

Emploi, salaire, RTT : l'orthodoxie introuvable

Michel Husson

Séminaire « Hétérodoxies » du Matisse, 27 octobre 2004

Ce papier propose un bilan de travaux critiques menés au cours des dernières années sur la demande de travail. Le point de départ pourrait être une comparaison entre trois équations d'un modèle macroéconométrique de base :

- l'équation d'exportations les fait dépendre de la demande mondiale et des prix relatifs ;
- la demande de travail fait dépendre l'emploi de la demande et du coût relatif des facteurs ;
- la demande de capital le fait dépendre (ou devrait) du niveau de production et du coût relatif des facteurs.

On constate immédiatement la double cohérence de ces formulations : elles appliquent une spécification commune (cohérence de la modélisation) et retranscrivent fidèlement le paradigme néo-classique (cohérence théorique). Or, toute l'expérience accumulée des modélisateurs conduit à une double remise en cause de cette cohérence. L'équation d'exportations ne pose pas de problème, en ce sens que la formulation de base « sort » sans difficulté. Les seules variations de modélisation portent sur des questions de repérage optimal des grandeurs : définition d'une demande mondiale unidimensionnelle, sélection des prix à prendre en considération, introduction de variables décrivant la « compétitivité-hors-prix », etc. En tout cas, il n'existe aucun débat entre économistes, quel que soit leur paradigme de référence, sur la spécification de base. Personne ne conteste qu'une variation des prix relatifs va entraîner un changement des parts de marché, et le débat reste circonscrit à des questions empiriques : mesure de l'effet, distinction entre court et moyen terme, etc.

Il en va tout autrement en ce qui concerne les demandes de facteurs. En ce qui concerne le capital, deux problèmes pèsent sur l'économétrie de l'investissement : le coût relatif des facteurs fait jouer un rôle décisif au taux d'intérêt, mais son impact sur l'investissement est à peu près impossible à identifier. De plus, les spécifications sont amenées à introduire l'influence du taux de profit, d'inspiration plutôt post-keynésienne ou marxiste. Cela conduit à des difficultés spécifiques : indiscernabilité entre profit et demande, introduction parasite d'un paradigme extérieur aux canons néo-classiques.

Le même constat, et c'est celui qui nous intéresse ici, peut être fait à propos du « facteur travail » : l'effet du coût relatif des facteurs est lui aussi impossible à mettre en lumière, même avec une formulation théoriquement dégradée où n'intervient que le coût du travail. Il ne s'agit pas là d'une nouveauté, puisque cet obstacle est apparu dès la construction de « Metric », l'un des premiers modèles macroéconométriques français. Toute l'histoire des débats sur cette question peut être lue comme une longue série de tentatives pour réhabiliter les résultats orthodoxes, que nous allons examiner dans ce qui suit.

La disparition du coût du capital

En théorie, les équations de demande de facteurs sont dérivées d'une fonction de production soumise à une condition de minimisation des coûts. Elles doivent alors dépendre du coût relatif des facteurs et décrire ainsi un mécanisme de substitution capital/travail. En pratique, les équations disponibles font intervenir le coût salarial réel, où le salaire nominal (coût du travail) est rapporté au prix du PIB ou de la production, mais pas au « coût » du capital. Si on adopte un point de vue théorique exigeant, cela conduit à utiliser une fonction de production implicite où le seul coût de production est le coût salarial. Le travail ne se substitue à rien d'autre. Même si on réussit à faire dépendre la demande de capital de son coût, cela ne suffit pas à restituer une fonction de production cohérente. Si l'on ajoute à cela un effet du profit sur l'investissement, on aboutit à une situation confuse où une baisse du coût du travail augmente une hausse simultanée des demandes de travail et de capital, indépendamment de toute augmentation de l'échelle de production.

Ces implications corrosives représentent un grave défi, qui n'a été relevé (à notre connaissance) que par une étude datant de 10 ans (Dormont 1994). Elle aboutit à un échec, qui se double d'un artefact. L'échec est patent. Pour résumer : le coût relatif des facteurs n'est pas significatif, et quand on sépare le coût du travail et celui du capital, ce dernier n'est pas significatif. Les explications avancées portent sur les difficultés à mesurer correctement le coût d'usage du capital qui dépend d'un taux d'intérêt réel trop fluctuant. Cette ligne de défense est redoutable, car la théorie orthodoxe apparaît dès lors comme métaphysique (pour reprendre - sans la partager - l'appréciation de Joan Robinson à l'égard de la théorie marxiste de la valeur), en ce sens que l'on n'en trouve pas trace dans la réalité empirique. Sur le fond, cette difficulté renvoie à une difficulté conceptuelle plus fondamentale : le coût du capital est un *mix* de taux d'intérêt et de prix des équipements et ramasse en quelque sorte toutes les dérives de l'économie dominante qui cherche sans succès à unifier les multiples déterminations du capital. Elle confond allègrement capital porteur d'intérêt et capital productif, capital comme ensemble de biens physiques et processus de valorisation, etc.

Cette étude, qui s'appuie sur des données individuelles d'entreprises, introduit en outre un artefact très caractéristique de ce type de support empirique et que l'on peut décrire ainsi. La relation proposée explique l'emploi par unité produite de l'entreprise (donc l'inverse de sa productivité) par le coût salarial déflaté par le prix de la branche. Mais elle ne fonctionne qu'en raison d'une détermination inverse qui relie, selon un processus de péréquation des taux de marge, les prix relatifs des secteurs à leurs productivités relatives. On peut vérifier le sens dans lequel fonctionne cette relation en séparant l'influence du salaire et celui du prix, pour constater que l'effet du salaire n'est plus significatif, au profit du seul prix relatif.

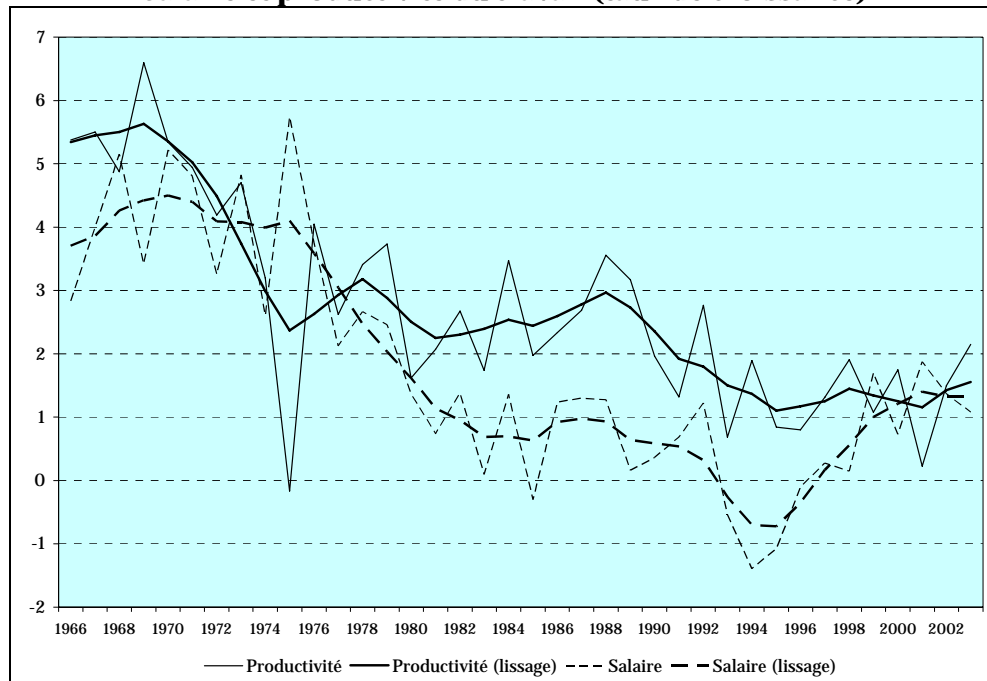
Il n'était donc pas inintéressant de revenir ce débat, pour deux raisons. La première est d'ordre théorique et conduit à souligner que toute l'économétrie de l'emploi depuis 10 ans repose sur une formulation bancale et contradictoire avec ses fondements théoriques revendiqués. La seconde est en quelque sorte d'ordre sociologique : l'étude de Dormont, en dépit de ses imperfections, a beaucoup contribué à l'instauration d'un consensus selon lequel l'élasticité de l'emploi au salaire pouvait être évaluée à 0,6.

Le trend de productivité

En réalité, il n'est pas si difficile d'exhiber un effet du salaire réel sur la demande d'emploi. C'est ce que fait par exemple une étude récente (L'Horty Rault 2003) qui, assez bizarrement, arrête son investigation à 1996. Il suffit de régresser l'emploi sur l'activité, le salaire réel et le temps pour trouver un coefficient significatif. Mais c'est au prix d'un procédé extrêmement critiquable. Dans une telle formulation, l'emploi s'adapte à un emploi « désiré » qui dépend de l'activité et d'une productivité tendancielle. La formulation retenue en l'occurrence postule que la productivité tendancielle croît à un taux constant : c'est le trend de l'équation. Or, sur long terme, la productivité n'a pas augmenté selon un taux constant, mais au contraire selon un taux décroissant dans le temps (voir graphique 1). L'emploi désiré est en fait calculé en appliquant cette productivité tendancielle à taux constant au niveau d'activité, et il tend à s'écarter de l'emploi observé chaque fois que la productivité s'écarte d'une tendance posée constante.

L'introduction du salaire réel permet de résorber cette dérive, tout simplement parce que son évolution présente le même profil de ralentissement que celui de la productivité (graphique 1). Mais cette procédure n'a de sens qu'au prix d'un postulat selon lequel la productivité dépend du salaire, mais que le salaire ne dépend pas de la productivité. C'est le ralentissement du salaire qui aurait causé de manière exogène celui de la productivité, comme si celle-ci n'avait aucune influence sur la détermination du salaire. On tombe ainsi dans le piège de la définition inverse, en oubliant au passage la logique de la boucle prix-salaires. L'une des voies de sortie est la littérature sur le Nairu. Mais cette approche est incompatible avec l'insertion dans un modèle macroéconométrique (Husson 2000). Si l'on détend la contrainte en autorisant un trend décroissant sur la productivité, comme le fait par exemple Lerais (2001), le salaire réel perd toute significativité.

Graphique 1
Salaire et productivité du travail (taux de croissance)



Il y a là un problème économique d'envergure qui consiste à chercher d'autres déterminants du ralentissement de la productivité que celui du salaire, qui en est, au moins en partie, un sous-produit. Cette explication est forcément complexe et doit mêler des arguments d'ordre technique (le rendement décroissant des innovations, le bouclage entre production et productivité selon la « loi de Kaldor ») et social (adéquation de la demande sociale) pour déboucher sur une approche plus systémique (Husson 1999). On ne peut en tout cas se satisfaire d'un modèle décrétant a priori que le salaire est la cause, et la productivité l'effet.

Les écueils de l'économétrie de panel

L'une de tendances récentes de l'économétrie est l'abandon progressif des approches macroéconomiques au bénéfice d'études portant sur des données de panel. C'est apparemment un progrès, dans la mesure où ce glissement progressif permettrait de mieux approcher la réalité concrète. Ce « bon sens près de chez vous » admet cependant de respecter un certain nombre de précautions vite oubliées quant au retour du micro vers le macro. Il faut en effet traiter avec soin la question de savoir si on peut étendre au niveau macroéconomique un résultat établi au niveau microéconomique. Il va de soi que cette question se pose dans le cas où l'on n'est pas capable d'établir directement au niveau macro ce que l'on trouve au niveau micro, ce qui est le cas en l'occurrence. Pour reprendre à nouveau ce parallèle, il n'est pas besoin de faire recours à des données individuelles dans le cas des exportations pour établir leur sensibilité aux prix. L'approche individuelle ne sert dans ce cas qu'à affiner des résultats préalablement établis au niveau macroéconomique.

Il en va tout autrement dans le cas de l'emploi, puisque l'on ne trouve rien au niveau macroéconomique. Une exigence minimale serait d'expliquer pourquoi un résultat établi sur un large panel d'entreprises devrait s'évaporer littéralement quand on raisonne sur l'ensemble de l'économie. Or, cet examen n'est jamais proposé et on voit ici apparaître une forme de pensée magique, d'une fascination pour des outils et méthodes statistiques qui permettraient, grâce à leur puissance spécifique, de découvrir des liaisons cachées au niveau macroscopique. Il faut

insister sur les *feedbacks* épistémologiques caractéristiques de ce champ de la recherche : la mise en lumière de résultats légitime la démarche, les méthodes et les outils, et leur donnent une force particulière où l'on peut aisément déceler une transposition induite de la méthodologie des sciences dures. D'un point de vue plus sociologique, on peut se demander si ce goût pour l'économétrie de panels n'est pas aussi un moyen de reproduire un monopole du savoir : alors qu'il suffit d'un logiciel abordable et de données aisément accessibles pour construire un modèle macroéconomique, l'accès aux données individuelles bénéficie de barrières à l'entrée institutionnelles (les données) et, dans une moindre mesure, techniques (les logiciels).

Un exemple particulièrement significatif de ce type de dérive est fourni par le papier de Crépon et Desplatz (2001) qui a eu le rare honneur d'être cité par le premier ministre : « les baisses de charges¹ constituent la clé de voûte de notre stratégie. Ce n'est pas de l'idéologie, mais tout simplement "ça marche", ça crée des emplois. Et c'est pour ça qu'il faut le faire. On n'a pas trouvé ça dans un petit livre rouge, dans un petit livre bleu. On a trouvé ça dans les résultats de l'Insee. C'est là où il y a de la création d'emplois ; c'est pour ça qu'il faut alléger les charges » (Raffarin 2002).

On ne reprendra pas ici le détail des critiques qui ont été adressées à ce travail² pour se centrer sur la principale qui touche, là encore, à un sophisme de composition. Dans un premier temps, le modèle utilisé postule un effet direct du coût du travail sur l'emploi. Le résultat est ici négatif : les entreprises qui ont le plus bénéficié des allègements n'ont pas, toutes choses égales par ailleurs, créé plus d'emplois que les autres. Le lien entre salaire et emploi n'est donc pas établi. Il emprunte en réalité un itinéraire différent : les entreprises qui ont le plus bénéficié des allègements ont répercuté (dans une proportion spectaculaire) cette baisse dans leurs prix. Sans doute en raison de ce surcroît de compétitivité, elles ont augmenté leur niveau de production et donc embauché plus. Même s'il s'agit d'autre chose que d'un effet direct du salaire sur l'emploi, on se trouve confronté à un problème de généralisation de ce résultat. C'est en effet une chose de dire qu'une entreprise qui peut baisser ses prix grâce à des allègements de « charges » va gagner des parts de marché. On ne voit pas qui pourrait contester la réalité d'un tel mécanisme (indépendamment de son calibrage ici démesuré). Mais il est impossible d'en déduire que si on allégeait les coûts de toutes les entreprises, celles-ci allaient toutes créer des emplois. Ce mécanisme ne joue que dans la concurrence qu'elles entretiennent avec celles des autres pays, mais encore une fois, personne ne conteste cet effet qui passe par d'autres canaux que la demande de travail.

L'extrapolation est donc illégitime et, si l'on creuse un peu la question, on s'aperçoit qu'elle postule à tort une identité entre deux définitions de l'élasticité emploi-salaire. L'élasticité transversale ou inter-entreprises dit de combien va croître l'emploi dans une entreprise dont le coût salarial baisse par rapport à celui de ses concurrents. Il s'agit là d'une analyse en équilibre partiel, parfaitement légitime dans son principe. L'élasticité globale ou longitudinale mesure l'effet sur l'emploi d'une baisse générale du coût du travail. Confondre ces deux définitions, passer de l'une à l'autre et fonder des recommandations générales sur des analyses partielles, telle est donc la tare fondamentale des études sur données individuelles.

Quand les rigidités font oublier le B A BA de la macroéconomie

La dérive microéconomique conduit à une régression considérable de l'analyse macroéconomique de l'emploi, à la fois théorique et empirique. Commençons par les innovations à prétention théorique qui ont accompagné cette dérive. Le schéma de pensée orthodoxe repose ici sur un postulat selon lequel le chômage est forcément causé par les obstacles mis à l'ajustement de l'offre et de la demande sur le marché du travail. Permettre la réalisation d'un tel ajustement passe par la réduction des rigidités salariales qui le rendent impossible. Le modèle de Layard, Nickell et Jackman (1991) constitue ici la référence classique. Il définit un taux de chômage d'équilibre déterminé par l'intersection de deux courbes, WS

¹ c'est par pure commodité que l'on parlera dans ce qui suit de baisse des charges sans guillemets.

² voir le dossier consacré à cet article sur le site *Marchandise* <http://ecocritique.free.fr>

(*wage setting*) et PS (*price setting*). Prix et salaire dépendent des anticipations de prix, du capital par tête et de variables de tensions (taux d'utilisation des capacités pour les prix et taux de chômage pour le salaire). En éliminant les variables communes et en mobilisant diverses déterminations accessoires, on obtient ensuite une équation unique où le taux de chômage dépend en fin de compte de deux séries de facteurs qui sont la « pression salariale » et les « chocs nominaux » qui renvoient eux-mêmes à toute une batterie de variables institutionnelles. Bref, on voit que ce modèle contient explicitement une liaison entre l'emploi et le salaire qui passe par tous les facteurs de rigidités.

Ce modèle est absurdement « non keynésien » en ce sens que le niveau de la demande est absent des variables explicatives du niveau d'emploi. En comparaison internationale, cela revient à évaluer les performances relatives des différents pays en faisant abstraction de leur taux de croissance. L'oubli de cette variable explicative conduit évidemment à faire jouer un rôle disproportionné à celles que l'on prend en considération. La seule justification que l'on pourrait trouver à cette omission d'envergure consiste à faire l'hypothèse que les différentiels de croissance constatés d'un pays à l'autre s'expliquent de manière exhaustive par leur propension relative à « réformer les marchés du travail ». Cette hypothèse n'est jamais contrôlée ni étayée par ceux qui la font, car elle devrait être immédiatement rejetée. Les travaux de comparaison internationale montrent en effet que l'introduction de la croissance « écrase » les autres sources de divergence dans les évolutions de l'emploi, et aussi qu'il n'est pas possible de rapporter les différentiels de croissance à l'évolution relative des coûts salariaux. L'une des raisons est que l'évolution des taux de change réels a contribué beaucoup plus que celle des coûts salariaux à la détermination des compétitivités relatives. Ainsi, la « modération salariale » qui a étouffé la demande interne en Europe dans la première moitié des années 90 n'a pas permis de gains de parts de marché, alors que la réévaluation du dollar en 1997 a brusquement dopé les exportations européennes jusqu'en 2000.

Le modèle est statique et, assez paradoxalement, ne permet pas d'évaluer les effets supposés bénéfiques d'une flexibilité salariale accrue. Les indicateurs institutionnels retenus ne connaissent pas d'évolution temporelle suffisamment marquée, de telle sorte qu'ils interviennent en niveau, comme si chaque pays était caractérisé par un degré de rigidité à peu près invariant. La corrélation sommaire que l'on peut établir entre le niveau de ces indicateurs (par exemple les législations protectrices de l'emploi) et les performances d'emploi disparaît quand on ne raisonne plus en niveau mais en évolution.

Un examen plus détaillé du modèle initial montre que la variable institutionnelle dont l'évolution temporelle est la plus marquée est la générosité des indemnités de chômage. La principale recommandation pratique qui découle du modèle serait alors de se montrer moins généreux à l'égard des chômeurs pour les inciter à accepter des emplois moins rémunérés. C'est pourtant l'un des auteurs de ce modèle qui a établi (Nickell 1997) que la générosité des indemnités joue sur le chômage mais semble avoir peu d'effet sur l'offre globale de travail. Selon Nickell, « les indemnités élevées conduisent à un chômage élevé, mais conduisent aussi à plus d'activité parce qu'elles rendent l'entrée sur le marché du travail plus intéressante » dans la mesure où c'est la condition d'accès aux indemnités. Cette perspective modifie du tout au tout l'interprétation généralement suggérée par ce type de modélisation. Dans le modèle théorique de base, l'effet sur le taux de chômage passe par une moindre pression salariale. Dans sa version appliquée, c'est plutôt par la modulation de la population active que transite l'effet en question. Il s'agit donc de deux modèles différents. Dans le premier, réduire la générosité des indemnités permettrait de créer des emplois et donc de baisser le chômage grâce à une modération salariale accrue. Dans le second, c'est par le retrait d'une partie de la population active que passe l'effet sur le taux de chômage.

Mais l'« a-keynésianisme » va encore plus loin, en raison de la polarisation sur un raisonnement partiel. Tout ce qui précède montre que l'effet direct du salaire par l'emploi (au niveau de la demande de travail) est faible. Certes, une baisse du coût salarial va indéniablement augmenter la compétitivité, à moins qu'un comportement de marge annule son effet sur le prix (en général on coupe la poire en deux). Le solde extérieur va s'améliorer et créer un supplément d'emplois. Mais ce raisonnement reste encore partiel car il oublie la répercussion d'une baisse du salaire

sur la demande intérieure. La consommation des salariés va baisser, les exportations augmenter et les importations baisser. L'impact sur l'investissement théoriquement négatif en raison de la substitution capital-travail. Avec un calibrage plausible³ (et plutôt favorable à la thèse optimiste), on débouche sur l'ordre de grandeur suivant : l'élasticité-prix du commerce extérieur doit être deux fois plus élevée que celle du marché intérieur. Cette condition semble difficile à vérifier, à moins de postuler une sensibilité extrême du taux d'épargne aux prix, en raison d'un effet Wicksell (la baisse des prix faisant baisser le taux d'épargne). Cela dit, c'est bien un effet de ce genre qu'intègrent les modèles macroéconométriques qui confondent probablement une modification dans la structure des revenus avec un effet-prix (Husson 1999, chapitre 3)

Quand l'OCDE mange son chapeau

Dans sa dernière livraison des Perspectives de l'emploi (OCDE 2004), l'OCDE met beaucoup d'eau dans son vin. Elle a fini par découvrir que la législation protectrice de l'emploi (LPE) ... protège l'emploi : « la réglementation relative à la protection de l'emploi remplit l'objectif pour lequel elle a été conçue, à savoir protéger les emplois existants ». Dès lors, « l'effet net de la LPE sur le chômage est ambigu », et l'OCDE synthétise ainsi l'examen de cet effet net : « toutefois, les nombreuses évaluations auxquelles cette question a donné lieu conduisent à des résultats mitigés, parfois contradictoires et dont la robustesse n'est pas toujours assurée. Néanmoins, il est possible d'établir un lien entre la LPE et les taux d'emploi de différentes catégories de population ». Le balancement rhétorique subtil (« toutefois » et « néanmoins ») dissimule pas le constat que l'on peut résumer ainsi : il est impossible de mettre en lumière un impact effet positif des « réformes des marchés du travail ». En revanche, on peut montrer que la précarisation, à laquelle se ramènent au fond ces fameuses réformes, frappent spécialement un certain nombre de catégories, notamment les jeunes et les femmes, qui « pourraient donc être affectés de manière disproportionnée par les effets que la LPE ». Les différences de rigueur de la LPE entre emplois permanents et temporaires » pourraient conduire à « une accentuation de la dualité du marché du travail ». Finalement, les aspects positifs de la LPE l'emporteraient, et elle « pourrait ainsi contribuer à un juste équilibre entre le souci d'assurer la sécurité de l'emploi des travailleurs et les besoins du marché du travail en termes d'adaptabilité et de dynamisme ».

Evaluation *ex ante*, ou des résultats connus à l'avance

On se trouve donc devant une situation difficile : faute de modèle solidement établi, « aucune étude n'a encore tenté une évaluation *ex post* » des allègements de cotisations, comme le reconnaissait Pisani-Ferry dans son rapport sur le plein emploi (2000). On ne dispose nous explique-t-il que d'évaluations *ex ante*. Celles-ci ne sont pas fondées sur l'observation statistique d'un lien entre coût du travail et emploi, à partir de données empiriques. Elles procèdent autrement. On pourrait ici parler d'évaluations *ex nihilo* puisqu'il s'agit de maquettes dont les paramètres ne sont pas estimés mais postulés par les auteurs. Le seul consensus possible devrait être de dire qu'il n'existe aucune équation qui « intègre directement » l'effet du coût du travail, comme le reconnaît Lerais (2001). Et pourtant, le consensus s'est établi autour d'une élasticité de 0,6 que l'on est par ailleurs incapable d'identifier dans les règles de l'art économétrique. C'est le même Pisani-Ferry qui appelle à la rescousse « un certain nombre de travaux » s'appuyant « sur des expériences naturelles [sic] plutôt que sur des inférences statistiques ». En fait, il y en a deux (Abowd, Kramarz, Lemieux, Margolis 1997 et Kramarz, Philippon 2000). Ces travaux cherchent à établir l'impact très négatif du SMIC sur l'emploi des bas qualifiés, mais utilisent un cadre théorique très contraignant de correspondance parfaite entre la productivité individuelle et le salaire minimum. Toute progression de ce dernier précipiterait alors une frange de salariés dans l'abîme de la fameuse « inemployabilité ». En sens inverse, on peut citer une autre étude de l'INSEE (Audric, Givord, Prost 1999) qui aboutit à une conclusion embarrassée : « Sur séries macroéconomiques, le lien entre l'emploi et le coût du travail non qualifié apparaît plus complexe qu'il n'aurait semblé au premier abord ».

³ le PIB vaut 100 ; le marché intérieur également ; les exportations et les importations valent 25 ; l'élasticité-prix des importations est égale en valeur absolue à celle des exportations ; la baisse du coût salarial se répercute intégralement sur les prix.

Comment alors prendre en compte un effet dont on reconnaît qu'il n'est pas significatif ? Le seul moyen est d'introduire de force un terme censé traduire l'effet sur l'emploi des mesures de politique économique et notamment des baisses de charges, calculé « à l'aide d'une élasticité du coût du travail à l'emploi de 0,6 » (Lerais 2001). Cette nouvelle et assez curieuse méthode d'« évaluation *ex ante* » revient donc à opérer un changement de variable et conduit de ce fait à des résultats tautologiques. On pourrait d'ailleurs se dispenser de toute dépense d'énergie, puisqu'un calcul de coin de table suffit à calculer le nombre d'emplois imputables aux baisses de charges. Il suffit d'appliquer la fatidique élasticité de 0,6 aux baisses du coût du travail. Nul besoin d'une savante équation économétrique - qui du coup ressemble beaucoup à un leurre - pour faire cette règle de trois. Une telle procédure est résolument contraire à toute démarche scientifique, puisqu'elle revient à « gonfler » les modèles en fonction de préjugés « *ex ante* ».

Qualifiés et non qualifiés

Les mesures d'allègement de charges étant ciblées sur les bas salaires, une dernière porte de sortie consiste à introduire une partition au sein de l'emploi. Elle repose sur un certain nombre de travaux mettant en jeu une fonction de production à trois facteurs : capital, travail qualifié, travail non qualifié, postulant une substituabilité différentes entre chacun de ces facteurs. Ce genre d'exercices débouche souvent sur des déboires empiriques. On peut citer un travail déjà ancien de Sneessens (1993) qui reposait sur un mode de partition assez baroque, qui rangeait tous les ouvriers et employés dans la rubrique « non qualifiée ». Cette étude n'hésitait pas à affirmer qu'une baisse du Smic de 15 % permettrait de baisser de 6,4 points le taux de chômage de ces non qualifiés. Mais ce résultat est obtenu à partir d'un modèle sur plusieurs points absurdes. Ainsi, une baisse de 10 % du Smic y fait baisser de 5 % le salaire des non qualifiés mais et augmenter de 5 % celui des qualifiés : le premier effet est manifestement sur-calibré (pour une proportion de smicards d'environ 11 %) et le second emprunte des canaux pour le moins difficiles à identifier. Mieux encore ; le taux de chômage des non qualifiés ne détermine pas leurs salaires, et c'est au contraire celui des qualifiés qui joue à la fois sur celui des qualifiés (cadres du privé et fonctionnaires) et des non qualifiés. Comment peut-on ajouter foi aux résultats d'un modèle qui présente autant de propriétés contrefaites ? S'il n'existait pas un biais idéologique fortement marqué en la matière, on voit bien qu'il n'est pas raisonnable de faire ainsi le tri entre les résultats « convenables » et les propriétés aberrantes signalées.

Plus près de nous, on retrouve de semblables bizarreries dans l'étude déjà citée de Crépon et Desplat (2001). Certes, elle établit une substitution apparente puisque les emplois non qualifiés augmentent plus vite que les non qualifiés. En réalité, cette propriété découle du fantastique effet de demande déjà évoqué : le prix baisse dans les entreprises à bas salaires qui profitent plus que les autres des allègements, et elles créent des emplois en proportion supérieure aux entreprises à plus hauts salaires.

Si l'on mène proprement l'exercice (Gafsi, L'Horty, Mihoubi 2004) on parvient au résultat suivant : « nos résultats établis sur des données sectorielles et temporelles suggèrent finalement que les effets volume associés aux baisses de cotisations sociales auraient été sur-estimés par les travaux précédents, en particulier par Crépon et Desplat (2001) et que les effets de substitution auraient été en revanche sous-estimés. Les allègements de cotisations sociales sur les bas salaires auraient ainsi produit un effet beaucoup plus important sur la structure de l'emploi par qualification que sur le niveau de l'emploi agrégé.

Mais de deux choses l'une : ou bien cet effet de structure se fait à effectifs totaux constants et ne crée donc pas d'emplois, ou bien il en crée mais on devrait alors pouvoir exhiber une liaison entre baisse des charges et créations d'emploi, même si elle passe par un effet de structure qualifié/non qualifié. S'il fallait introduire des coefficients calibrés *a priori* dans toutes les équations d'un modèle où interviennent des effets de structure, alors on pourrait aussi bien le construire entièrement à la main. Le commerce extérieur, par exemple, est traversé d'effets de structure, sectoriels et géographiques, mais cela n'empêche pas les effets-prix de sortir avec une grande régularité.

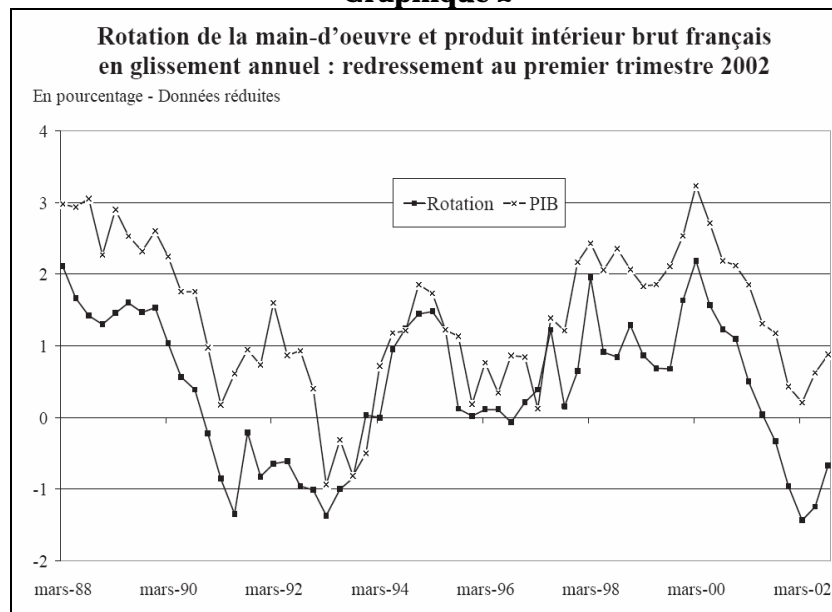
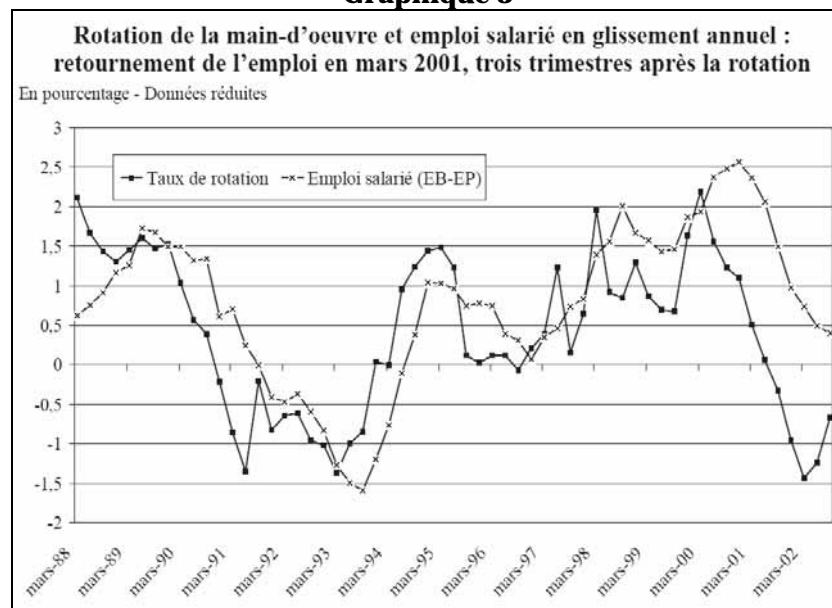
Ce type de résultat permet en tout cas de distinguer clairement les deux niveaux d'impact d'une baisse des charges ciblée sur le bas de l'échelle salariale : sur la structure de l'emploi, l'effet semble solidement établi, mais c'est au prix d'un résultat corollaire quant au faible impact sur l'emploi total. Autrement dit, le projet consistant à utiliser le détour par la structure des emplois pour valider un effet global débouche sur une impasse. Cela laisse par ailleurs ouverte la question de savoir si la spécialisation sur les bas niveaux de qualification est opportune du point de vue de la compétitivité globale.

Les 35 heures et l'embellie

La période 1997-2001 offre une « expérience naturelle » en grandeur nature dont les économistes auraient dû s'emparer. Elle présente en effet une double caractéristique : elle a permis d'enregistrer des créations d'emplois d'une ampleur sans précédent, et elle coïncide avec une politique de réduction du temps de travail sans équivalent, au moins depuis 1982. Cette simultanéité ne prouve évidemment rien, mais propose au contraire un défi passionnant, celui de démêler correctement ce qui peut, parmi les déterminants de l'emploi, être imputé aux 35 heures. Reprenons le parallèle décidément fécond avec l'économétrie du commerce extérieur. Périodiquement, les économistes se livrent à un exercice riche d'enseignements. A partir de deux équations économétriques modélisant les importations et les exportations, ils décomposent l'évolution du taux de couverture en un certain nombre de contributions. Celle-ci peut alors être expliquée en fonction de deux principales grandeurs : le différentiel de croissance entre la demande intérieure et la demande mondiale, et les prix relatifs. Reste un résidu inexplicable à discuter. Transposons cette méthodologie à l'emploi. Dans l'abstrait, celui-ci devrait pouvoir être imputé à un certain nombre d'effets dont la liste non exhaustive comprendrait la demande, la productivité tendancielle, le coût du travail, sa durée. L'analyse d'une période fortement typée, comme celle de l'« embellie » permettrait d'en améliorer la compréhension, et de déboucher éventuellement sur des recommandations de politique bien assurées.

Or, l'économie orthodoxe est incapable de proposer un bilan raisonné de cette période. Qu'est-elle capable de nous offrir ? Il y a eu d'abord le bilan impressionniste du rapport Pisani-Ferry (2000) qui utilise une comparaison en cette période et la reprise précédente de la fin des années 80. A partir de quelques règles de trois, on constate que la phase de reprise se caractérise par un surcroît de créations d'emplois par rapport à ce qui aurait été attendu. On en déduit que c'est probablement dû à un impact des allègements de charge plus importants que ce que l'on croyait. Les termes évasifs employés ici reflètent assez bien la pauvreté de la méthodologie retenue. On ne fait que retrouver ici l'incapacité de l'économie officielle à produire une relation d'emploi empiriquement validée qui pourrait permettre de se dispenser de « dire d'experts » approximatifs. Cette méthodologie représente une régression dont on peut s'étonner que la portée n'ait pas été plus soulignée.

Un autre exemple de cette incapacité, un peu périphérique à notre propos, est donné par le livre de Cahuc et Zylberberg (2004) qui réussit la prouesse de ne pas se poser la question. Pour ces deux auteurs, la cause du chômage est la fluidité insuffisante du marché du travail. On renvoie à Sterdyniak (2004) pour une critique plus détaillée de cet ouvrage, et on se contentera ici de l'observation suivante : si cette thèse est juste, alors les créations d'emplois ne peuvent s'expliquer que par une amélioration du fonctionnement du marché du travail sur cette période. La démonstration n'est évidemment pas fournie, parce qu'elle est impossible. Il suffit pour s'en convaincre de se reporter aux indicateurs favorisés de ces deux auteurs pour constater que la rotation sur le marché du travail ne s'est pas améliorée sur la période retenue. Le taux de rotation atteint son point haut cyclique, de même que le PIB, alors que les créations d'emploi dépassent le maximum atteint lors de la reprise de la fin des années 80 (graphiques 2 et 3).

Graphique 2**Graphique 3**

L'autre manière de nier l'impact des 35 heures sur l'emploi consiste évidemment à mettre en avant l'explication concurrente, à savoir l'effet différé des baisses de charges. Elle se heurte cependant à une contradiction insurmontable. Pour expliquer pourquoi le passage aux 35 heures n'a pas créé d'emplois, il faut invoquer la hausse monstrueuse du coût du travail qu'il aurait engendré. C'est d'abord oublier allégrement le bond en avant de la productivité obtenu par intensification du travail, ainsi que les aides reçues. Mais la contradiction se situe ailleurs : si les coûts salariaux ont augmenté sur cette période, on ne peut invoquer l'effet bénéfique des baisses de charges puisqu'elles n'ont pas eu lieu sur cette période. La seule échappatoire à ce dilemme consiste à dire que les effets supposés de la baisse du coût du travail nécessitent un délai extraordinairement long (3 ou 4 ans au moins) avant de se manifester dans les comportements d'embauches. Autrement dit, si les patrons ont plus embauché entre 1997 et 2001, ce serait sous l'influence des exonérations obtenues quelques années plus tôt. Et ils ne se

seraient soucieux en rien de la prétendue augmentation du coût salarial lié aux 35 heures, qui leur faisait pourtant pousser des cris d'orfraie instantanés. Il s'agit là d'une fable grotesque qui confirme, s'il en était besoin, que ce n'est pas en raison de la qualité de ses analyses que l'économie dominante domine.

Une variante de cette argumentation consiste à dire que « l'enrichissement du contenu en emploi de la croissance a été très comparable dans l'ensemble des pays européens et qu'aucune spécificité française n'apparaît, qui pourrait être imputable à la mise en œuvre des 35 heures » (Didier Martinez 2003). Cet argument a un effet boomerang : si la France n'a manifesté aucune spécificité, en dépit du supposé choc salarial lié aux 35 heures, c'est bien que l'enrichissement du contenu en emploi de la croissance ne peut être rapporté à celle du coût salarial. Il faut ensuite tenir compte des dynamiques propres à chaque pays. L'exercice de comparaison internationale, mené correctement, devrait procéder ainsi : on estime pays par pays une demande d'emploi avant la reprise, puis on compare ce comportement avec l'évolution effective de l'emploi. Si la simulation est satisfaisante, on peut considérer que le comportement n'a pas subi d'inflexion. Dans le cas contraire, il a subi une modification. Cet exercice montre que, pour la majorité des pays européens, la période récente se situe dans la continuité des tendances passées. Il y a cependant quatre pays (France, Italie, Espagne, Irlande) pour lesquels une rupture nette apparaît (Husson 2001). Certes, il faudrait approfondir et prolonger cette étude, mais elle montre en tout cas que l'hypothèse d'un comportement spécifique ne peut être rejetée dans le cas français.

Conclusion

Ce rapide tour d'horizon conduit à un constat et à quelques hypothèses de travail. Les éléments du constat sont parsemés tout au long de ce texte : devant ses déboires empiriques, la théorie dominante répond par une fuite en avant qui se traduit par une véritable régression scientifique. Le « consensus » remplace le *t* de Student et la macroéconomie dégénère faute de « fondements microéconomiques ». Les hypothèses sont plutôt d'ordre sociologique et cherchent à esquisser un début de réponse à la question qui émerge forcément de ce passage en revue : comment cette longue série de résultats approximatifs ne se traduit-elle pas par un ébranlement fondamental de l'orthodoxie ? La réponse devrait être cherchée dans une double direction. Une première hypothèse consiste à rompre avec la prétention scientifique de l'économie dominante qui n'entretient que des rapports de plus en plus distants avec la méthode scientifique. Il est sans doute plus fructueux de considérer qu'il s'agit, pour reprendre l'expression d'Althusser, d'un « appareil idéologique d'Etat » qui affirme sa suprématie grâce aux moyens dont elle dispose (que l'on pense aux cohortes d'économistes au service de l'OCDE, du FMI ou de la Commission européenne) et à sa capacité à contrôler et à filtrer les processus de production des économistes. Mais cette approche passerait à côté de l'autre raison de la domination de l'orthodoxie, et qui est l'« homologation » qui peut exister entre le paradigme néo-classique et des critères de scientificité exportés à tort des sciences dures et en particulier de la physique. L'usage irréfléchi des mathématiques et de méthodes statistiques ou économétriques (mille fois plus sophistiquées que les données utilisées et que les paradigmes mobilisés) semblent aller dans ce sens. On se permet de renvoyer à une précédente contribution qui cherchait à avancer en cette direction.

Références

ABOWD J.M., KRAMARZ F., LEMIEUX T., MARGOLIS D.N. [1997], « Minimum Wages and Youth Employment in France and the United States », *Working Paper* n°W6111, NBER. <http://guesde.free.fr/abowd97.pdf>

AUDRIC S., GIVORD P., PROST C. [1999], « Evolution de l'emploi et des coûts par qualification entre 1982 et 1996 », *Document de travail* de la Direction des Etudes et Synthèses Economiques, G9919, INSEE, décembre. http://www.insee.fr/fr/nom_def_met/methodes/doc_travail/docs_doc_travail/g9919.pdf

CAHUC P., ZYLBERBERG A. [2004], *Le chômage, fatalité ou nécessité ?*, Flammarion.

CREPON B., DESPLATZ R. [2001], « Une nouvelle évaluation des effets des allègements de charges sociales », *Economie et statistique* n°348. <http://hussonet.free.fr/crepones.pdf>

DIDIER M., MARTINEZ M. [2004], « Et si on avait baissé les charges sociales sans faire les 35 heures ? », *Revue de Rexecode* n°81-82.

DORMONT B. [1994] - « Quelle est l'influence du coût du travail sur l'emploi ? », *Revue économique* n°3, mai ; ainsi que : *Réexamen de la relation coût du travail et emploi*, Rapport au Commissariat Général du Plan, septembre.

GAFSI I., L'HORTY Y., MIHOUBI F. [2004], « Allègement du coût du travail et emploi peu qualifié : une réévaluation », EPEE, Université d'Evry Val-d'Essonne. <http://hussonet.free.fr/epee2.pdf>

GUBIAN A., PONTHEUX S. [2000], « Emplois non qualifiés, emplois à bas salaires et mesures d'allègement du coût du travail », DARES, *Premières informations et premières synthèses*, n°51.1, décembre. <http://www.travail.gouv.fr/publications/picts/titres/titre1314/integral/2000.12-51.1.pdf>

HUSSON M. [1999], *Les ajustements de l'emploi*, Page Deux, Lausanne 1999. <http://hussonet.free.fr/ajuste.pdf>

HUSSON M. [2000], « Pourquoi les taux de chômage différent en Europe », *La Revue de l'Ires* n°32. <http://hussonet.free.fr/caesup.pdf>

HUSSON M. [2001], « La grande surprise de l'emploi », *La Revue de l'Ires* n°36 2001. <http://hussonet.free.fr/cyclo.pdf>

HUSSON M. [2002], « Réduction du temps de travail et emploi: une nouvelle évaluation », *La Revue de l'Ires* n°38. <http://hussonet.free.fr/crepi.pdf>

HUSSON M. [2003], « L'économétrie, ou l'idéologie en équations ? », *Actuel Marx* n°34. <http://hussonet.free.fr/ideologi.pdf>

KRAMARZ F., PHILIPPON T. [2000], « The Impact of Differential Payroll Tax Subsidies on Minimum Wage Employment », *Working paper* 2000-10, CREST. <http://www.crest.fr/pageperso/dr/kramarz/krphfin.pdf>

LAYARD R., NICKELL S., JACKMAN R. [1991], *Unemployment : Macroeconomic Performance and the Labour Market*, Oxford University Press.

LERAIS F. [2001], « Une croissance plus riche en emplois », DARES, *Premières informations et Premières synthèses*, février. <http://www.travail.gouv.fr/publications/picts/titres/titre1342/integral/2001.02-07.1.pdf>

L'HORTY Y., RAULT C. [2003], « The Impact of Growth, Labour Cost and Working Time on Employment : Lessons from the French Experience », *IZA Discussion Paper* n°871.
<http://guesde.free.fr/iza871.pdf>

NICKELL S. [1997], « Unemployment and Labor Market Rigidities : Europe versus North America », *Journal of Economic Perspectives*, vol.11, n°3. <http://guesde.free.fr/nickel97.pdf>

OCDE [2004], Perspectives de l'emploi, chapitre 2, « Réglementation relative à la protection de l'emploi et performance du marché du travail ».

PISANI-FERRY J. [2000], *Plein emploi*, rapport du Conseil d'Analyse Economique, La Documentation française. <http://www.ladocfrancaise.gouv.fr/BRP/014000051/0000.pdf>

RAFFARIN J.P. [2002], *Déclaration de politique générale*, 3ème partie : la France créative.
http://www.premier-ministre.gouv.fr/acteurs/discours_9/declaration_politique_generale_3eme_34619.html

SNEESENS H. [1993], *Pénurie de main d'oeuvre qualifiée et persistance du chômage*, Rapport pour le Commissariat Général au Plan.

STERDYNIAK H. [2004], « Faut-il une réforme sociale-libérale du marché du travail ? » fiche de lecture Cahuc et Zylberberg, à paraître dans *La Revue de l'OFCE*.
<http://ecocritique.free.fr/pangloss.pdf>

TOMASINI M. [2003], « Depuis 10 ans, le turnover est en phase avec l'activité économique », DARES, *Premières informations premières synthèses* n°38.
<http://hussonet.free.fr/magda.pdf>