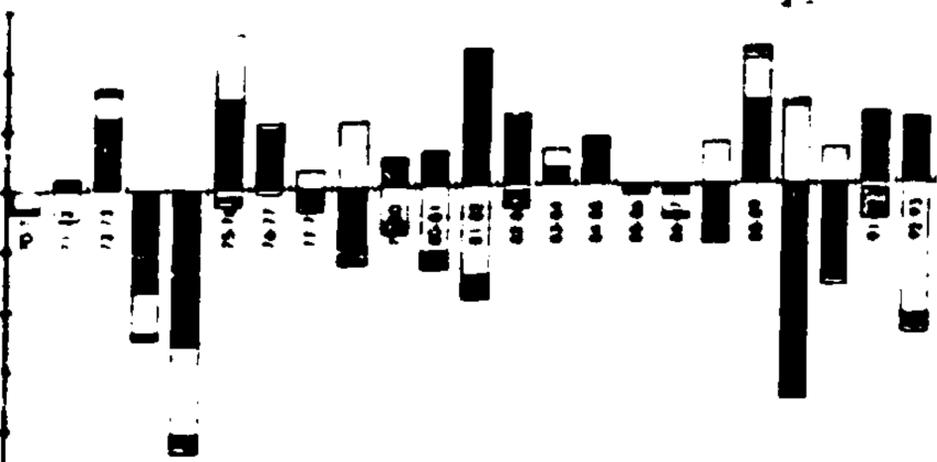
**FRANCE**



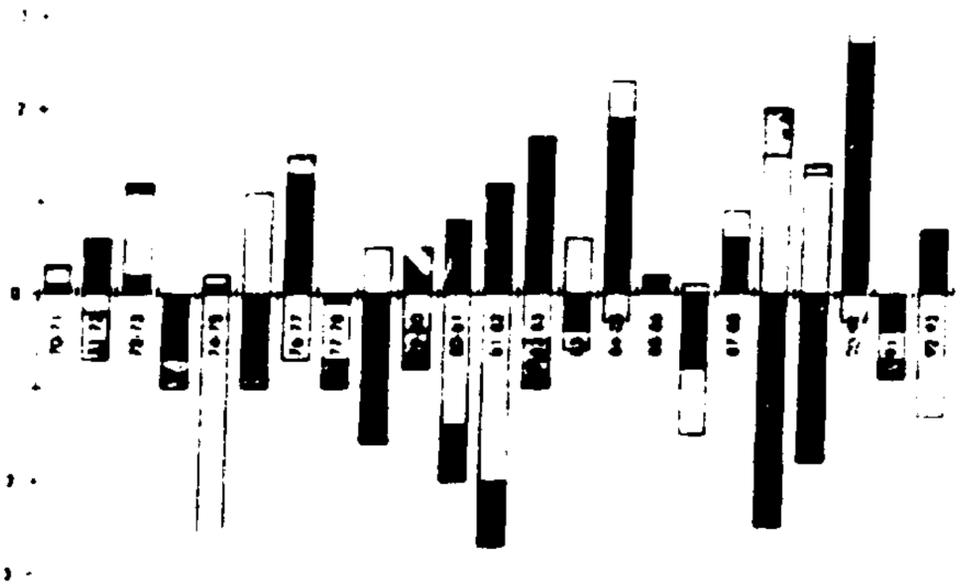
**BELGIQUE**



**ALLEMAGNE**

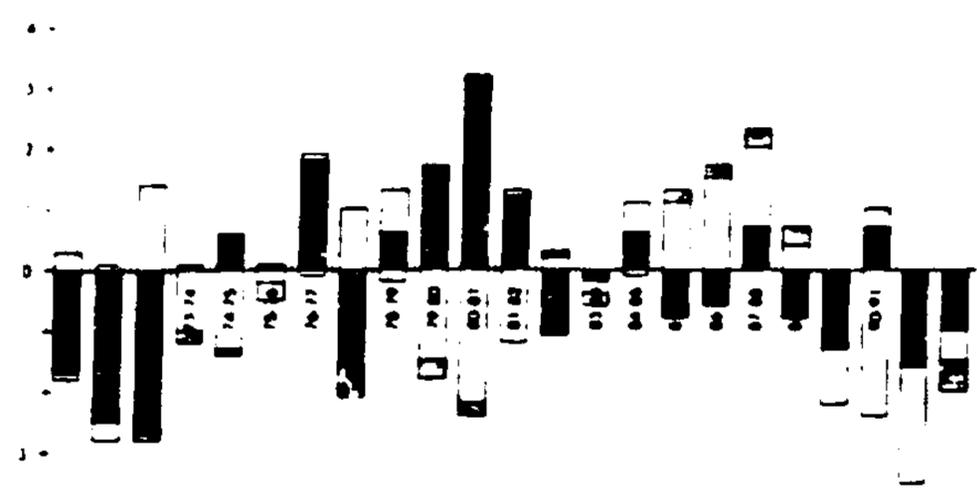


**PAYS-BAS**

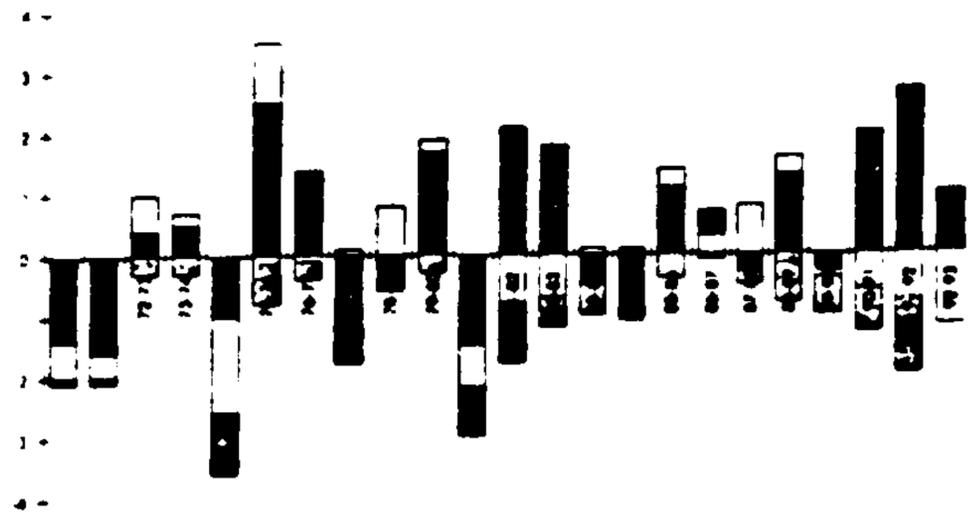


Variation des charges d'intérêt  
 Variation conjoncturelle  
 Variation délibérée

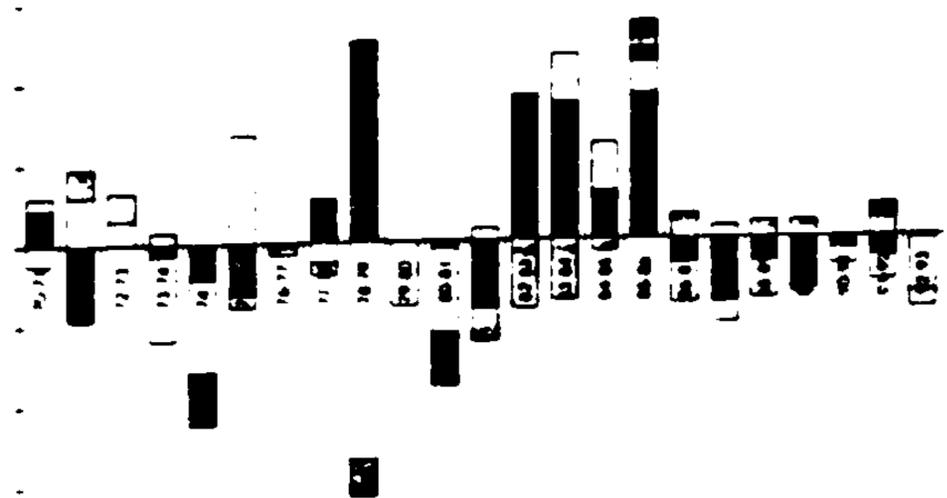
ROYAUME-UNI



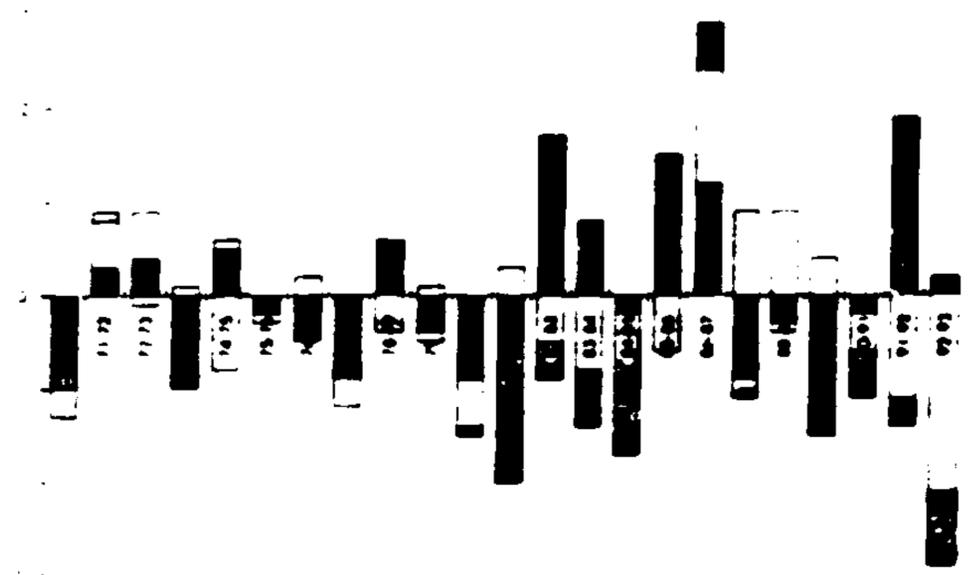
ITALIE



DANEMARK



ESPAGNE



Variation des charges d'intérêt  
 Variation conjoncturelle  
 Variation délibérée

## Références bibliographiques

- ARTHUIS J. (1993) : Rapport d'information sur les délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de service, rapport fait au nom de la Commission des finances, du Contrôle budgétaire et des Comptes économiques de la Nation, Sénat, n° 327, 1992-1993.
- BALASSA B. (1964) : « The purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal », *Journal of Political Economy*, décembre.
- BEAN C. et J. DRÈZE (1991) : *Europe's Unemployment Problem*, MIT Press.
- BERTHELOT Y. et J. DE BANDT (1982) : *Impact des relations avec le Tiers Monde sur l'économie française*, La Documentation Française.
- BLANCHARD O. et P-A. MUET (1993) : « Competitiveness Through Disinflation: An Assessment of French Macroeconomic Policy Since 1983 », *Economic Policy*, n° 16, pp. 12-56.
- BLANCHARD O.J. et L.F. KATZ (1992) : « Regional Evolution », *Brookings Papers on Economic Activity*.
- BLANCHARD O.J. et L.H. SUMMERS (1986) : « Hysteresis and European Unemployment », *NBER Working Paper*, n° 1950, juin.
- BOROTRA F. et G. CHAVANNES (1993) : Rapport de la commission d'enquête sur les délocalisations à l'étranger d'activités économiques, Assemblée Nationale.
- BRICOUT J-L. (1993) : « La présence des entreprises françaises dans le monde », *DREE-Résultats*, n° 11, avril.
- CHAN-LEE J.H., D.T. COE, M. PRYWES (1987) : « Mutations microéconomiques et désinflation salariale macroéconomique dans les années quatre-vingt », *Revue de l'OCDE*, n° 8, printemps.
- COE D.T. (1985) : « Salaires nominaux, taux de chômage non inflationniste et flexibilité des salaires », *Revue Économique de l'OCDE*, n° 5, automne.
- COLLARD F. et P-Y. HÉNIN (1993) « Au-delà de la courbe de Phillips : une évaluation de la dynamique salariale », chapitre 5, in *La persistance du chômage*, Economica.
- DE LAUBIER D. (1993) : « Une décennie d'investissements directs », *Revue du CEPII*, n° 56.

- DREZE J., E. MALINVAUD et alii (1994) : « Croissance et emploi : l'ambition d'une initiative européenne », *Revue de l'OFCE* n° 49, avril.
- ÉCONOMIE EUROPÉENNE : *Rapport économique annuel*, différentes années.
- ÉQUIPE MIMOSA (1992) : « La perspective d'une croissance médiocre », chapitre 1, in *Économie mondiale 1990-2000 : l'impératif de croissance*, Economica.
- ÉQUIPE MIMOSA (1993) : « Croissance : le secret perdu ? Une projection de l'économie mondiale 1993-2000 », *Revue de l'OFCE*, n° 46, juillet.
- EUROSTAT, *Enquêtes sur les forces de travail*, 1983 à 1991.
- FRANTZ W. (1987) : « Hysteresis, Persistence and the NAIRU: An Empirical Analysis of the FRG », in Layard et Calmfors Ed., *The Fight Against Unemployment*, MIT Press, pp. 109-125.
- GROUPE INTERNATIONAL DE POLITIQUE ÉCONOMIQUE DE L'OFCE (1992) : *La désinflation compétitive, le mark et les politiques budgétaires en Europe : 1<sup>er</sup> rapport*, le Seuil, mars.
- LAFAY G. (1984) : « Pour des taux de change de référence », *Économie Prospective Internationale*, n° 17.
- LAFAY G. (1993) : « Les effets du dumping monétaire », *Le Figaro*, 17 décembre.
- LAURÉ M. (1993) : « Les délocalisations : enjeux et stratégies des pays développés », *Futuribles*, mai.
- MATHIEU C. et H. STERDYNAK (1994) : « L'émergence de l'Asie en développement menace-t-elle l'emploi en Europe ? », *Revue de l'OFCE*, n° 48, janvier.
- MUET P-A. (1991) : « Croissance, emploi et chômage dans les années quatre-vingt », *Revue de l'OFCE*, n° 35, janvier.
- MUET P-A. (1994) : « La récession de 1993 réexaminée », *Revue de l'OFCE*, n° 49, avril.
- OCDE (1993) : *Chômage régional dans les pays de l'OCDE*, juillet.
- OCDE : *Perspectives de l'emploi*, différentes années.
- OCDE : *Perspectives économiques*, différentes années.
- OCDE : *Statistiques de la population active*, différentes années.
- PERONNET F. et F. ROCHERIEUX (1992) : « Les effets de la dynamique des échanges internationaux sur l'emploi en France. Années 1973-1989 », annexe 8, in Berthelot et de Bandt (1982).
- VIMONT C. (1993) : *Le commerce extérieur français : créateur ou destructeur d'emplois ?*, Economica.
- WOOD A. (1991) : « How Much Does Trade with the South Affect Workers in the North? », *The World Bank Research Observer*, janvier.

## **ANNEXE N° 2**

# **EMPLOI ET CHÔMAGE DES NON-QUALIFIÉS EN FRANCE**

*Etude réalisée*

*par l'Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques*

*(I.N.S.E.E.)*

## RESUME

La notion de qualification peut être approchée de deux manières. Le niveau de formation caractérise un individu. Il est principalement établi à la sortie du système éducatif, compte tenu de la faiblesse et du caractère généralement non diplômant de la formation continue. Il permet donc de classer l'ensemble des actifs, même ceux qui n'ont jamais travaillé, mais ne rend pas compte des disparités qui peuvent intervenir dans le déroulement de la carrière. Le second critère est rattaché à l'emploi, ou au dernier emploi exercé. Il décrit la position professionnelle et le métier d'un poste de travail. Il peut être relativement instable, notamment dans la phase d'insertion des jeunes sur le marché du travail. Ce deuxième critère est défini par la nomenclature des professions et catégories socio-professionnelles (PCS).

Au sens de la PCS, près d'un actif occupé sur quatre occupait en mars 1990 un emploi non qualifié. Sur longue période, l'emploi non-qualifié diminue légèrement. Mais, cette tendance générale masque une forte redistribution : les emplois industriels non-qualifiés se réduisent nettement alors que les emplois tertiaires, d'employé notamment, progressent. Les femmes, plus présentes dans les activités tertiaires, voient ainsi leur part dans l'emploi non-qualifié augmenter. Par ailleurs, un travailleur étranger sur deux occupe ce type d'emploi.

Faible diplôme et emploi non-qualifié vont souvent de pair. Ce constat est plus marqué pour les jeunes : leur trajectoire d'insertion passe souvent par un emploi non-qualifié. Seuls, les jeunes ayant atteint le niveau du bac peuvent accéder directement et se maintenir dans des postes qualifiés.

La hiérarchie des emplois et des formations se correspondent, mais, sur moyenne période, le lien se modifie. Dans les années quatre-vingt, le renouvellement de la population active s'est accompagné d'une forte hausse du niveau de formation. Ainsi, les emplois non-qualifiés sont de plus en plus souvent occupés par des personnes possédant un diplôme professionnel, malgré la progression de la qualification des postes de travail offerts par les entreprises.

Par ailleurs, la qualification n'est pas la seule caractéristique d'un emploi. La sécurité qu'il offre est un critère de choix dont l'importance a cru au cours de la dernière décennie. Ce nouvel arbitrage entre qualification et sécurité de l'emploi contribue également à modifier le lien entre formation et catégorie d'emploi.

Le niveau de formation est un des principaux facteurs explicatifs des disparités de taux de chômage. Ainsi, le diplôme a toujours constitué un atout pour se protéger contre le chômage. Les disparités du taux de chômage en fonction du diplôme s'expliquent de façon différente selon que l'on se situe dans la phase d'insertion sur le marché du travail ou à l'âge adulte.

Pour les jeunes, la route vers le chômage se fait souvent par une période d'insertion erratique qui passe par des emplois instables et des périodes de chômage. Au contraire, à partir du niveau du bac, l'accès à l'emploi stable est plus rapide et plus direct.

Passée cette phase d'insertion, les moins diplômés se trouvent confrontés à un risque de licenciement plus élevé. De plus, pour les plus âgés et pour les femmes, le délai nécessaire pour retrouver un emploi est plus long.

Les disparités de taux de chômage des adultes par niveau de formation observée en France se retrouvent dans des proportions semblables chez nos principaux voisins en 1991.

Par contre, alors que la part des bacheliers dans les différentes générations est assez uniforme en Allemagne et aux Etats-Unis, le niveau de formation est plus élevé en France chez les jeunes que chez leurs aînés.

Dans la plupart des économies industrialisées, le taux de chômage est plus élevé pour les actifs les moins diplômés que pour l'ensemble de la population. Ce constat a soulevé de multiples interrogations, tant pour interpréter une telle observation que pour affiner les politiques économiques envisagées pour réduire le chômage. La situation spécifique des non qualifiés sur le marché du travail fait ainsi l'objet de nombreuses analyses, en France comme à l'étranger. Mais quand elles sont empiriques, ces analyses se heurtent au difficile problème de la caractérisation statistique même des non qualifiés. Aussi, l'INSEE a engagé un ensemble de travaux visant tant à rassembler les informations statistiques disponibles qu'à proposer diverses analyses sur cette importante question. La présente étude fournit les premiers résultats de ces travaux en cours.

Trois approches sont a priori envisageables pour caractériser les personnes non qualifiées : leur niveau de formation, le niveau de qualification des emplois qu'elles occupent, ou encore le niveau de revenus qu'elles perçoivent. Les liens entre ces différentes grandeurs sont souvent assez forts, comme l'ont montré des études récentes (CERC, 1994). La présente étude se limite à l'analyse conjointe des deux premières variables (formation des actifs et qualification des emplois). Un ensemble d'informations est cependant fourni (en annexe) sur le salaire minimum et son évolution (de 1951 à 1993), ainsi que sur l'évolution (de 1967 à 1992) de la distribution des salaires et des charges. Par ailleurs, la caractérisation des non qualifiés proposée dans l'étude se limite à la période 1982-1990, et ne fournit pas d'élément nouveau pour comparer la situation de la France avec celle d'autres pays. La poursuite des travaux engagés à l'INSEE sur ce thème des non qualifiés s'efforcera, entre autres objectifs, de combler ces importantes lacunes.

Après avoir rapidement rappelé ce que recouvrent les notions de formation et de qualification (1), une première évaluation des effectifs non qualifiés sera proposée à partir du niveau de formation des emplois (2). L'adéquation entre le niveau de formation des actifs et le niveau de qualification des emplois sera ensuite étudiée (3). Enfin, le niveau de formation des actifs sera mis en relation avec leur exposition au risque de chômage (4).

#### Liste des annexes :

- Annexe 1 : Définition des employés non qualifiés retenue
- Annexe 2 : Tableaux et graphiques
- Annexe 3 : Diplômes et qualifications ouvrières en France et en Allemagne
- Annexe 4 : Evolution et distribution des salaires et des coûts salariaux

Sur le marché du travail, un individu est, entre autres, caractérisé par son niveau de formation : on entend par ce terme l'ensemble des connaissances acquises soit au cours de la scolarité (études initiales) soit en reprenant des études ou en suivant des formations (études post-scolaires). Deux indicateurs sont habituellement utilisés pour estimer le niveau de formation : le diplôme le plus élevé obtenu et le nombre d'années d'études. Tel qu'il vient d'être défini, le niveau d'études varie rarement au cours de la carrière (et ne peut que s'élever). L'approche par le nombre d'années d'études suivies présente l'avantage de faciliter les comparaisons internationales, mais elle évalue moins précisément le véritable niveau des connaissances acquises (les années redoublées n'ont pas le même rendement que les autres, quitter l'école à 18 ans avec ou sans le Bac n'est pas équivalent, etc.).

La qualification ou le niveau de qualification définissent, pour un emploi ou un poste, l'ensemble des tâches qui le constituent, indépendamment de la personne qui l'occupe. Ils apprécient la valeur professionnelle nécessaire pour remplir correctement les fonctions liées à l'emploi. A différentes périodes de sa carrière, une même personne pourra occuper un emploi plus ou moins qualifié, en fonction de sa formation initiale, de son expérience professionnelle et de ses qualités personnelles ou encore de l'évolution technologique.

Le niveau de qualification d'un emploi est difficile à apprécier dans l'absolu. D'un pays à l'autre, le concept de non qualifié n'a pas nécessairement le même sens (annexe 3). Les comparaisons sont souvent difficiles. Par ailleurs, le niveau de qualification d'un individu est régulièrement défini comme la qualification de l'emploi qu'il occupe ou qu'il a occupé quand il n'en a pas. Ainsi, une personne qui n'a jamais travaillé n'a pas selon cette définition de qualification. La caractérisation des individus par leur formation présente donc le double avantage de couvrir la population active dans sa totalité et de faciliter les comparaisons internationales.

Ces deux approches donnent des éclairages différents des non-qualifiés qui méritent d'être développés.

## **2 - Emploi non qualifié : une première caractérisation**

On propose ici une première mesure des travailleurs non qualifiés à partir de la description des emplois occupés. Elle a été élaborée à partir du Recensement de la Population de mars 1990, qui présente l'avantage de couvrir l'intégralité des secteurs économiques et dont l'exhaustivité permet de rentrer dans le détail des professions. Par hypothèse, on a supposé que le travail non qualifié ne concernait que les employés et les ouvriers. Cadres, professions intermédiaires en sont donc exclus. Sont également exclus les non-salariés qui se situent probablement de part et d'autre de la frontière. L'inclusion de certains emplois non-salariés dans le champ des non qualifiés ne modifierait cependant pas sensiblement les résultats présentés ci-dessous.

Si la nomenclature de profession PCS-Recensement contient une définition précise des ouvriers non qualifiés (modalités 6711 à 6921), il n'en va pas de même pour les employés. Il a donc fallu, pour ces derniers, déterminer quels étaient les métiers non qualifiés. Cette détermination a été effectuée en fonction de la connaissance du contenu de ces emplois d'une part, et du niveau moyen de diplôme des personnes en poste d'autre part. Les métiers exercés par les employés les moins diplômés ont été classés parmi les métiers non qualifiés (la liste de ces métiers et les modalités précises de choix figurent en annexe 1). Cette définition des employés non qualifiés est très proche de celle

La décomposition retenue présente l'avantage d'être stable depuis 1982, puisque les métiers sont regroupés selon la même nomenclature PCS depuis cette date. Ainsi, les emplois que l'on a définis comme qualifiés ou non qualifiés le sont en 1982 comme en 1994, alors que le contenu de certains a pu évoluer au cours de la décennie. Cependant, l'évolution des postes de travail concerne également les emplois qualifiés. La définition adoptée pour les emplois non qualifiés reste donc valide relativement à celle des emplois qualifiés.

## **2.1 - Un actif sur cinq occupe un emploi non qualifié**

Selon notre définition, on dénombre 4,6 millions d'emplois non-qualifiés en 1993. Ainsi, près d'un actif occupé sur cinq occupe un emploi non qualifié (tableau 1). Cette population est plus féminine que masculine, souvent jeune, car les moins de vingt-cinq ans étaient plus de 800 000. Depuis quelques années, les travailleurs non-qualifiés sont plus nombreux chez les employés que chez les ouvriers. Ils sont nettoyeurs, aides-soignants, agents de service hospitalier ou de la Fonction Publique, ouvriers sans qualification de la mécanique, manutentionnaires sans qualification ou assistantes maternelles. Ils travaillent dans les hôpitaux, les écoles et les établissements postaux de la Fonction Publique, dans des entreprises de service et de l'industrie, et dans l'agriculture. Dans les emplois non qualifiés comme dans les autres emplois, hommes et femmes n'occupent pas les mêmes postes. Aux femmes les métiers d'employés, aux hommes ceux d'ouvriers. Aux femmes les emplois les moins qualifiés de la Fonction Publique, des hôpitaux et des écoles, et dans une moindre mesure d'ouvrières du textile, aux hommes les embauches dans le bâtiment, la manutention, l'industrie mécanique ou les sociétés de surveillance.

La population étrangère tient une place non négligeable parmi ces emplois non qualifiés. Les travailleurs non-qualifiés étrangers étaient, au recensement de mars 1990, près de 600 000 sur un total de 5,1 millions de non qualifiés. Cela signifie aussi que près d'un travailleur étranger sur deux occupait un emploi non qualifié. Si cette population étrangère est majoritairement originaire du Maghreb et de Turquie, les ressortissants de la CEE étaient quand même 250 000 parmi les non qualifiés. Contrairement aux Français, il y a plus d'hommes que de femmes chez les non qualifiés étrangers. Ils sont en effet très présents dans les activités, comme le bâtiment, employant plus que d'autres une main-d'oeuvre masculine. De plus, l'accès à beaucoup d'emplois féminins non qualifiés, comme ceux de la Fonction Publique, est limité pour les étrangères.

## **2.2 - Jeunes et non diplômés : les premiers concernés**

Emplois non qualifiés et faibles diplômés vont de pair (tableau 2). Près d'un actif non diplômé sur deux occupe un emploi non qualifié, alors que cette proportion passe à un sur trois avec le seul certificat d'études et à un sur quatorze avec le baccalauréat. Les diplômés du supérieur garantissent plus encore l'accès aux emplois qualifiés. Mais le niveau de formation n'explique pas tout. L'âge intervient pour beaucoup dans l'analyse de l'emploi non qualifié. De 25 ans jusqu'à la cessation d'activité, la part des emplois non qualifiés ne varie guère : elle oscille entre 17 et 23% dans les différentes classes d'âge. Elle ne baisse d'ailleurs pas régulièrement avec l'âge : il y a en proportion un peu plus d'emplois non qualifiés chez les actifs de 50 à 60 ans que dans la tranche d'âge 25-50 ans. Après 60 ans, la part des emplois non qualifiés recommence à diminuer. A cet âge, les cadres et les professions intermédiaires poursuivent plus fréquemment leur activité que les ouvriers et les employés.

de six emplois sur dix non qualifiés. Qu'ils soient diplômés du secondaire ou d'un premier cycle du supérieur, les jeunes sont en proportion plus nombreux que leurs aînés dans les emplois non qualifiés. 7% des bacheliers occupent un emploi non qualifié alors que cette proportion est de 16% pour les moins de 25 ans. A diplôme comparable, seuls les jeunes possesseurs d'un deuxième ou d'un troisième cycle du supérieur ne sont pas "sur-représentés" dans les emplois non qualifiés par rapport à leurs aînés.

### **2.3 - Le nombre des employés non qualifiés progresse**

Emploi non qualifié ne signifie pas nécessairement emploi sur le déclin (tableau 3). Certes, entre 1983 et 1993, l'emploi non qualifié a diminué de près de 9%, alors que l'emploi total progressait légèrement. Mais tous les métiers non qualifiés n'ont pas connu la même évolution. Un grand nombre d'entre eux se sont même fortement développés. L'évolution moyenne de l'emploi non qualifié recèle donc d'énormes disparités. Si les postes d'ouvriers non qualifiés ont fortement diminué, ceux d'employés ont évolué en sens inverse, en augmentant de 14% sur la même période. Plus qu'une opposition entre ouvriers et employés, il convient plutôt d'opposer métiers de services et métiers de production dans l'industrie. Les emplois industriels, ouvriers pour l'essentiel, ont été les premiers concernés par les suppressions d'emplois, et cela d'autant plus qu'ils étaient peu qualifiés. Mais, pour les emplois de service il en a été autrement. Des métiers comme les agents de service, les aides-soignants ou les assistantes maternelles ont été parmi les plus dynamiques. Celui de nettoyeur, pourtant métier ouvrier, l'a été presque autant. Le développement de métiers majoritairement exercés par des femmes contribue à expliquer la croissance de la part des femmes dans les métiers non qualifiés.

## **3 - Niveau de formation et niveau de qualification : la difficile adéquation**

Bien qu'elle ne soit pas automatique, la liaison entre qualification des emplois et niveaux de formation est forte : la part des diplômés augmente régulièrement au fur et à mesure que l'on s'élève dans la hiérarchie socioprofessionnelle (tableau 2). Près de trois bacheliers sur quatre font partie de l'encadrement des entreprises. Sans diplôme ou avec le seul certificat d'études, ce n'est le cas que d'une personne sur dix. De plus, cette relation peut varier au cours du temps pour des raisons tant structurelles que conjoncturelles.

### **3.1 - La hausse des qualifications accompagne l'élévation du niveau de formation**

Au cours des années quatre-vingt, le renouvellement de la population active s'est accompagné d'une forte hausse du niveau de formation. En 1993, un tiers des actifs qui arrivent sur le marché du travail ont leur baccalauréat. La grande majorité des personnes qui partent en retraite n'a pas de diplôme ou possède le seul certificat d'études. Au total, le nombre de bacheliers au sein de la population active a augmenté comme la population active totale de plus de deux millions en dix ans.

Dans le même temps, le système productif s'est transformé, les métiers ont évolué, les changements dans l'organisation du travail ont conduit à un renforcement des qualifications. 800 000 emplois de cadre ont été créés entre 1983 et 1993 (en net), alors que le nombre d'emplois non qualifiés diminuait.

Ainsi, le niveau de formation des actifs augmente beaucoup plus rapidement que ne s'élèvent les qualifications : au début des années quatre-vingt, un quart des postes non qualifiés étaient occupés par une personne possédant au moins un diplôme professionnel (CAP, BEP ou plus). En 1993, c'est un tiers de ces emplois dont le titulaire est diplômé. Pour autant, de nombreux entrepreneurs font face à des difficultés de recrutement. En 1991, un quart des entreprises déclarent rencontrer des difficultés pour recruter des ouvriers qualifiés. Elles sont tout aussi nombreuses à faire état de problèmes de recrutement pour les cadres (Gautié [1994]).

De fait, pénurie de main-d'oeuvre qualifiée et arrivée massive d'actifs diplômés ne sont pas incompatibles. L'allocation des ressources humaines s'écarte significativement d'une simple mise en correspondance entre les qualifications et les formations suivant leur niveau (Goux, Maurin [1993]). Ainsi, la moitié des actifs salariés qui n'ont aucun diplôme exercent des fonctions qualifiées ou encore font partie de l'encadrement de leur entreprise (tableau 1), alors qu'un tiers des emplois non qualifiés sont occupés par des personnes diplômées, possédant au moins un CAP ou un BEP.

### **3.2 - La sécurité de l'emploi, une nouvelle priorité**

Les orientations professionnelles ne se déterminent pas uniquement en fonction du niveau de qualification ou du salaire des emplois offerts par les entreprises. Le risque de chômage, ainsi que les possibilités de promotion individuelle, deviennent aujourd'hui des facteurs importants dans les choix professionnels. La fonction publique, mais aussi les services administratifs des grandes entreprises attirent de nombreux diplômés sur des postes relativement peu qualifiés. En dix ans, le nombre de bacheliers titulaires d'un poste de niveau C ou D de la fonction publique a doublé. Ces emplois présentent l'attrait d'une grande sécurité.

A l'inverse, d'autres débouchés, de niveau intermédiaire, sont délaissés par les diplômés. C'est le cas des professions intermédiaires administratives ou commerciales qui proposent pourtant des rémunérations plus élevées que celles des emplois du même niveau. Ce différentiel de salaire ne semble pas compenser, aux yeux des diplômés, le risque important de chômage : ainsi, près de 60% des représentants n'ont pas le baccalauréat. A tous les échelons de la hiérarchie sociale, de l'ouvrier au cadre, il est possible de faire la même observation. On pouvait déjà faire ce constat au début des années quatre-vingt. Mais l'analyse de la période 1983-1993 montre que ces comportements se sont accentués et qu'en période de chômage croissant, l'attractivité de certains emplois relativement protégés s'est levée.

## **4 - Le chômage des non diplômés**

### **4.1 - Les moins diplômés sont les plus touchés par le chômage**

En 1993, les non-diplômés représentent moins de 20% des actifs occupés, mais plus du tiers des chômeurs. Cette situation est le résultat d'une longue évolution (graphiques 1 et 2). En effet, au cours des vingt dernières années, le chômage a progressé pour tous les niveaux de diplômes. Cependant, jusqu'en 1990, il a particulièrement touché les non-diplômés. Ainsi, à cette date, les diplômes constituaient un atout plus fort que dix ans plus tôt pour se protéger contre le chômage (Goux, Maurin [1993], Baudelot, Glaude [1989]). Depuis lors, les entreprises ont réduit leurs embauches et les titulaires d'un diplôme supérieur au bac sont également touchés.

une classe d'âge à l'autre (graphique 3). Par ailleurs, la structure de la population active par niveau de formation se déforme rapidement (graphique 4) : la part des titulaires d'un diplôme technique (CAP ou BEP) et de ceux qui ont atteint le bac passe en effet de moins de 50% pour les plus de 50 ans à près de 60% pour les 30-39 ans. L'élévation du niveau de formation s'est encore accélérée au cours des dernières années : en 1991, près de 60% des jeunes sortent du système éducatif au niveau du bac, contre 40% en 1980.

L'amélioration générale du niveau de formation aurait pu conduire à accentuer la fragilisation de l'emploi des peu diplômés dans les classes d'âge les plus jeunes. La stabilité des taux de chômage relatifs d'une classe d'âge à l'autre semble montrer que tel n'est pas le cas. D'une part, la structure de la population active par niveau de formation a évolué parallèlement à la structure des qualifications. D'autre part, de nombreuses mesures et dispositifs spécifiques en faveur de l'emploi des jeunes ont pu contribuer à l'embauche des moins diplômés.

#### **4.2 - Les jeunes non-bacheliers trouvent plus difficilement un emploi stable**

Pour analyser le chômage des non-diplômés, il faut distinguer la phase d'insertion sur le marché du travail au cours de laquelle le taux de chômage est particulièrement élevé. Cette phase d'insertion, faite de l'allongement de la scolarisation et du développement de l'emploi à durée limitée s'étend au-delà de 24 ans.

Pour les jeunes chômeurs de 15 à 29 ans, l'analyse des situations antérieures au chômage conduit à distinguer quatre catégories :

- la première regroupe les sortants du système de formation ou du service national. Il s'agit donc de l'essentiel des jeunes à la recherche d'un premier emploi ;
- une deuxième catégorie rassemble les licenciés pour motif individuel ou collectif ;
- la troisième correspond aux jeunes en fin d'emploi à durée limitée ;
- enfin, la dernière catégorie comprend les jeunes se trouvant au chômage suite à une décision personnelle (démission, retrait temporaire du marché du travail). Il s'agit le plus souvent de femmes qui cherchent à reprendre une activité professionnelle.

Cette typologie permet de distinguer, parmi les jeunes, ceux qui ont obtenu au moins le bac des autres (graphique 5) :

- pour les premiers, et surtout pour les hommes, l'essentiel du chômage correspond à la phase de recherche du premier emploi après la sortie du système éducatif ou du service national. En 1993, année pour laquelle le chômage des jeunes diplômés est particulièrement fort, le chômage récurrent reste marginal pour les titulaires du bac ;
- pour les non-diplômés ou les titulaires d'un BEPC, d'un BEP ou d'un CAP, l'accès à un premier emploi est plus long et ne constitue qu'une étape dans une trajectoire d'insertion. En effet, la majorité des jeunes chômeurs le sont à la suite d'une perte d'emploi et, souvent, d'un emploi à durée limitée.

Le niveau de formation va également de pair avec des anciennetés de chômage plus courtes : l'ancienneté moyenne du chômage pour les chômeurs sortant du système éducatif est d'environ un an pour les non-diplômés et de seulement six mois pour les bacheliers. Il est intéressant de noter que les différences de taux de chômage entre les différents niveaux de formation reflètent presque entièrement ces différences d'anciennetés de chômage.

Ces observations rejoignent celles faites par l'observatoire des entrées dans la vie active du CEREQ. Trois ans après leur sortie du système éducatif, les diplômés du supérieur sont dans leur très grande majorité dans un emploi stable. Au contraire, les jeunes qui n'ont pas atteint le bac connaissent encore un fort taux de chômage et occupent souvent des emplois instables.

L'influence du diplôme sur l'insertion des jeunes sur le marché du travail joue donc à deux niveaux :

- le diplôme facilite l'accès à un premier emploi ;
- il permet d'accéder rapidement à un emploi stable, ce qui réduit la durée de la phase d'insertion.

#### **4.3 - Pour les adultes, le risque de perdre un emploi diminue avec le niveau de formation**

Pour les adultes, les catégories permettant de décrire la situation antérieure au chômage sont similaires à celles utilisées pour les jeunes (graphique 6). Pour mieux décrire les différences entre les hommes et les femmes, les reprises d'activité sont distinguées, que les personnes concernées aient déjà exercé une activité professionnelle ou non. Cette catégorie est absente pour les hommes. Pour les femmes, elle représente environ le quart du chômage, avec des anciennetés de chômage très longues pour les non-diplômées. Ces mouvements d'entrée et de sortie du marché du travail expliquent une partie importante de l'écart, tant en niveau qu'en structure, entre le chômage des hommes et celui des femmes. Pour les hommes, l'origine des chômeurs est assez indépendante du niveau de formation : les licenciements alimentent en premier le chômage (environ 60% des cas).

Pour les adultes déjà insérés sur le marché du travail, les différences de taux de chômage peuvent se décomposer selon deux facteurs : la durée du chômage et le risque de passer de l'emploi au chômage. Un même taux de chômage peut être obtenu par un risque de perte d'emploi élevé et une durée de chômage courte, ou l'inverse. Pour les hommes de 30-40 ans l'ancienneté de chômage n'est pas un facteur discriminant élevé. C'est donc le risque de perdre son emploi, et plus précisément le risque d'être licencié, qui explique le niveau plus élevé du taux de chômage des non-diplômés. Après 10 ans, le délai pour retrouver un emploi après un licenciement ou la fin d'un emploi à durée limitée est plus long pour les moins diplômés. Les emplois à durée limitée ne jouent pas pour ces classes d'âge le rôle important observé pour les jeunes. Ainsi, le chômage récurrent est moins développé et ne concerne pas particulièrement les moins formés.

Mis à part les mouvements d'entrée et de sortie du marché du travail mentionnés ci-dessus, la situation des femmes diffère encore sensiblement de celle des hommes. L'emploi à durée limitée joue un rôle plus important, et alimente le chômage presque autant que les licenciements. De plus, entre 30 et 39 ans, le délai pour retrouver un emploi s'accroît quand le diplôme baisse beaucoup plus que pour les hommes, surtout après un licenciement.

Au total, pour les adultes, les principaux facteurs qui caractérisent le chômage des non-diplômés par rapport au reste de la population sont, à part égale :

- un risque de licenciement plus élevé,
- des délais plus longs pour retrouver un emploi, pour les femmes et pour les actifs de plus de 40

s.

Les disparités de taux de chômage en fonction du niveau de formation se retrouvent chez nos principaux partenaires dans des proportions semblables en 1991, selon les informations publiées par CDE (1993) dans "Regards sur l'éducation" (tableau 7). Cette observation mériterait d'être confirmée par une comparaison sur plusieurs années.

Les taux de chômage sont plus dispersés entre pays pour l'ensemble de la population que pour les jeunes. Cela traduit des rapidités d'insertion des jeunes sur le marché du travail très différentes.

Pour les adultes, la structure de la population active par niveaux de formation semble jouer un rôle important. De ce point de vue, la France, et à un moindre degré le Royaume-Uni, se distinguent nettement (tableau 8) de l'Allemagne et des Etats-Unis qui ont un taux de bacheliers assez uniforme sur les différentes générations.

## BIBLIOGRAPHIE

---

CERC, Précarité et risque d'exclusion en France,

*Document du CERC n° 109, 3ème trimestre 1993*

Bilan formation-emploi: 86. "Les trois premières années suivant la sortie de l'enseignement supérieur et secondaire"

*INSEE Résultats n° 75, juin 1990*

GOUX Dominique, Eric MAURIN, "La sécurité de l'emploi, une priorité croissante pour les diplômés"

*Economie et Statistique, n° 261, 1993-1*

BAUDELLOT Christian, Michel GLAUDE, "Les diplômés se dévaluent-ils en se multipliant ?"

*Economie et Statistique, n° 225, octobre 1989*

GAUTIE Jérôme, "Le chômage des jeunes en France : problème de formation ou phénomène de file d'attente ?",

*Document de travail n° G9402, INSEE, janvier 1994*

## DEFINITION DES EMPLOYES NON QUALIFIES

Agents de service des établissements d'enseignement  
 Agents de service de la Fonction Publique (hors établ d'enseig)  
 Aides-soignants  
 Agents de service hospitaliers  
 Agents de police  
 Agents de sécurité  
 Assistantes maternelles  
 Concierges et gardiens d'immeubles  
 Employés des services comptables ou financiers  
 Employés administratifs divers d'entreprise  
 Employés de l'hôtellerie  
 Employés de libre-service  
 Employés de maison  
 Préposés des PTT  
 Pompistes  
 Serveurs et commis de restaurants

### LES DIX METIERS NON QUALIFIES LES PLUS EXERCES EN MARS 1990 (en milliers et pourcentage dans l'ensemble des non-qualifiés)

	Effectifs	Pourcentage
6891 Nettoyeurs	328	6,5
5221 Aides-soignants	290	5,7
5222 Agents de service hospitaliers	283	5,6
6723 Ouvriers non qualifiés de la mécanique	276	5,4
5631 Assistantes maternelles, gardiennes	261	5,1
6792 Manutentionnaires non qualifiés	244	4,8
5216 Agents de service de l'enseignement	219	4,3
5217 Autres agents de service	197	3,9
5632 Employés de maison	177	3,5
6842 Ouvriers non qualifiés du second oeuvre	175	3,4
6841 Ouvriers non qualifiés du gros-oeuvre	168	3,3
6799 Ouvriers non qualifiés divers de type ind.	164	3,2
6793 Ouvriers du tri et de l'emballage	164	2,3
6751 Ouvriers non qualifiés de la chimie	118	2,3
6754 Autres ouvriers non qualifiés des IAA	111	2,2

**Tableau 1 : Répartition de la population active occupée ayant un emploi**

Effectifs en milliers

Diplôme	Catégorie socio-professionnelle en mars 1993								Total
	Agriculteur	Artisan, commerçant	cadre	profession intermédiaire	employé qualifié	employé non qualifié	ouvrier qualifié	ouvrier non qualifié	
aucun	223	274	72	258	401	739	1056	1033	4056
CEP	234	289	54	267	336	565	578	343	2666
BEPC	42	143	123	386	518	215	164	118	1709
CAP, BEP	271	620	176	1055	1390	766	1815	560	6653
Bac ou plus	104	334	2295	2738	1086	173	178	71	6979
<b>TOTAL</b>	<b>874</b>	<b>1660</b>	<b>2720</b>	<b>4704</b>	<b>3731</b>	<b>2458</b>	<b>3791</b>	<b>2125</b>	<b>22063</b>

Source : enquête Emploi 1993

Champ : actifs ayant un emploi en mars 1993

**Tableau 2 : Répartition des diplômés selon le niveau de qualification des emplois(\*)**

en %

Diplôme	Catégorie socio-professionnelle en mars 1993							
	Tous âges				dont 15 à 24 ans			
	agriculteurs, artisans, commerc.	cadres, professions interméd.	employés et ouvriers qualifiés	employés et ouvriers non qualifiés	agriculteurs, artisans, commerc.	cadres, professions interméd.	employés et ouvriers qualifiés	employés et ouvriers non qualifiés
aucun	12.2	8.2	35.9	43.7	2.6	3.5	35.8	58.1
CEP	19.6	12.0	34.3	34.1	2.1	4.1	44.9	48.9
BEPC	10.8	29.8	39.9	19.5	1.6	13.9	42.8	41.7
CAP, BEP	13.4	18.5	48.2	19.9	3.1	7.1	55.3	34.5
Bac ou plus	6.3	72.1	18.1	3.5	2.2	45.6	40.9	11.3
<b>TOTAL</b>	<b>11.5</b>	<b>33.6</b>	<b>34.1</b>	<b>20.8</b>	<b>2.6</b>	<b>16.9</b>	<b>45.1</b>	<b>35.4</b>

Source : enquête Emploi 1993

Champ : actifs ayant un emploi en mars 1993

(\*) Lecture : en 1993, 43,7% des actifs occupés sans diplôme occupent un poste d'employé ou d'ouvrier non qualifié. Chez les jeunes de 15 à 26 ans, cette proportion s'élève à 58,1%.

Diplôme	Catégorie socio-professionnelle									
	Agricul- teur	Artisan, commerç	cadre	profession intermédi.	employé qualifié	employé non qualifié	ouvrier qualifié	ou/mer non qualifié	Pop. active occupée	Chômeur
aucun	-287	-26	29	31	108	17	-87	-442	-657	468
CEP	-368	-268	-35	-212	-326	-170	-355	-409	-2143	48
BEPC	-16	7	13	32	-31	89	43	13	150	99
CAP, BEP	41	132	49	152	195	324	363	4	1260	436
Bac ou plus	32	75	742	515	336	93	56	22	1871	413
<b>Ensemble</b>	<b>-598</b>	<b>-80</b>	<b>798</b>	<b>518</b>	<b>282</b>	<b>353</b>	<b>20</b>	<b>-812</b>	<b>481</b>	<b>1464</b>

Source : enquêtes Emploi 1983 et 1993

**Tableau 4 : Taux de chômage par diplôme, âge et sexe - 1993(\*)**

Diplôme	Tranche d'âges									
	15 à 24 ans		25 à 39 ans		40 à 49 ans		50 à 64 ans		TOTAL	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
aucun	34.6	39.7	17.4	26.2	13.2	15.9	16.1	16.0	18.5	23.3
CEP	25.0	36.9	12.9	18.1	7.3	10.8	8.5	14.0	9.1	13.6
BEPC	24.3	30.2	9.8	15.0	5.6	8.1	8.5	9.3	10.3	14.0
CAP, BEP	22.2	30.2	8.3	14.3	5.7	8.4	9.1	13.4	9.1	14.7
Bac ou plus	21.3	19.9	7.6	9.5	4.3	4.5	5.6	6.7	7.1	9.0
<b>TOTAL</b>	<b>26.5</b>	<b>29.4</b>	<b>10.2</b>	<b>14.5</b>	<b>6.9</b>	<b>8.9</b>	<b>9.9</b>	<b>12.5</b>	<b>10.7</b>	<b>14.1</b>

Source : enquête Emploi 1993

Champ : population active en mars 1993

(\*) les taux de chômage sont calculés "au sens de l'enquête". Une personne est au chômage quand elle se déclare comme telle dans l'enquête.

	15 à 24 ans		25 à 39 ans		40 à 49 ans		50 à 64 ans		TOTAL	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
aucun	24.5	34.0	7.8	11.5	5.8	6.7	7.1	8.5	9.4	13.6
CEP	16.6	26.1	4.5	7.6	2.5	4.7	4.9	6.0	4.7	7.2
BEPC	20.6	23.8	3.9	7.3	1.6	2.7	4.7	5.7	6.7	9.8
CAP, BEP	13.0	24.7	3.3	6.5	2.3	3.7	3.8	8.8	5.0	10.9
Bac ou plus	11.7	15.0	2.7	3.5	1.4	1.6	2.0	3.7	2.8	4.9
<b>TOTAL</b>	<b>17.0</b>	<b>24.7</b>	<b>4.2</b>	<b>6.5</b>	<b>3.0</b>	<b>4.2</b>	<b>5.0</b>	<b>6.7</b>	<b>5.6</b>	<b>9.0</b>

Source : enquête Emploi 1983

Champ : population active en mars 1983

**Tableau 6 : Destinée professionnelle des jeunes actifs occupés selon leur qualification (\*)**

Emploi en mai 1988		Occupation en mai 1993						
		Inactif	Au chômage	Ayant un emploi	dont			
Indépendants	Très qualifiés				Qualifiés	Non qualifiés		
Hommes	Indépendants	(2.3)	9.9	87.8	83.5	(0.0)	13.0	(3.5)
	Très qualifiés	(1.1)	8.3	90.6	4.4	80.1	6.8	8.7
	Qualifiés	(1.0)	7.0	92.0	5.1	13.8	71.2	9.9
	Non qualifiés	(1.0)	20.8	78.2	2.8	7.5	34.6	55.1
Femmes	Indépendantes	(5.8)	15.1	79.1	75.8	(13.6)	(7.3)	(3.3)
	Très qualifiées	9.0	9.9	81.1	(1.2)	75.4	13.4	10.0
	Qualifiées	8.3	16.7	75.0	5.2	13.7	66.6	14.5
	Non qualifiées	9.0	17.8	73.2	(0.9)	7.3	14.2	77.6

Source : enquête FQP 1993

Champ : population active occupée et âgée de 15 à 24 ans en mai 1988

(\*) Lecture : parmi les hommes, âgés de 15 à 24 ans et occupant un emploi non qualifié en mai 1988, 1.0% est inactif en 1993, 20.8% sont au chômage et 78.2% ont un emploi. Parmi ces derniers, 55.1% occupent toujours un emploi non qualifié.

Note : les chiffres entre parenthèses sont non significativement différents de 0.

population des 25 à 64 ans

	CITE 0/1/2 préscolaire, primaire, secondaire 1er cycle	CITE 3 secondaire 2ème cycle	CITE 5 supérieur non universitaire	CITE 6/7 supérieur universitaire	Total	Taux de chômage des 15 à 64 ans
France	10,6	6,6	3,6	3,8	7,8	9,2
Allemagne	10,5	6,6	4,6	4,5	6,6	5,3
Royaume-Uni	10,4	6,5	3,7	3,1	7,1	8,6
Etats-Unis	12,4	7,3	5,6	4,6	6,8	6,6

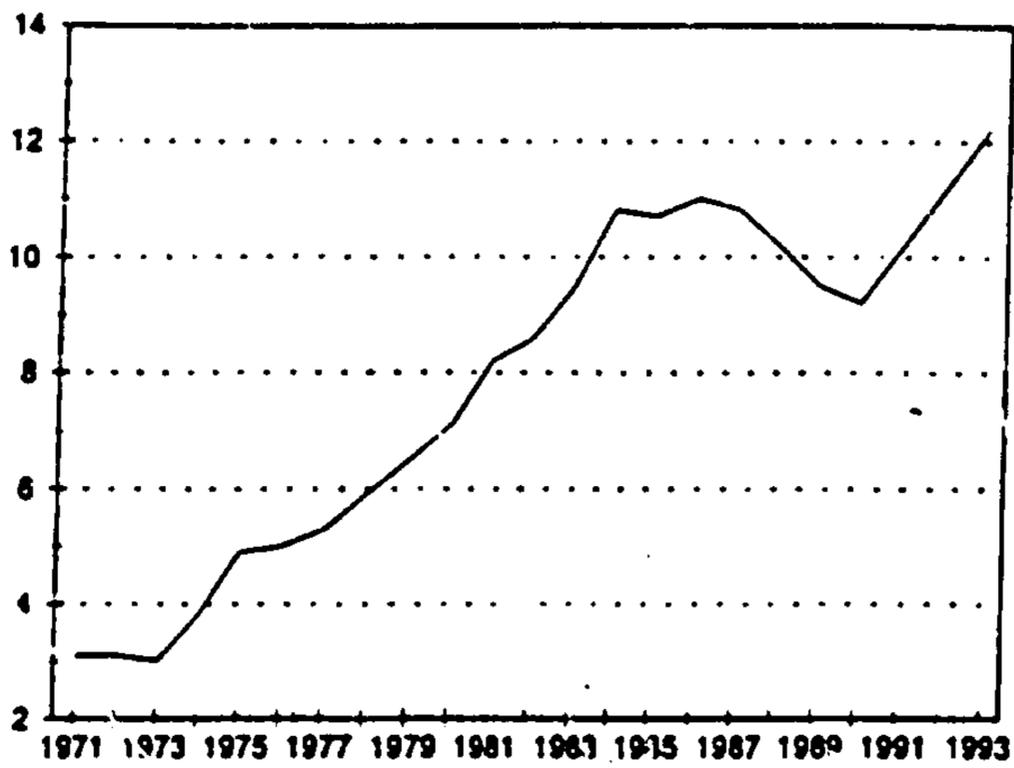
Source : OCDE - Regards sur l'éducation 1993

**Tableau 8 :** Part des individus ayant achevé le 2ème cycle de l'enseignement secondaire par classes d'âge (CITE 3, 5, 6, 7)

	25-34 ans	35-44 ans	45-54 ans	55-64 ans	Total
France	66	56	45	27	50
Allemagne	88	86	79	67	82
Royaume-Uni	79	69	58	48	65
Etats-Unis	86	88	81	72	83

Source : OCDE - Regards sur l'éducation 1993

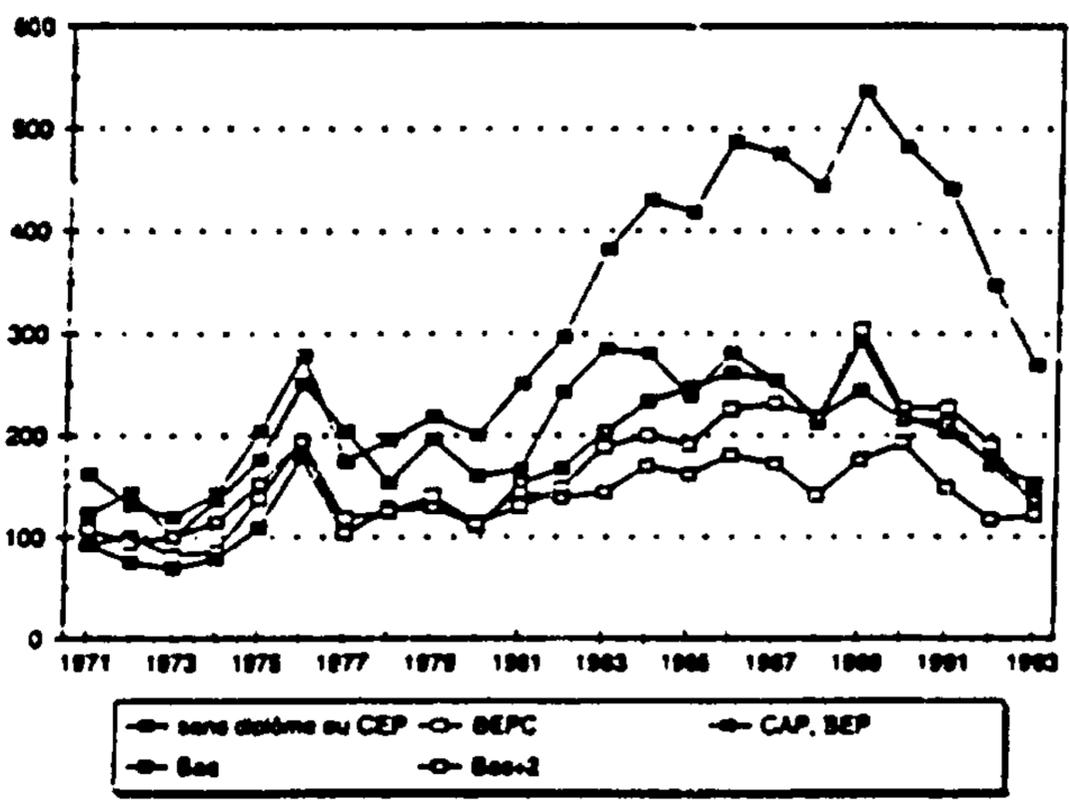
Taux de chômage au sens du BIT



Source: Insee - division emploi

### Graphique 2

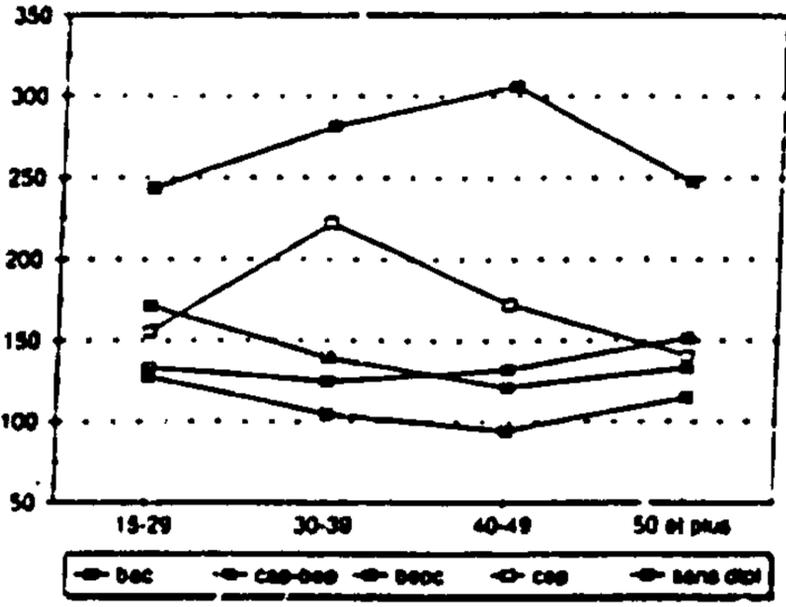
Taux de chômage relatif des hommes  
référence diplôme supérieur=100



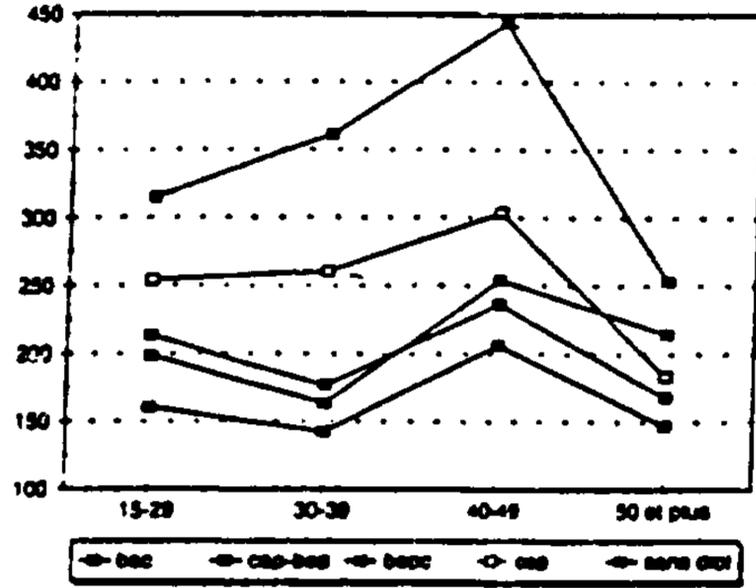
Source: Insee - division emploi

Nota: le taux de chômage relatif rapporte, pour la même année, le taux de chômage de la catégorie observée à celui des diplômés du supérieur

Taux de chômage des hommes  
référence bac+2=100



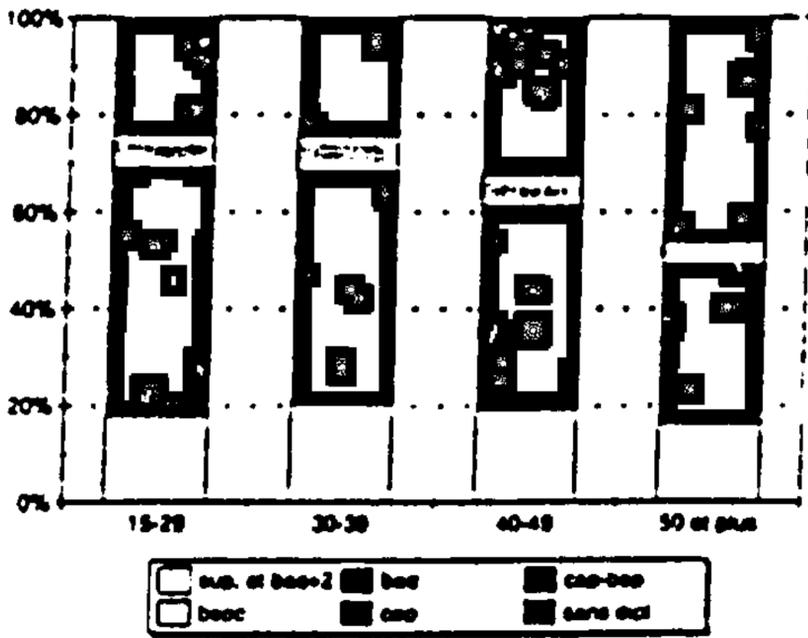
Taux de chômage des femmes  
référence bac+2=100



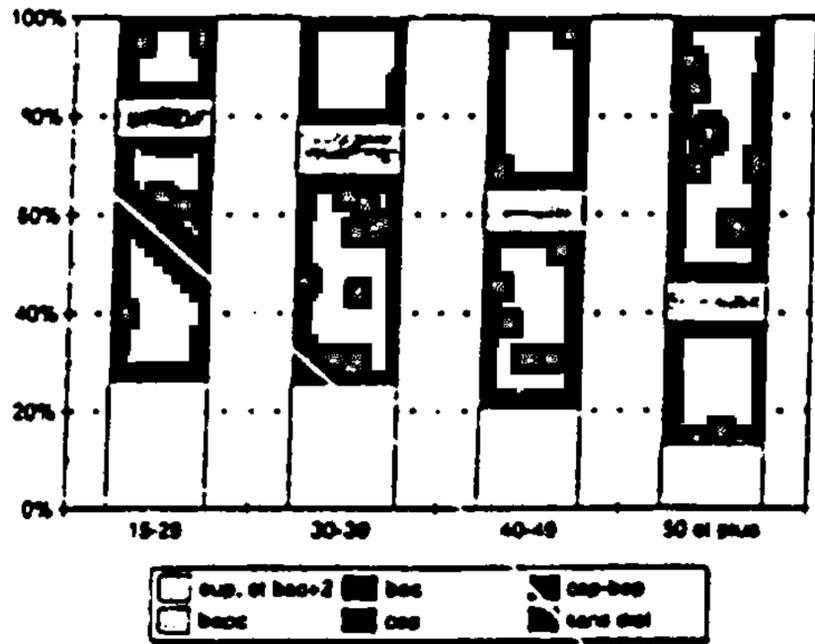
Source: Insee - division emploi

Graphique 4: Structure de la population active occupée en mars 1993  
par niveau de formation et classe d'âge

Hommes actifs occupés

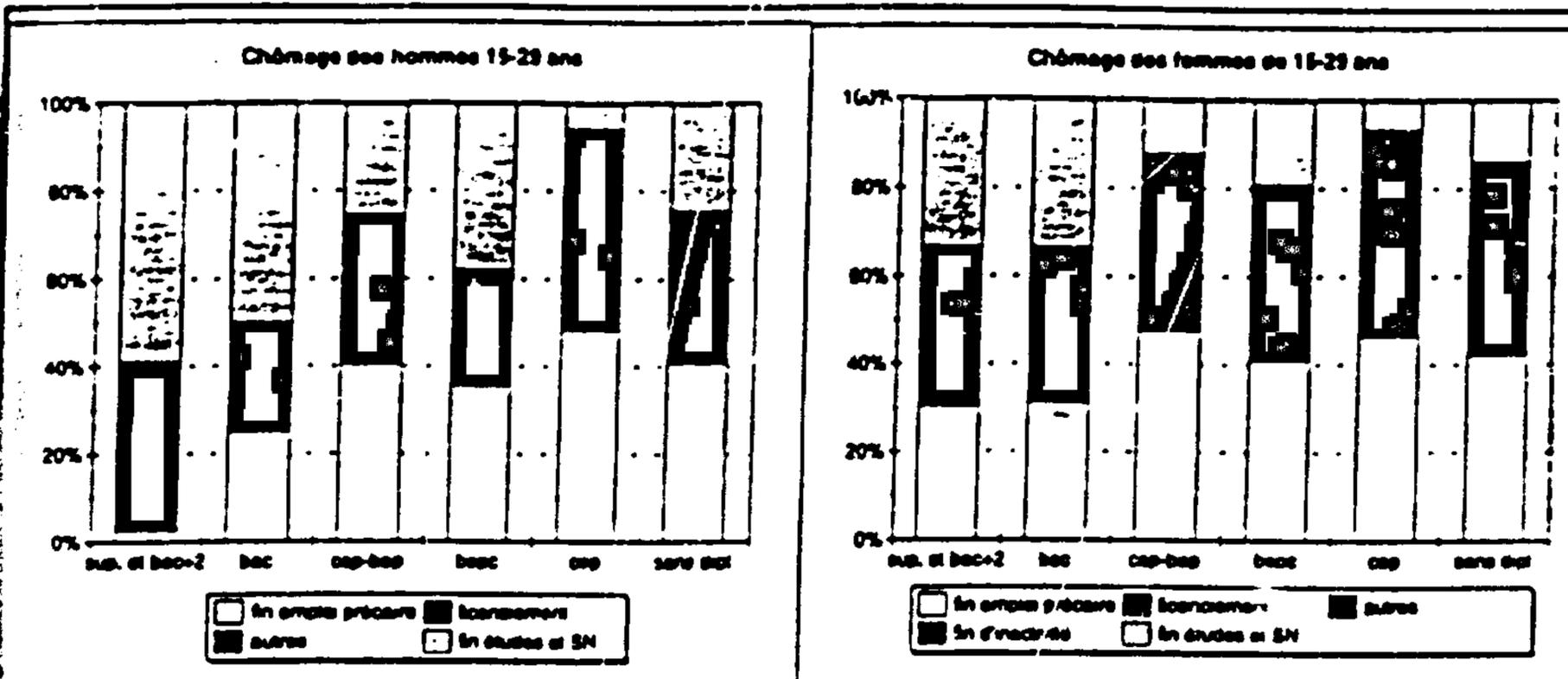


Femmes actives occupées

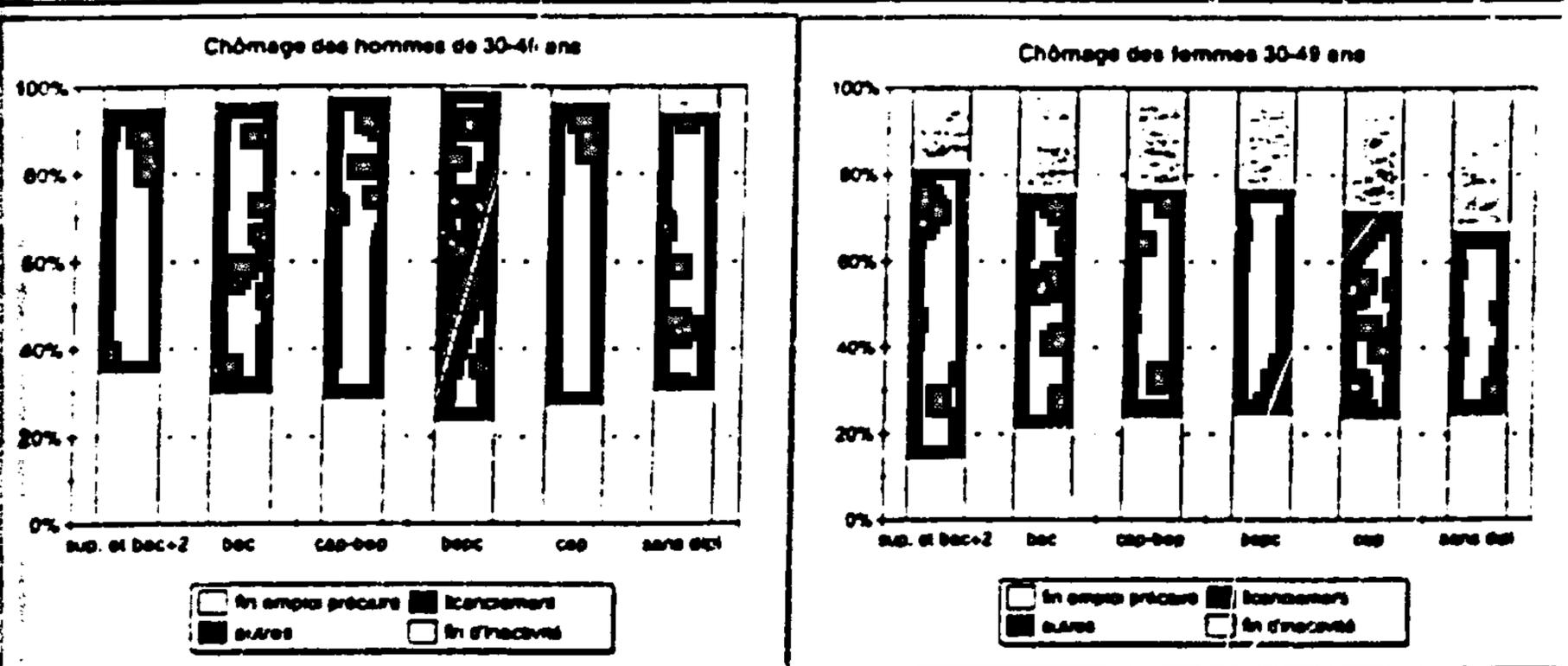


Source: Insee - enquête emploi de mars 1993

Graphique 5: Structure du chômage des 15-29 ans par origine en mars 1993



Graphique 6: Structure du chômage des 30-49 ans par origine en mars 1993



### ANNEXE 3

## Diplôme et qualifications ouvrières en France et en Allemagne

l'annexe est tirée d'un article de M. Möbus et P. Sevestre paru dans le numéro 246-247 d'*Economie et Statistique de novembre-octobre 1991*.

France et en Allemagne, les catégories d'ouvrier qualifié et d'ouvrier non-qualifié sont bien définies et sont relativement comparables. Cela permet d'analyser, pour cette population, le lien entre diplôme et qualification dans les deux pays.

En Allemagne, posséder un diplôme est une condition d'accès aux postes qualifiés: 90% des ouvriers qualifiés ont au moins un brevet dual tandis que 86% des ouvriers ayant un niveau de formation inférieur sont classés non-qualifiés ou semi-qualifiés.

En France, le diplôme n'a pas une fonction aussi discriminante: près de 72% des ouvriers non-qualifiés n'ont pas de formation professionnelle certifiée.

### Niveau de diplôme des ouvriers par niveau de qualification en 1989

*Allemagne: hors apprentis*

*France: hors apprentis et stagiaires*

Niveau de qualification	Allemagne			France			
	Non qualifiés ou semi-qualifiés	Qualifiés	Ensemble des ouvriers	Niveau de diplôme	Non qualifiés	Qualifiés	Ensemble des ouvriers
Formation professionnelle	52.2	10.0	33.3	CAP, BEPC, sans formation professionnelle	71.4	51.7	59.5
Brevet dual ou sans diplôme	44.4	84.8	62.6	CAP, BEP	26.0	44.2	37.0
Brevet de technicien	1.2	0.3	0.8	BACS, BT, BP	2.1	3.4	2.9
Brevet de technicien de 2 <sup>e</sup> année	0.7	1.9	1.2				
Brevet de technicien de 1 <sup>re</sup> année	1.1	2.7	1.8				
Baccalauréat	0.4	0.3	0.3	Diplôme supérieur	0.5	0.7	0.6
Total	100.0	100.0	100.0	Ensemble	100.0	100.0	100.0

Sources: Allemagne: Mikrozensus - Statistisches Bundesamt - Projektunterlagen des IAB - Bundesanstalt für Arbeit  
France: Insee - Enquête emploi

Les écarts révèlent les différences d'accès aux postes qualifiés dans les deux pays. En Allemagne, la formation professionnelle, qualification et classification dans les conventions collectives sont interdépendantes. Cette assimilation est liée au mode de formation dominant: le système dual. Ainsi, l'accès à la qualification se fait en début de carrière.

En France, au contraire, la reconnaissance de la qualification nécessite une certaine ancienneté dans l'entreprise ou dans l'emploi. La qualification est généralement définie par rapport à la position occupée dans la hiérarchie des emplois. La référence au niveau de formation générale ou professionnelle des individus n'est le plus souvent qu'indirecte.

## SECTION 1

**EVOLUTION DE LA DISTRIBUTION DES SALAIRES ET DES CHARGES  
DE 1967 A 1992**

Les graphiques qui suivent portent sur l'évolution de la distribution des salaires en France de 1967 à 1992. Ils sont issus des Déclarations Annuelles de Données Sociales (DADS) et concernent les salariés des secteurs privé et semi-public, travaillant à temps complet, hors stagiaires, apprentis et gens de maison. Les salaires nets s'entendent nets de cotisations sociales, mais incluent la CSG (en 1991 et 1992).

Les fichiers DADS excluent les années 1980 et 1982 (estimées), les années 1988 à 1990 et 1992 (pour lesquelles est réalisée une estimation du salaire moyen). Les "salaires employeurs" ou "coût salarial employeur" comprennent le salaire versé et l'ensemble des charges légales versées sur ces salaires. Les taux de cotisation imputés apparaissent sur le graphique (6). On a distingué les taux de cotisation sous plafond et les taux moyens. Sur la période 1970-1992, suite au déplafonnement d'un certain nombre de cotisations, on assiste à un rapprochement des taux moyens qui sont à peine inférieurs aux taux sous plafond en 1992.

Autrement dit les taux de cotisations augmentent plus vite sur les salaires plus élevés. Ce phénomène explique le rapprochement des deux courbes du graphique (5).

Sur la période 1967-1991, la distribution des salaires se resserre globalement (graphiques (1) et (7)). Ceci peut être imputé aux évolutions du salaire minimum (SMIG puis SMIC) auquel trois impulsions importantes ont été données : la première en 1968-1969, la deuxième en 1973-1975, la troisième en 1981-1982. En 1967, 10 % des salariés gagnent moins de 1,2 SMIG ; au milieu des années quatre-vingt, ils sont environ 20 % à gagner moins de 1,2 SMIC. Ces observations sont tempérées par une observation sur plus longue période : entre 1951 et 1992, taux de salaire horaire ouvrier et salaire minimum ont évolué en moyenne au même taux, le salaire moyen évoluant plus rapidement que le salaire minimum (voir Section 2 : salaire minimum, salaire ouvrier et salaire moyen : les évolutions 1951-1993).

Les relèvements successifs du salaire minimum ont entraîné un resserrement sensible des salaires : environ 35 % des salariés gagnaient moins de 2 fois le SMIG en 1967 ; ils sont près de 70 % à gagner moins de deux fois le SMIC au milieu des années quatre-vingt (graphique (7), voir aussi graphique (2)).

Si on peut conclure sur cette période à une réduction globale des inégalités de salaires en France, il est plus délicat de trancher sur la période 1975-1990, et plus encore sur l'évolution depuis 1982 (les travaux en cours ne permettent pas d'obtenir une vision synthétique pour l'instant, les conclusions variant d'une étude à l'autre et selon les indicateurs d'inégalité retenus).

Sur la période, l'évolution des taux de cotisation a tendance à rajouter de la dispersion sur le coût payé par l'employeur puisque les taux de cotisation augmentent plus vite sur les salaires plus élevés (graphique (3) et (6)).

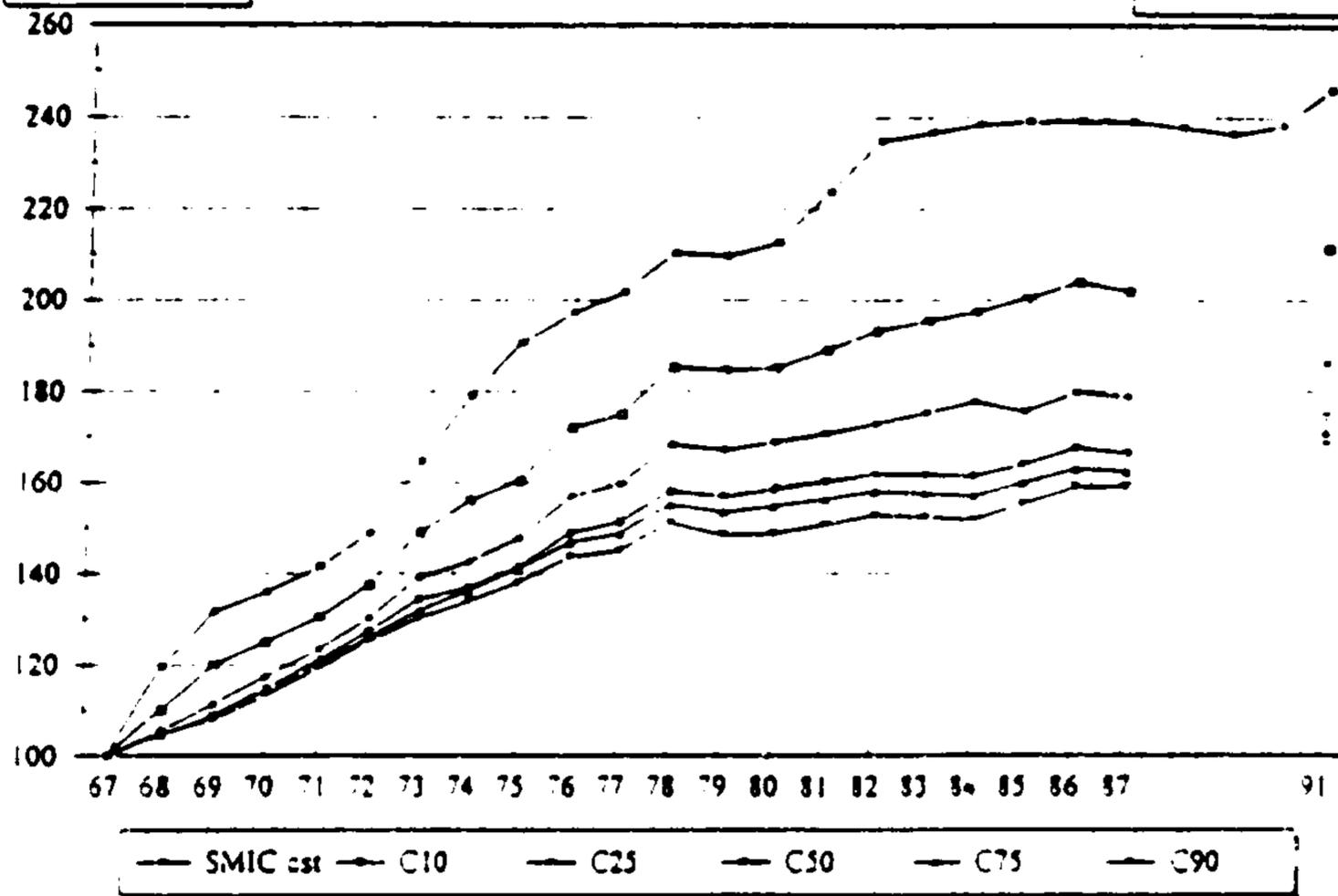
Néanmoins, cette tendance ne compense pas l'évolution précédente, du moins sur longue période. En revanche, sur la dernière décennie (1982-1992), l'accélération des mesures de déplafonnement va de pair avec une quasi stabilité de la dispersion des salaires nets, voire même avec

une légère augmentation de celle-ci (C90/C10 augmente légèrement) : l'éventail des coûts (salaires + cotisations salariales et patronales) supportés par l'employeur aurait donc tendance à s'ouvrir.

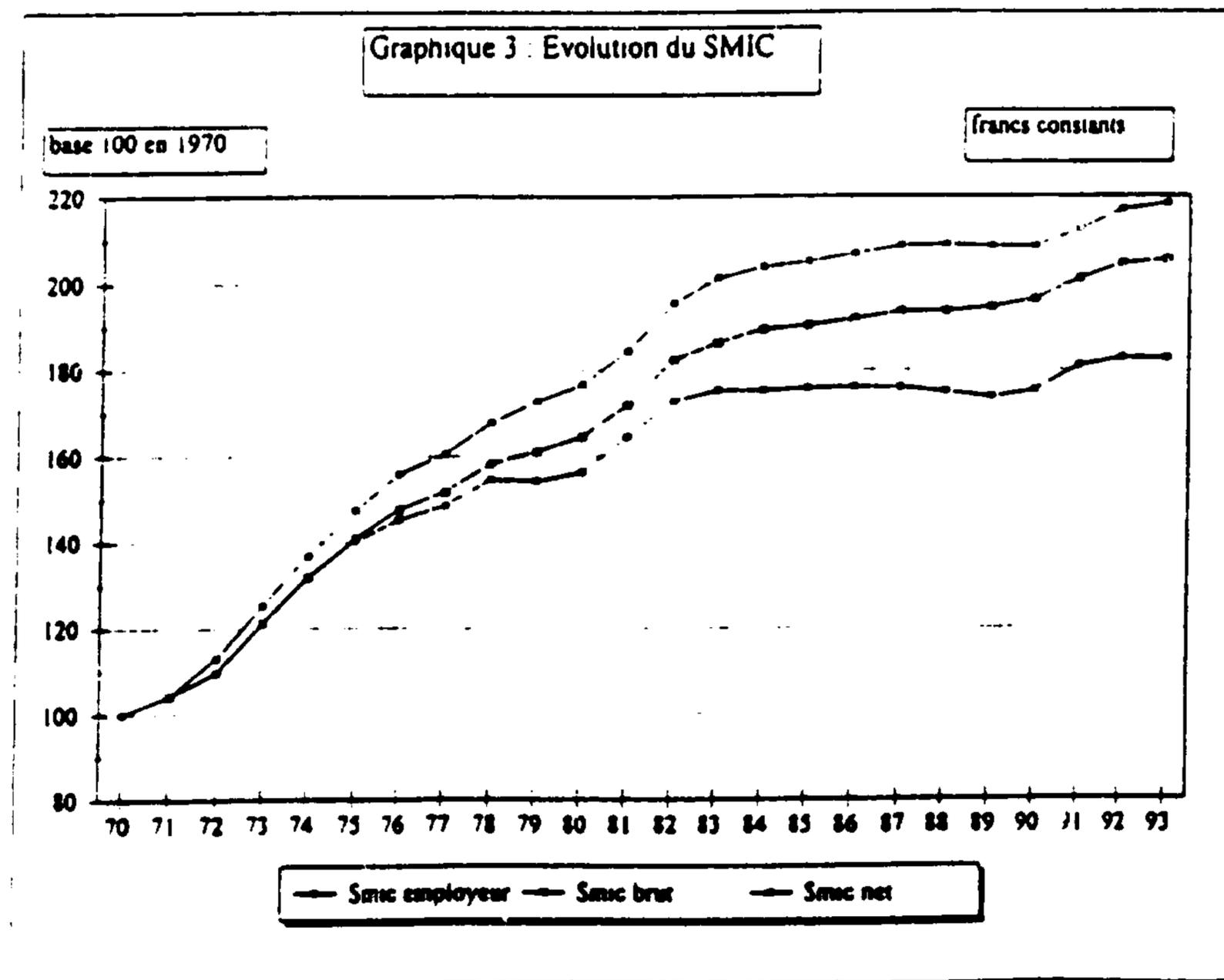
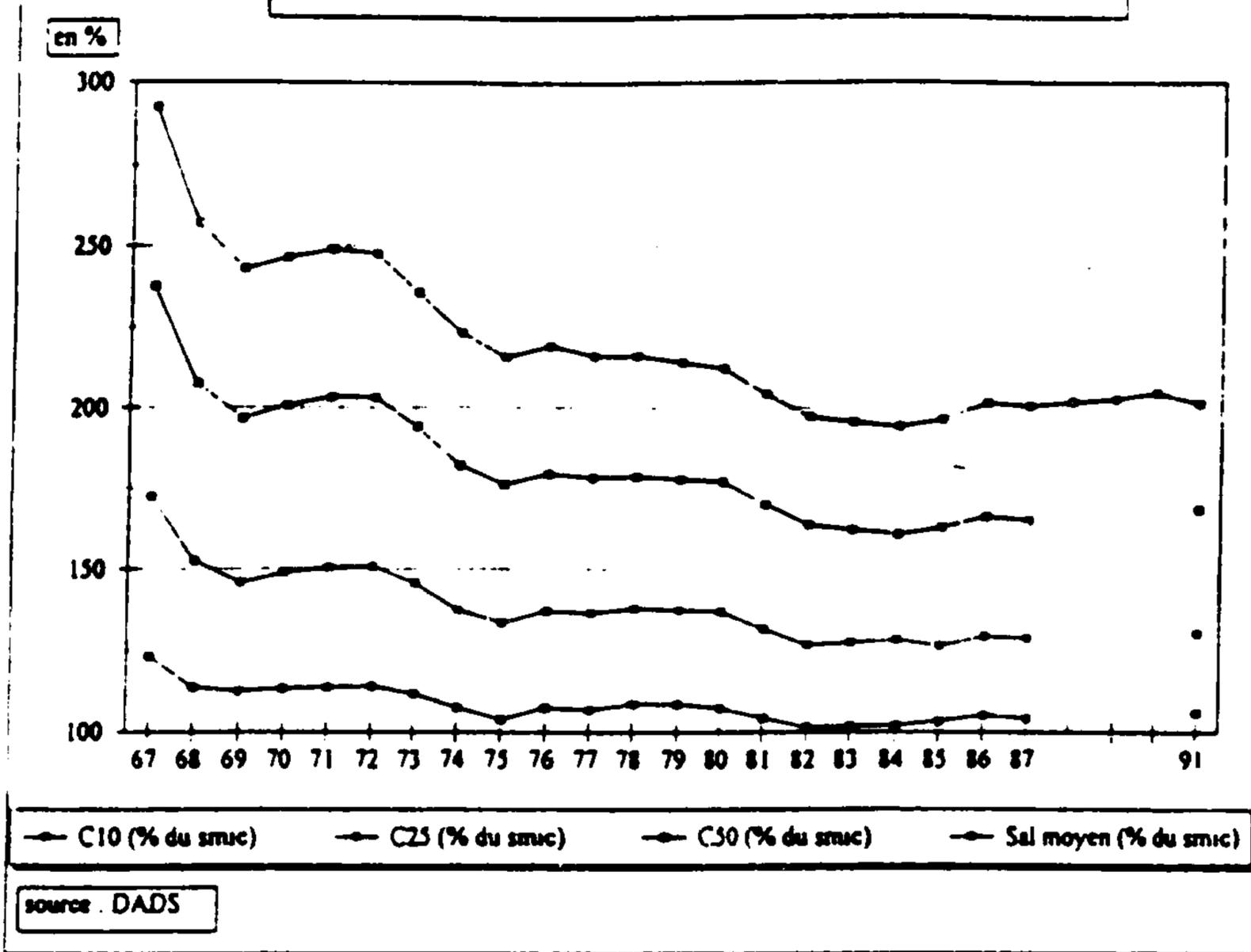
Graphique 1. Évolutions du salaire minimum et de la distribution des salaires nets

Base 100 en 1967

francs constants

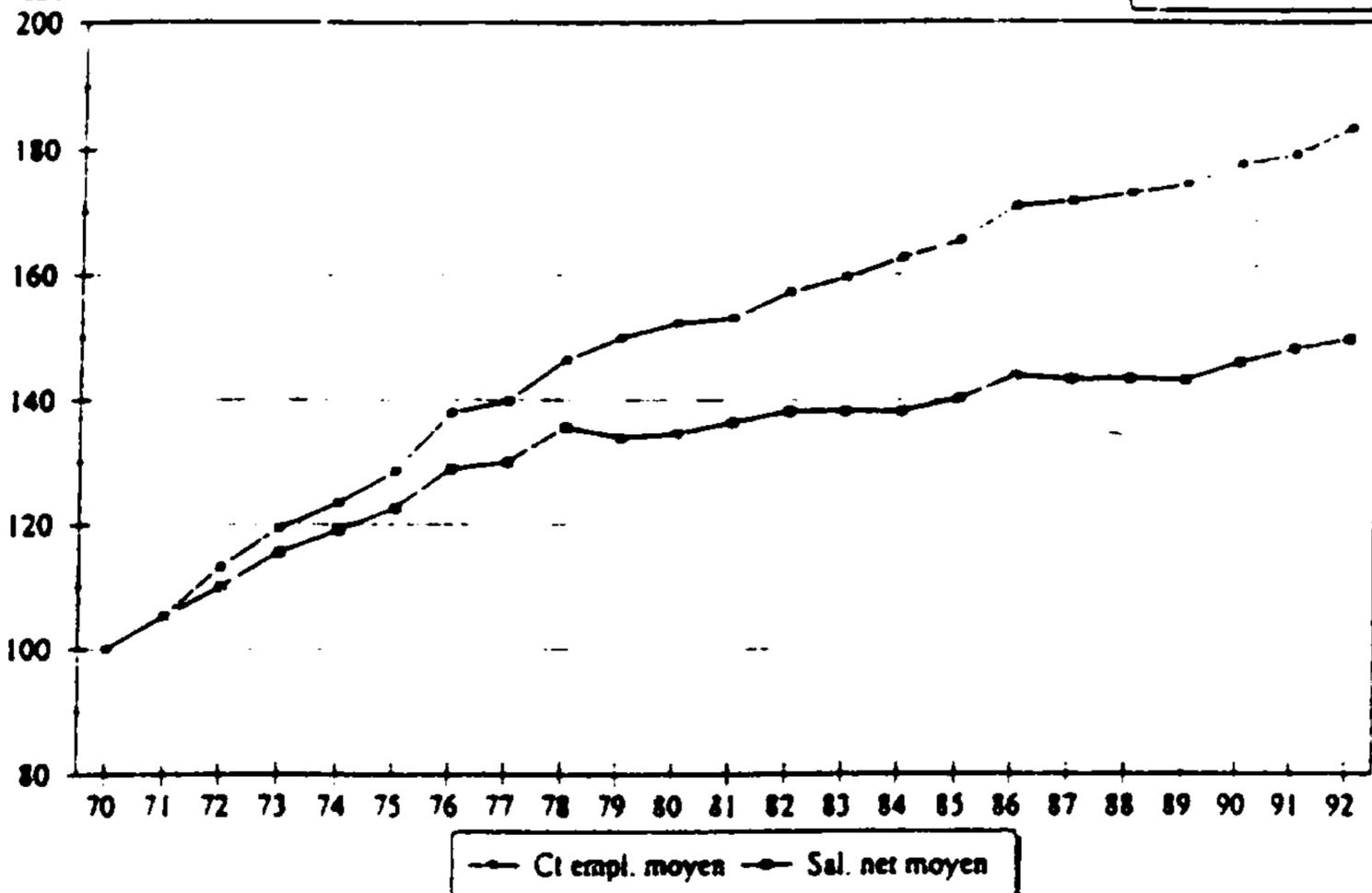


Source DADS



base 100 en 1970

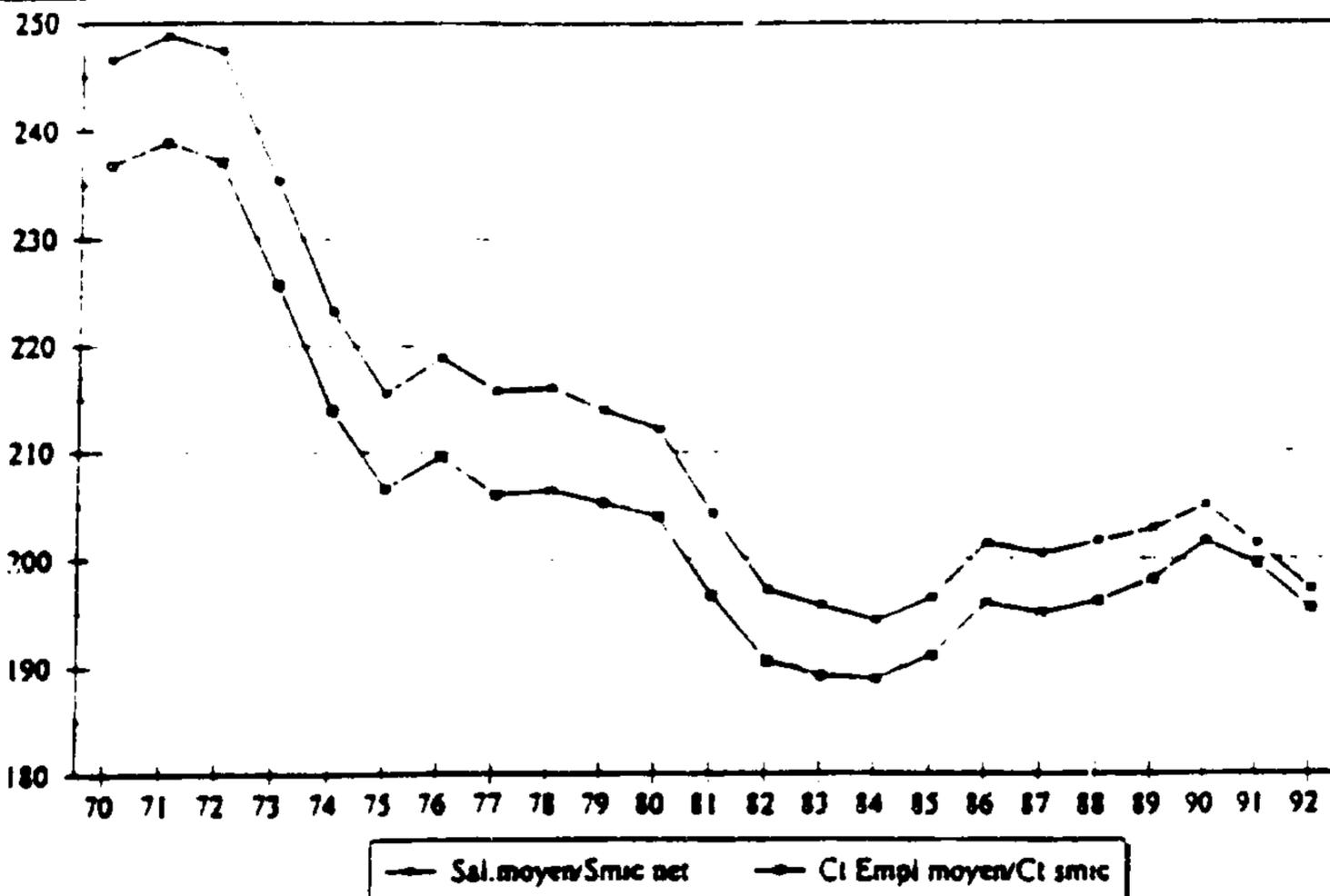
francs constants



sources : DADS , bareme des cotisations : Direction de la Prévision.

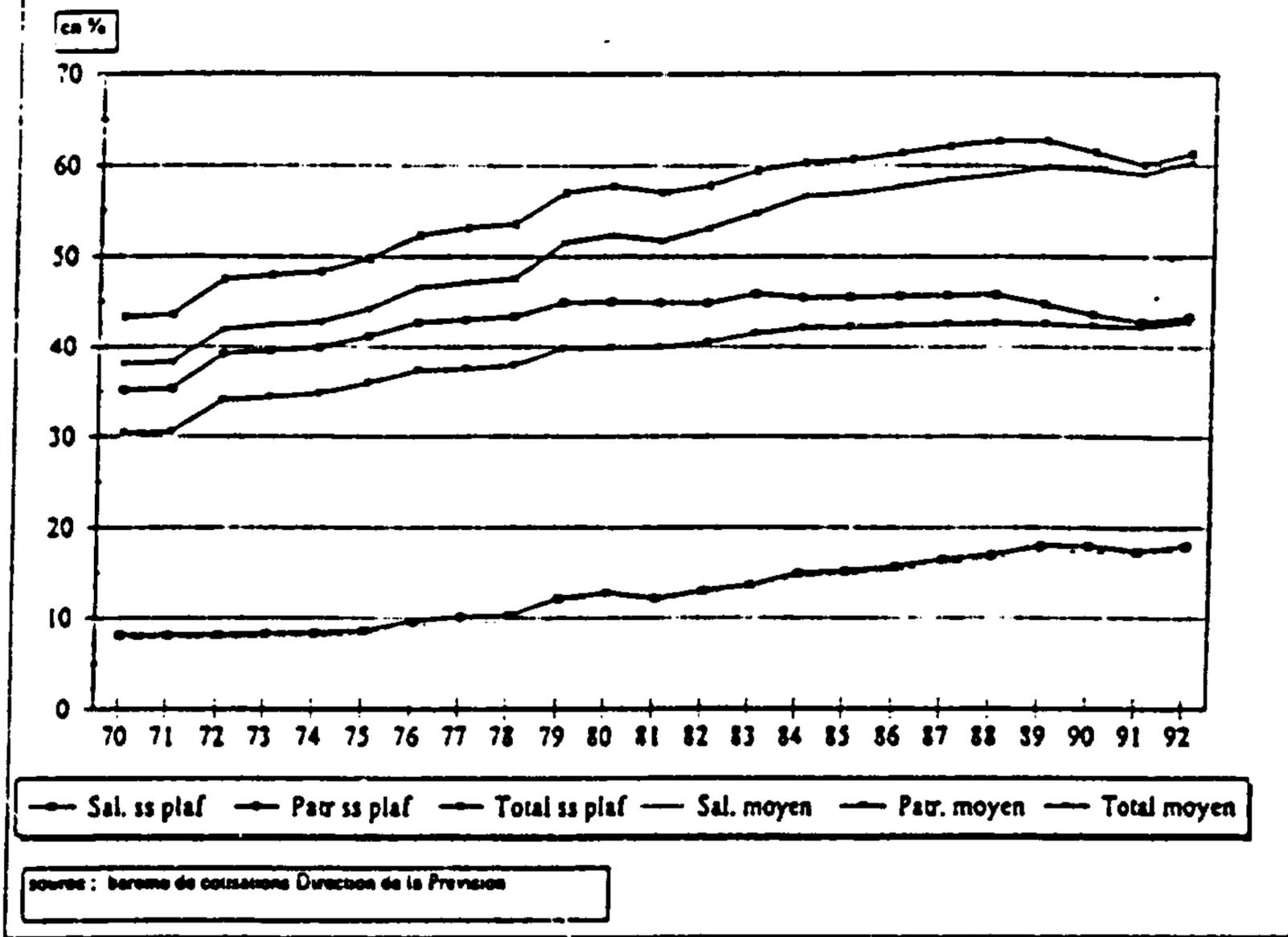
Graphique 5 : Evolution du rapport du salaire net moyen au Smic et du rapport du coût moyen au coût du smic pour l'employeur.

En %

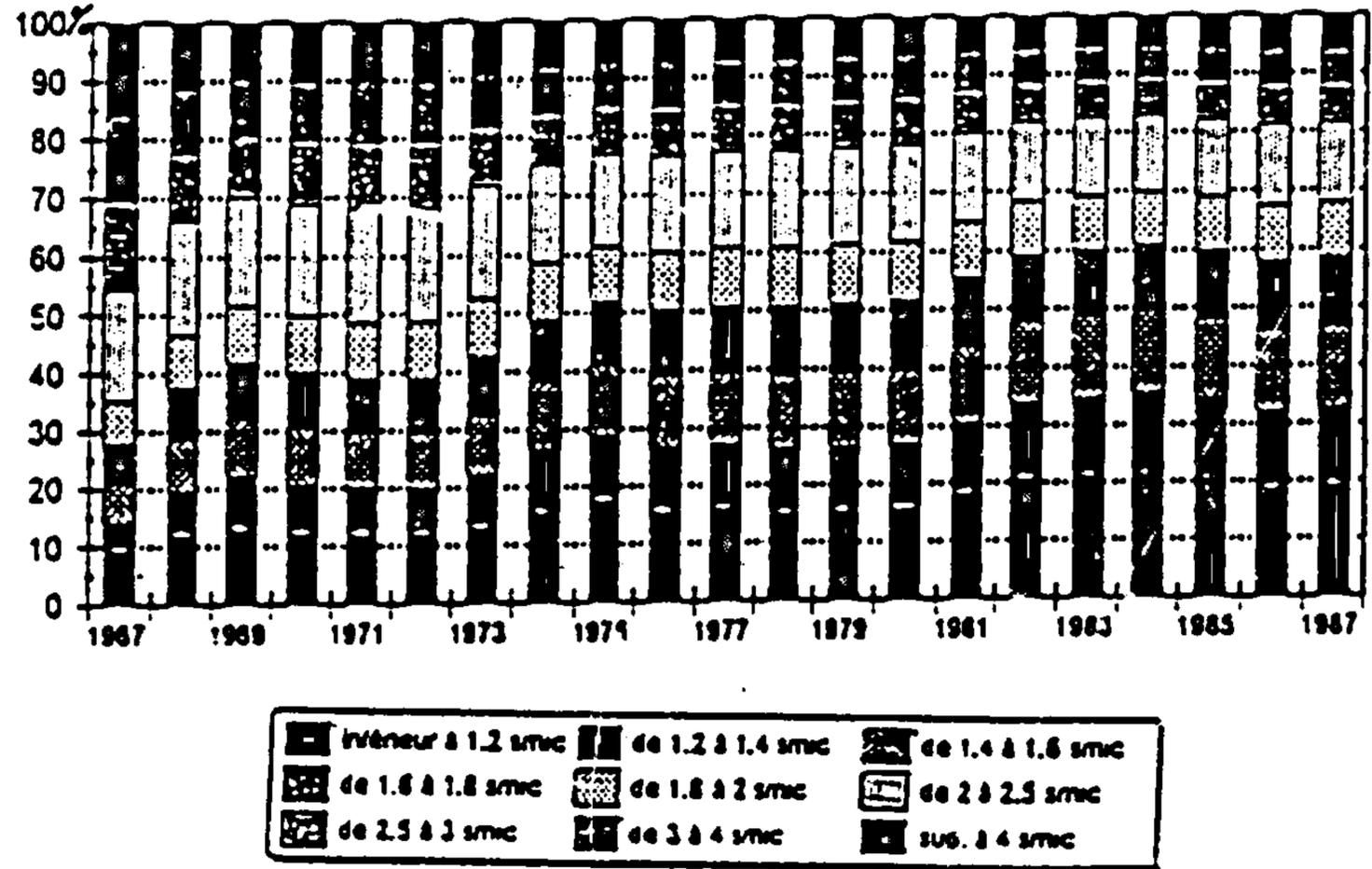


Source : DADS , Bareme de cotisation Direction de la Prévision

... des primes, des indemnités de licenciement, des salaires, des pensions, et des autres avantages sociaux.



Graphique 7 : Evolution de la distribution des salaires nets



Source : DADS.

# **SALAIRE MINIMUM, SALAIRE OUVRIER ET SALAIRE MOYEN**

Les évolutions 1951-1993

De 1951 à 1993, le salaire horaire minimum tout comme le salaire horaire ouvrier a été multiplié par 3,5 en francs constants. Toutefois, les deux évolutions ne se sont pas faites parallèlement et les modifications de rythme ont été très sensibles au cours de ces quarante deux années (graphique 1).

Après deux années de forte hausse, en 1954 et 1955, le salaire minimum va stagner (en francs constants) durant plus de 10 ans car il est indexé sur les seuls prix : au total, de 1951 à 1967, le salaire minimum est multiplié par 1,3 et le taux de salaire horaire ouvrier par 1,8. Au cours de cette période, la durée du travail reste stable entre 45 heures et 46 heures.

L'année 1968 ouvre une période de politique de salaire minimum très active qui va jusqu'en 1983. Après la forte revalorisation de 1968, une nouvelle indexation partielle sur le salaire ouvrier, et une politique de "coups de pouce" vont progressivement compenser l'écart qui s'était creusé au cours de la période précédente. De 1967 à 1978, le SMIC augmente de 7,1 % par an soit nettement plus que le TSH (4,8 %). Au terme de cette période, le salaire minimum a crû en 32 ans au même rythme que le taux de salaire horaire ouvrier (1983 : 3,2 fois le niveau de 1951). Cette deuxième période s'achève en 1983-1984 si on privilégie l'évolution du SMIC, ou vers 1978 si on met plutôt l'accent sur le ralentissement de la hausse des salaires. C'est d'ailleurs une période de forte réduction de la durée du temps de travail qui passe de 46 heures en 1967 à 39 heures en 1984. Si 1968 et 1983 sont les deux dates charnières quand on compare l'évolution du salaire minimum et celle du salaire ouvrier, il faut aussi tenir compte d'une troisième date, qui se situerait vers 1976-1978, marquant le début d'un fort ralentissement des salaires. Le TSH a augmenté en moyenne de 3 % par an en francs constants de 1951 à 1993, mais de 4,1 % par an avant 1978, et 1,2 % depuis. Ce ralentissement se marque aussi dans un premier temps sur le salaire minimum, mais il est interrompu par les revalorisations de 1981 et 1982.

Les années récentes sont caractérisées par la modération des hausses de salaire et des revalorisations du SMIC. Depuis 1984, le SMIC évolue comme le TSH et, même sur la période 1978-1993, le rythme annuel d'augmentation du SMIC horaire brut est avec 1,8 % très en retrait par rapport au rythme de la période précédente. Il reste un peu supérieur à celui du TSH qui dépasse légèrement 1 %. Comme l'accroissement des cotisations sociales est très fort (0,7 % par an), les salaires nets ont une évolution très faible.

Au moins à partir de 1970, le salaire minimum est en partie indexé sur le taux de salaire ouvrier ; mais, par ailleurs, ce taux de salaire ouvrier comprend, pour une certaine proportion, des ouvriers payés au salaire minimum. Il y a donc des influences mécaniques réciproques entre les deux variables, à quoi s'ajoutent le jeu des influences moins directes passant par l'interaction des comportements et celle des différents marchés. Pour être interprétées, les informations ici rassemblées demanderaient que des hypothèses soient formulées sur l'ensemble de ces liens.

## **Principales règles concernant le salaire minimum**

*Indexation* : le SMIG (salaire minimum interprofessionnel garanti), créé par la loi du 11 février 1950 était indexé sur la seule évolution des prix. Jusqu'en 1957, l'indexation n'était déclenchée qu'après une hausse d'au moins 5 % par rapport à la précédente revalorisation ; le seuil a été ramené à 2 % par la loi du 26 juin 1957. La loi du 2 janvier 1970 créant le SMIC (salaire minimum interprofessionnel de croissance) a ajouté à cette première indexation une seconde prenant en compte le TSH (taux de salaire horaire ouvrier) : chaque mois de juillet, le SMIC doit être réévalué de telle sorte que la hausse en francs constants, par rapport au mois de juillet de l'année précédente, soit au moins égale à la moitié de la hausse du TSH en francs constants (hausse constatée sur les derniers résultats connus du TSH c'est à dire avril de l'année en cours par rapport à avril de l'année précédente).

**Coups de pouce** : cette indexation n'exclut pas des "coups de pouce" complémentaires, c'est à dire des augmentations au delà du minimum légal. Rares avant 1970 (1968 étant l'exception la plus notable avec une hausse de 35 %), ces coups de pouce ont surtout caractérisé la politique du salaire minimum au début des années soixante-dix, puis de nouveau au début des années quatre-vingt. Les années les plus récentes sont caractérisées par une politique modérée : les coups de pouce décidés depuis 1988 sont égaux à la moitié de l'évolution du TSH, de sorte que le SMIC évolue depuis cette date comme le TSH. En 1993, pour la première fois depuis 1987, le SMIC n'a bénéficié d'aucun coup de pouce.

**Eléments de la rémunération à prendre en compte** : le SMIC est un salaire horaire brut minimum qui s'applique à tous les salariés (à la seule exception des travailleurs à domicile). Un taux réduit est prévu dans trois cas : apprentis, salariés de moins de 18 ans travaillant depuis moins de 6 mois, salariés ayant une capacité physique réduite. Pour un salarié dont la durée de travail correspond à l'horaire légal (semaine de 39 heures), le minimum mensuel est égal à 169 fois le SMIC horaire ( $39 \times 52 / 12$ ). Ce minimum en dessous duquel un salarié ne peut être payé s'applique au salaire de base augmenté éventuellement des primes mensuelles de rendement. Ni les majorations pour heures supplémentaires, ni les primes accordées en considération des conditions particulières de travail, ni la prime d'ancienneté ne doivent entrer dans le calcul : elles sont payées en sus du salaire minimum.

**Nombre des smicards** : le nombre de smicards n'est pas défini par le nombre de salariés payés strictement au SMIC. Sont considérés comme "smicards" les salariés dont le salaire de base horaire (augmenté éventuellement des primes à prendre en compte) était, juste avant le 1er juillet, inférieur au nouveau taux horaire. Dans les années récentes, 10 % des salariés environ ont vu leur rémunération modifiée par le relèvement du SMIC en juillet. Ce chiffre est relatif : à une forte revalorisation du SMIC va correspondre une forte proportion de smicards, tandis qu'un faible relèvement conduira à une faible proportion.

### **Du minimum horaire ...**

La série des revalorisations est présentée dans le tableau 1 pour le SMIG et le tableau 2 pour le SMIC. Ils donnent l'information de base, c'est à dire la série des taux horaires successifs, soit plus d'une centaine de réévaluations depuis septembre 1950. Pour chaque revalorisation depuis 1970, on peut isoler la part qui est due à l'obligation légale (prix et demi TSH) et celle correspondant à un coup de pouce. Le tableau 3 résume cette information en ne reprenant que le glissement annuel au mois de juillet. Le SMIC moyen net est obtenu en appliquant les taux des cotisations sociales correspondant à la situation des salariés dont la rémunération est inférieure au plafond de sécurité sociale (ces cotisations concernent l'assurance maladie-maternité-invalidité-décès, l'assurance vieillesse, la retraite complémentaire et l'assurance chômage) (tableau 4).

### **... au minimum moyen annuel**

Le salaire annuel minimum légal est calculé sur la base de la durée légale (en brut et en net) en multipliant le taux horaire par 52 fois la durée légale hebdomadaire du travail (40 heures jusqu'en février 1982, 39 heures depuis). Entre 1982 et 1985, ont coexisté deux montants légaux du SMIC : pour les salariés déjà embauchés en février 1982, le salaire minimum garanti restait calculé sur la base de 40 heures, tandis que pour les nouveaux embauchés, le calcul devait être effectué sur la base de 39 heures. Le tableau 4 retient la première situation qui concernait la grande majorité des salariés. Mais, c'est le taux horaire qu'il faudrait lui même corriger : par exemple, en février 1982, le SMIC horaire vaut 18,15 francs. En moyenne sur l'année 1982, il est de 19,17 francs. Or ce taux horaire annuel moyen ne correspond pas à la réalité puisque le maintien du calcul du salaire sur la base de 40 heures pour les salariés déjà en place correspond en fait à une augmentation du taux horaire. Pour ces salariés, le vrai taux horaire en février 1982, est égal à  $18,15 \times (40/39)$ . De 1982 à 1985, on a donc lissé cet accident en retenant un salaire horaire égal au SMIC annuel légal divisé par la durée moyenne pondérée du travail (tableau 5). Cette correction des taux horaires sera utilisée ensuite dans tous les tableaux portant sur la moyenne annuelle du taux horaire minimum.

conduit à calculer un salaire moyen sur la base de la durée moyenne effective du travail. On a retenu une durée moyenne pondérée où les heures au delà de l'horaire légal sont comptées pour 1,25 fois l'heure légale puisque c'est le taux de majoration qui doit être appliqué. Ce calcul reste approximatif : il tient compte de la seule différence entre moyenne et horaire légal et non de la distribution effective par tranche horaire, et il ne peut tenir compte du fait que le taux de majoration passe à 1,5 au delà d'un certain seuil.

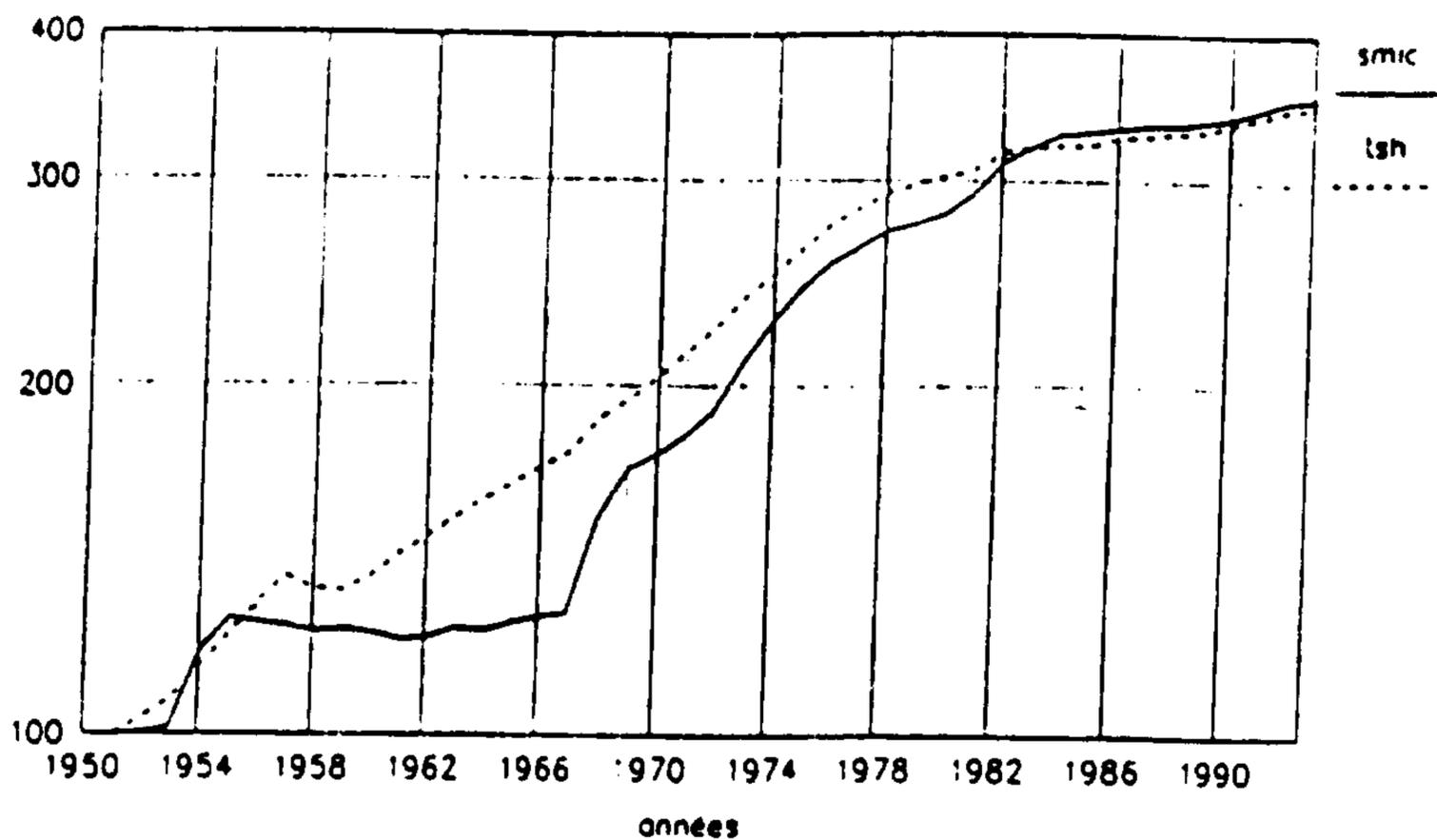
Ces différents salaires minima (horaire, annuel, brut ou net) sont comparés avec le taux horaire brut du salaire de base ouvrier (enquête ACEMO du ministère du travail) et avec le salaire net annuel moyen des ouvriers et de l'ensemble des salariés (calculés d'après les déclarations annuelles - DADS- faites par les employeurs) (tableaux 6 et 7).

### **Salaire horaire minimum et salaire horaire ouvrier**

L'enquête Acemo fournit des indices d'évolution du TSH. L'indice du TSH mesure la moyenne des évolutions de salaire de base des différentes qualifications et différents secteurs. Cette moyenne des évolutions des salaires ouvriers est différente de l'évolution du salaire moyen des ouvriers qui dépend non seulement des évolutions propres à chaque type d'emploi ouvrier mais aussi des effets de structure c'est à dire les effets résultant de la modification de la répartition des ouvriers selon la qualification et le secteur d'activité.

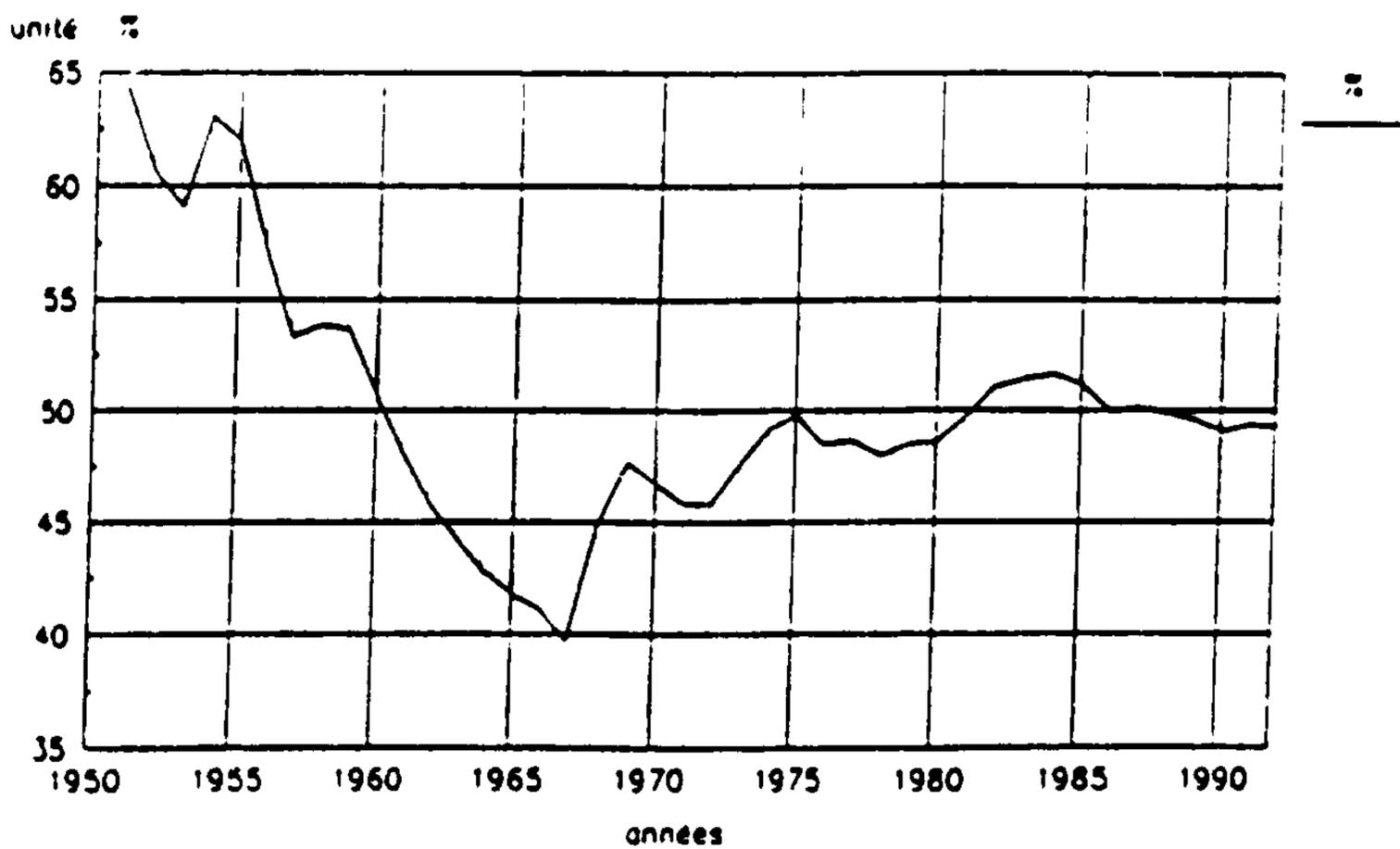
Les déclarations annuelles de salaire des employeurs portent sur les salaires nets (salaires de base et autres éléments de rémunération) des ouvriers mais aussi de l'ensemble des autres catégories de salariés des secteurs privé et semi-public. Elles permettent d'estimer un salaire moyen : d'une année à l'autre la moyenne des salaires déclarés par les employeurs va évoluer d'une part en raison de l'évolution propre à chaque catégorie d'emploi, et d'autre part en raison des modifications de la répartition des salariés entre les différents emplois. Lorsqu'on raisonne sur l'ensemble des salariés, l'effet de structure peut être assez sensible (de l'ordre de 0,3 % à 0,7 % par exemple sur les années récentes) de sorte que même si le salaire minimum augmentait comme la moyenne d'évolution des différentes catégories, il augmenterait moins vite que le salaire moyen. Sur la seule catégorie des ouvriers l'effet de structure est d'environ 0,2 à 0,3 point par an sur les années récentes.

*TSH et salaire ouvrier moyen* : si on prend les seuls ouvriers, on peut donner une estimation du salaire horaire à partir du salaire net en divisant ce salaire par la durée effective pondérée du travail des ouvriers, et obtenir un salaire net horaire moyen (dernière colonne du tableau 8). Le salaire net annuel moyen des ouvriers a augmenté en moyenne de 2,9 % par an, en francs constants, sur la période 1951-1992. Le salaire net horaire a augmenté en moyenne de 3,4 % par an, compte tenu de la réduction de la durée du travail (-0,4 % par an). Sur la même période, le TSH a progressé de 3 % par an et le TSH net de 2,6 % par an compte tenu de l'augmentation des cotisations (en moyenne de 0,4 % par an) : la différence entre salaire net horaire moyen et TSH net provient de l'effet de structure interne à la catégorie "ouvriers" mais aussi de l'évolution des primes et autres compléments du salaire de base compris dans la déclaration annuelle de salaire et non suivis par le TSH.



source INSEE, Ministère du travail

Graphique 2 : SMIC annuel net (durée moyenne)  
en % du salaire net annuel moyen



Source INSEE, Ministère du travail

date	zone 0%		zone d'abattement max	
	valeur courante	moyenne annuelle	valeur courante	moyenne annuelle
1950 1er sept	78,00		64,00	
1951 1er avril	87,00		74,00	
16 juin	87,00		75,25	
10 sept	100,00	89,08	86,50	75,98
1952		100,00		86,50
1953		100,00		86,50
1954 8 févr	115,00		99,48	
11 oct	121,50	115,38	105,10	99,8
1955 4 avril	128,00	124,88	110,90	109,45
1956 1er avril	128,00	128,00	115,90	114,65
1957 1er août	133,45	129,10	122,75	118,75
1958 1er janv	139,20		128,05	
1er mars	144,80		133,25	
1er juin	149,25	146,46	137,30	134,75
1959 1er févr	156,00		143,50	
1er nov	160,15	156,13	147,35	143,63
1960 1er oct	1,639	1,611	1,508	1,482
1961 1er déc	1,687	1,643	1,552	1,511
1962 1er juin	1,728		1,590	
1er nov	1,806	1,724	1,662	1,586
1963 1er janv	1,806		1,698	
1er juil	1,882	1,844	1,769	1,733
1964 1er oct	1,930	1,894	1,814	1,780
1965 1er mars	1,968		1,850	
1er sept	2,008	1,975	1,887	1,856
1966 1er mars	2,050		1,927	
1er oct	2,100	2,055	1,974	1,932
1967 1er janv	2,100		1,995	
1er juil	2,150	2,125	2,064	2,030
1968 1er janv	2,220		2,176	
1er juin	3,000		plus de zone	
1er déc	3,080	2,680		2,663
1969 1er avril	3,150		d'abattement (1)	
1er oct	3,270	3,160	.	.

1. Des abattements (en %) applicables dans la région parisienne étaient fixés selon les zones de salaire. Jusqu'en 1968, le montant du SMIG était plus élevé à Paris qu'en Province. Les zones d'abattement ont été supprimées en 1968.

Tableau 2 SMIC

SMIC horaire brut de 1970 à 1993

			En francs		
date	montant	moyenne annuelle	date	montant	moyenne annuelle
1970			1980		
1er janv	3,27		1er mars	13,37	
1er mars	3,36		1er mai	13,66	
1er juil	3,50	3,42	1er juil	14,00	
1971			1981		
1er janv	3,63		1er mars	15,20	
1er avril	3,68		1er juin	16,72	
1er juil	3,85		1er sept	17,34	
1er déc	3,94	3,76	1er nov	17,76	18,30
1972			1982		
1er mai	4,10		1er janv	18,15	
1er juil	4,30		1er mars	18,62	
1er nov	4,55	4,19	1er mai	19,03	
1973			1983		
1er févr	4,64		1er janv	19,64	
1er juil	5,20		1er déc	20,29	19,17
1er oct	5,32		1984		
1er déc	5,43	4,95	1er janv	22,78	
1974			1er mars	23,56	
1er mars	5,60		1er juil	23,84	
1er mai	5,95		1er nov	24,36	23,53
1er juil	6,40		1985		
1er sept	6,55		1er avril	24,90	
1er déc	6,75	6,10	1er mai*	25,54	
1975			1er juil	26,04	25,44
1er mars	6,95		*reunification du SMIC		
1er juin	7,12		1986		
1er juil	7,55		1er juin	26,59	
1er oct	7,71	7,26	1er juil	26,92	26,53
1976			1987		
1er janv	7,89		1er mars	27,57	
1er avril	8,08		1er juil	27,84	27,60
1er juil	8,58		1988		
1er oct	8,76		1er juin	28,48	
1er déc	8,94	8,34	1er juil	28,76	28,35
1977			1989		
1er avril	9,14		1er mars	29,36	
1er juin	9,34		1er juil	29,91	29,54
1er juil	9,58		1990		
1er oct	9,79		1991		
1er déc	10,06	9,40	1er juil	32,66	32,30
1978			1992		
1er mai	10,45		1er mars	33,31	
1er juil	10,85		1er juil	34,06	33,58
1er sept	11,07		1993		
1er déc	11,31	10,61	1er juil	34,83	34,45
1979			1993		
1er avril	11,60				
1er juil	12,15				
1er sept	12,42				
1er déc	12,93	11,94			

Tableau 3

Le glissement annuel du SMIC en juillet de 1970 à 1992  
 prix, demi-TSH et coup de pouce

	Smic horaire (franc)	taux de croissance			obligation légale	En % coup de pouce
		smic	pnx	1/2 TSH		
1970 1er juil	3,50	11,1	5,8	2,1	8,0	2,8
1971 1er juil	3,85	10,0	5,3	2,8	8,3	1,6
1972 1er juil	4,30	11,7	5,4	2,4	8,0	3,4
1973 1er juil	5,20	20,9	7,2	2,8	10,2	9,7
1974 1er juil	6,40	23,1	13,5	1,9	15,6	6,4
1975 1er juil	7,55	18,0	12,1	2,7	15,2	2,4
1976 1er juil	8,58	13,6	9,5	2,5	12,3	1,2
1977 1er juil	9,58	11,7	9,8	1,7	11,7	0,0
1978 1er juil	10,85	13,3	9,0	1,4	10,5	2,5
1979 1er juil	12,15	12,0	10,1	1,4	11,8	0,3
1980 1er juil	14,00	15,2	13,8	0,4	14,2	0,9
1981 1er juin	16,72	19,4	12,7	0,7	13,5	5,2
1982 1er juil	19,64	17,5	13,8	2,0	16,1	1,2
1983 1er juil	21,89	11,5	9,0	0,8	9,8	1,5
1984 1er juil	23,84	8,9	7,8	0,0	7,9	0,9
1985 1er juil	26,04	9,2	6,5	0,0	6,5	2,6
1986 1er juil	26,92	3,4	2,3	1,0	3,4	0,0
1987 1er juil	27,84	3,4	3,4	0,0	3,4	0,0
1988 1er juil	28,76	3,3	2,5	0,4	2,9	0,4
1989 1er juil	29,91	4,0	3,7	0,2	3,9	0,2
1990 1er juil	31,28	4,6	3,0	0,8	3,8	0,8
1991 1er juil	32,66	4,4	3,2	0,6	3,8	0,6
1992 1er juil	34,06	4,3	2,9	0,7	3,6	0,6
1993 1er juil	34,83	2,3	1,8	0,5	2,3	0

Prix : évolution de mai à mai, hors tabac à partir de 1993.

1/2 TSH : moitié de l'évolution du TSH en francs constants d'avril à avril.

Obligation légale : hausse du smic résultant de l'indexation sur les prix et sur le 1/2 TSH.

Coup de pouce : ensemble des hausses du Smic au delà de l'obligation légale.

Source : enquête ACEMO du ministère du travail, indice des prix de détail de l'INSEE.

Tableau 4  
SMIC horaire et annuel moyen 1951-1993

	SMIC horaire		SMIC annuel durée légale		Taux de cotisation (%) (2)	Durée hebdomadaire ouvriers et employés moyenne annuelle (3)		Smic annuel durée moyenne pondérée (4)	
	brut (francs)	net	brut (francs)	net (1)		durée effective (heures)	durée pondérée	brut (francs)	net
1951	0,89	0,84	1853	1742	6,00	45,2	46,5	2154	2025
1952	1,00	0,94	3080	1955	6,00	44,9	46,1	2399	2255
1953	1,00	0,94	2080	1955	6,00	44,8	46,0	2392	2248
1954	1,15	1,08	2400	2256	6,00	45,2	46,5	2790	2622
1955	1,25	1,17	2598	2442	5,00	45,3	46,6	3028	2846
1956	1,28	1,18	2621	2464	6,00	45,7	47,1	3088	2902
1957	1,29	1,21	2683	2522	6,00	46,0	47,5	3186	2995
1958	1,48	1,38	3046	2864	6,00	45,6	47,0	3579	3365
1959	1,58	1,46	3248	3046	6,20	45,5	46,9	3806	3570
1960	1,61	1,51	3350	3143	6,20	45,7	47,1	3947	3703
1961	1,64	1,54	3416	3205	6,20	45,9	47,4	4046	3795
1962	1,72	1,61	3585	3341	6,80	46,1	47,6	4269	3978
1963	1,84	1,71	3836	3565	7,05	45,9	47,4	4543	4222
1964	1,89	1,76	3939	3662	7,05	45,9	47,4	4666	4337
1965	1,97	1,84	4108	3818	7,05	45,6	47,0	4826	4486
1966	2,06	1,91	4275	3974	7,05	45,8	47,3	5050	4694
1967	2,13	1,96	4420	4076	7,78	45,5	46,9	5180	4777
1968	2,68	2,46	5574	5119	8,17	45,2	46,5	6480	5951
1969	3,16	2,90	6573	6035	8,18	45,1	46,4	7620	6997
1970	3,42	3,14	7114	6532	8,18	44,7	45,9	8158	7491
1971	3,76	3,45	7821	7178	8,22	44,3	45,4	8872	8142
1972	4,19	3,84	6715	7995	8,26	43,9	44,9	9777	8970
1973	4,95	4,54	10296	9435	8,36	43,5	44,4	11422	10467
1974	6,10	5,59	12688	11620	8,42	42,9	43,6	13838	12673
1975	7,26	6,63	15101	13790	8,68	42,1	42,6	16092	14695
1976	8,34	7,53	17347	15670	9,67	41,8	42,3	18323	16551
1977	9,40	8,45	19552	17567	10,15	41,4	41,8	20407	18336
1978	10,61	9,52	22069	19702	10,27	41,1	41,4	22827	20483
1979	11,94	10,49	24835	21815	12,16	40,9	41,2	25549	22442
1980	13,80	12,03	28704	25030	12,80	40,8	41,0	29404	25640
1981	16,30	14,32	33904	2978	12,15	40,6	40,7	34487	30297
1982	19,17	16,68	39874	34698	12,98	39,5	39,6	39874	34698
1983	21,50	18,56	44720	38611	13,66	39,2	39,2	44720	38611
1984	23,53	20,00	48942	41596	15,01	39,0	39,0	48942	41596
1985	25,44	21,58	52020	44118	15,19	39,0	39,0	52020	44118
1986	26,53	22,35	53794	45327	15,74	38,9	38,9	53794	45327
1987	27,60	23,05	55966	46737	16,49	39,0	38,9	55966	46737
1988	28,35	23,53	57501	47731	16,99	39,0	39,0	57501	47731
1989	29,54	24,23	59897	49122	17,99	39,0	39,0	59897	49122
1990	30,80	25,27	62462	51238	17,97	39,0	39,0	62462	51238
1991	32,30	26,60	65504	53945	17,65	39,0	39,0	65504	53945
1992	33,58	27,45	68093	55667	18,25	39,0	39,0	68093	55667
1993	34,45	27,80	69854	56370	19,30	39,0	39,0	69854	56370

1. Montant annuel = 52 x montant horaire x durée hebdo. légale du travail (40 heures jusqu'en février 1982) sauf de 1982 à 1985 où on a pris le cas des salariés déjà embauchés bénéficiant de la compensation de la diminution de la durée légale du travail; à partir d'avril 1985, le calcul normal s'applique de nouveau sur la base de la durée légale du travail de 39 heures.

2. Taux de prélèvement à la source à partir de février 1991 (cotisations sociales + CSG).

3. Durée pondérée = durée légale + (durée effective - durée légale) x 1,25.

4. Smic annuel = Smic horaire x durée pondérée (ouvriers + employés) de 1951 à 1981 ;

en 1982 et 1983, on a retenu le cas des salariés bénéficiant de la compensation (Smic calculé sur la base de 40 h; à partir de 1984, calcul sur la base de la durée légale puisque la durée effective lui est inférieure ou égale.

calcul d'un smic horaire corrigé pour les années 1982 à 1985

	smic annuel brut (francs)	durée travail pondérée (heures)	taux horaire corrigé (francs)	cot soc (%)	taux horaire net corrigé
1982	39874	39,6	19,36	12,98	11,30
1983	44720	39,2	21,94	13,66	11,79
1984	48942	39,0	24,13	15,01	12,76
1985	52020	39,0	25,65	15,19	12,88

Durée hebdomadaire du travail (heures)

	janvier	avril	juillet	octobre
1982	40,3	39,5	39,4	39,4
1983	39,2	39,2	39,2	39,1
1984	39,0	39,0	39,0	39,0
1985	39,0	39,0	39,0	39,0

On pourra donc considérer qu'il faut introduire une correction au niveau trimestriel : au premier trimestre 82, puis en sens inverse en mai 85, date à laquelle la hausse du Smic horaire tient en partie au fait que le smic mensuel est de nouveau égal au Smic horaire x nouvelle durée légale.

	Salaire net annuel (issus des DADS)				prix	TSH	smic horaire brut	smic horaire brut	TSH
	ensemble		ouvriers						
	Francs courants	Francs constants	Francs courants	Francs constants		Francs courants	Francs constants		
1951	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1952	117,9	116,4	105,4	104,1	111,8	115,7	112,3	100,4	103,5
1953	120,8	119,2	109,3	107,9	110,5	118,6	112,3	101,6	107,3
1954	132,0	134,8	119,9	122,4	110,1	125,9	129,5	117,7	114,4
1955	145,8	150,4	130,9	135,0	111,4	135,7	140,2	125,8	121,8
1956	161,2	167,3	141,9	147,3	113,6	147,6	141,4	124,5	129,9
1957	178,0	183,3	152,6	157,1	116,7	159,6	144,8	124,1	136,8
1958	198,2	203,4	147,7	151,5	134,2	178,8	164,4	122,5	133,2
1959	210,9	214,2	147,9	150,3	142,5	189,5	175,3	123,0	132,9
1960	232,0	234,9	157,0	158,9	147,8	202,5	180,8	122,3	137,0
1961	250,5	250,0	164,1	163,8	152,6	217,9	184,4	120,8	142,7
1962	274,9	274,1	172,0	171,5	159,9	236,7	193,5	121,0	148,0
1963	302,3	300,3	180,4	179,2	167,5	258,1	207,0	123,6	154,0
1964	321,7	320,6	185,7	185,1	173,2	276,9	212,6	122,7	159,8
1965	340,9	336,3	191,9	189,3	177,6	293,6	221,7	124,8	165,3
1966	362,5	355,9	198,7	195,0	182,5	311,1	230,7	126,5	170,5
1967	381,8	372,2	203,9	198,8	187,3	329,2	238,5	127,4	175,8
1968	420,3	407,4	214,6	208,0	195,8	368,2	300,9	153,6	188,0
1969	465,5	455,5	223,2	218,4	208,6	407,4	354,7	170,1	195,4
1970	509,2	498,3	232,2	227,2	219,3	448,7	383,9	175,1	204,6
1971	564,5	549,5	244,0	237,5	231,4	497,4	422,1	182,4	215,0
1972	621,4	612,8	253,0	249,5	245,6	552,9	470,4	191,5	225,1
1973	696,6	690,5	264,3	262,0	263,6	630,4	555,7	210,8	239,1
1974	816,9	809,0	272,5	269,9	299,8	750,6	684,8	228,4	250,4
1975	935,6	920,1	279,2	274,6	335,1	880,5	815,0	243,2	262,8
1976	1063,5	1066,9	295,0	290,5	367,3	1011,0	935,2	254,9	275,2
1977	1195,1	1177,3	297,5	293,0	401,8	1140,4	1055,2	262,7	283,9
1978	1353,4	1333,4	308,9	304,3	438,2	1283,6	1191,1	271,6	293,0
1979	1469,8	1440,0	302,9	296,7	485,3	1449,6	1340,4	276,2	298,7
1980	1673,2	1642,1	303,6	298,0	551,1	1671,4	1549,2	281,1	303,3
1981					625,0	1921,6	1829,8	292,8	307,5
1982	2153,9	2111,4	308,2	302,1	698,9	2218,7	2173,3	311,0	317,5
1983					766,0	2466,4	2463,0	321,5	322,0
1984	2551,3	2487,8	310,1	302,4	822,8	2653,4	2708,8	329,2	322,5
1985	2732,8	2674,6	313,8	307,2	870,7	2811,1	2879,4	330,7	322,8
1986	2874,4	2798,6	321,6	313,1	893,9	2930,3	2978,2	333,2	327,8
1987	2953,1	2881,0	320,3	312,5	922,0	3027,4	3098,3	336,1	328,4
1988	3035,4	2960,6	320,6	312,7	946,8	3130,1	3182,5	336,1	330,6
1989	3140,1	3053,0	320,1	311,3	981,0	3254,7	3316,1	336,1	331,8
1990	3310,7	3217,0	326,5	317,3	1014,0	3416,4	3457,6	341,0	336,9
1991	3464,9	3329,7	331,1	318,2	1046,5	3572,1	3626,0	346,5	341,3
1992	3585,2	3438,5	334,6	320,9	1071,5	3714,9	3770,9	351,90	346,67
1993					1094,0	3815,2	3869,0	353,63	348,71

Taux horaire du SMIC corrigé entre 1982 et 1985 (voir tableau 5).

Salaires DADS : chiffres provisoires à partir de 1987; pour les ouvriers, on a fait évaluer le salaire ancienne CSP de 1982 comme le salaire nouvelle PCS.

Sources : déclarations annuelles de salaires DADS, indice des prix de détail, INSEE; Ministère du travail, enquête ACEMO pour l'évolution du TSH.

	salaire net annuel moyen	Smic annuel				
		durée légale		durée moyenne		
		brut	net	brut	net	en % du salaire moyen
1951	6910	4063	3820	4724	4440	64,3
1952	7284	4078	3834	4703	4421	60,7
1953	7550	4127	3879	4746	4461	59,1
1954	8283	4781	4494	5558	5224	63,1
1955	9043	5113	4806	5960	5602	62,0
1956	9803	5059	4756	5961	5603	57,2
1957	10545	5044	4741	5989	5630	53,4
1958	10206	4978	4679	5849	5498	53,9
1959	10223	4996	4686	5855	5492	53,7
1960	10846	4971	4663	5856	5493	50,7
1961	11342	4909	4604	5814	5453	48,1
1962	11883	4918	4584	5856	5457	45,9
1963	12469	5020	4666	5946	5527	44,3
1964	12832	4986	4635	5906	5489	42,8
1965	13263	5071	4714	5959	5538	41,8
1966	13728	5139	4776	6070	5642	41,1
1967	14087	5176	4773	6065	5593	39,7
1968	14832	6242	5732	7257	6664	44,9
1969	15425	6911	6346	8013	7358	47,7
1970	16046	7114	6532	8158	7491	46,7
1971	16861	7413	6804	8409	7718	45,8
1972	17482	7781	7139	8730	8009	45,8
1973	18262	8566	7850	9503	8708	47,7
1974	18831	9282	8500	10123	9270	49,2
1975	19295	9883	9025	10531	9617	49,8
1976	20383	10357	9355	10939	9881	48,5
1977	20556	10672	9589	11139	10009	48,7
1978	21345	11045	9911	11425	10252	48,0
1979	20927	11222	9858	11545	10141	48,5
1980	20981	11422	9960	11701	10203	48,6
1981		11896	10451	12101	10630	
1982	21296	12511	10887	12511	10887	51,1
1983		12802	11054	12802	11054	
1984	21426	13045	11087	13045	11087	51,7
1985	21687	13101	11111	13101	11111	51,2
1986	22220	13198	11120	13198	11120	50,0
1987	22130	13312	11117	13312	11117	50,2
1988	22150	13319	11056	13319	11056	49,9
1989	22120	13390	10981	13390	10981	49,6
1990	22560	13509	11081	13509	11081	49,1
1991	22880	13727	11305	13727	11305	49,4
1992	23120	13936	11393	13936	11393	49,3
1993	.	14003	11300	14003	11300	

Sources : déclarations annuelles de données sociales (DADS) jusqu'en 1987 et en 1991, actualisation 1988-1990 sur la base des DADS 1987, 1992 sur la base des DADS 1991, INSEE.

Indices d'évolution base 100 en 1951

	prix	SMIC		SMIC		durée du travail (1)	net/ brut (%)	TSH net	Salaire net annuel (2)		salaire net horaire ouvrier moyen
		horaire brut	TSH	horaire brut	TSH				ensemble ouvriers		
		francs courants		francs constants					francs constants		
1951	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	47,0	94,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1967	187,3	238,5	329,2	127,4	175,8	47,6	92,2	172,4	203,9	198,8	196,3
1978	438,2	1191,1	1283,6	271,8	293,0	42,0	89,7	279,7	308,9	304,3	340,5
(2) 1993	1094,0	3869,0	3815,2	353,6	348,7	39,0	80,7	299,4	334,6	320,9	386,7
Taux de croissance annuel moyen en %											
1951-1967	4,0	5,6	7,7	1,5	3,6	0,1	-0,1	3,5	4,6	4,4	4,3
1967-1978	8,0	15,7	13,2	7,1	4,8	-1,1	-0,2	4,5	3,9	3,9	5,1
1978-1993	6,3	8,2	7,5	1,8	1,2	-0,5	-0,7	0,5	0,6	0,4	0,9
1951-1993	5,9	9,1	9,1	3,1	3,0	-0,4	-0,4	2,6	3,0	2,9	3,4

1. Il s'agit de la durée moyenne pondérée du travail des ouvriers.

2. Pour le salaire net annuel et horaire ouvrier moyen, il s'agit des indices en 1992, et du taux de croissance annuel moyen de la période 1951-1992.

sources : déclarations annuelles de salaires, indice des prix de détail, INSEE;

enquête ACEMO du ministère du Travail pour la durée du travail et l'évolution du TSH.