

Michel Husson¹

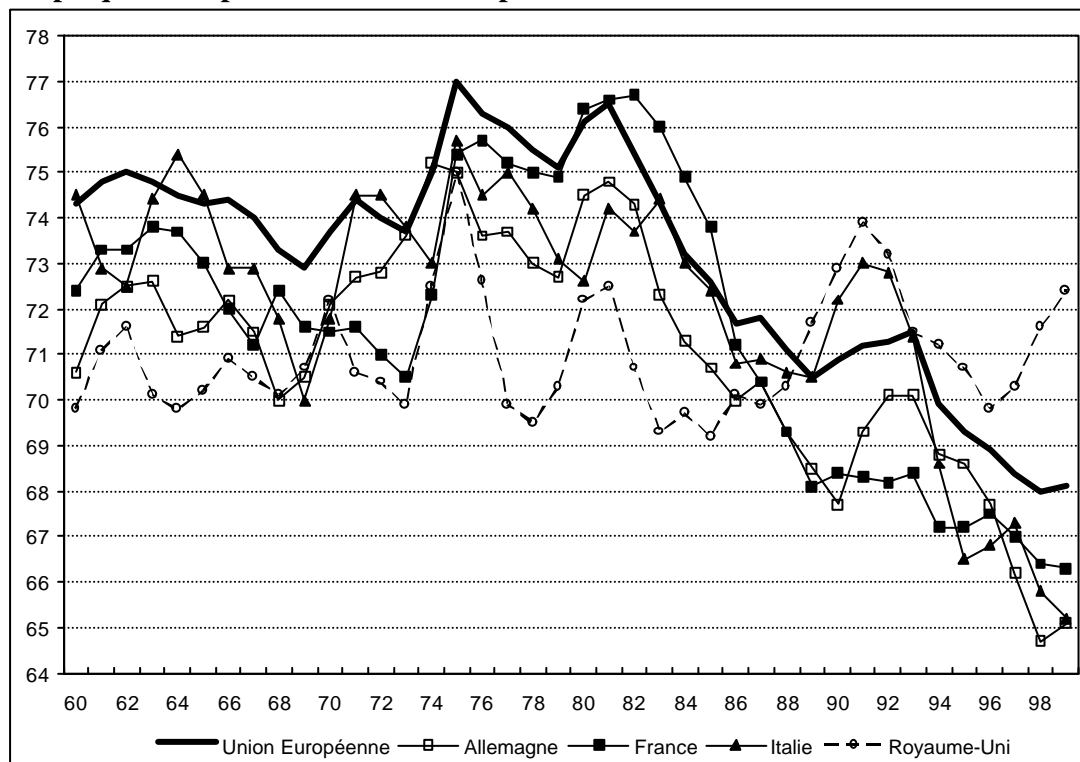
LE MODELE EUROPEEN DES ANNEES 90²

Cette étude cherche à examiner le mode de formation du salaire dans l'Union européenne au cours des derniers cycles et ses effets sur l'emploi. On montre que la modération salariale, définie comme un recul de la part salariale dans la valeur ajoutée, s'est installée comme nouvelle norme en Europe, et que ceci a joué négativement sur les performances globales d'emploi en Europe.

1. L'ETABLISSEMENT D'UNE NOUVELLE NORME SALARIALE

Depuis une vingtaine d'années, la courbe européenne de la part salariale³ est orientée à la baisse. Alors qu'elle se situait à 76,1 % en 1980, elle est passée à 68,1 % en 1999. On ne peut même pas dire que cette baisse compense une hausse antérieure : entre 1960 et 1980, la part salariale n'était descendue en dessous de 74 % qu'au début de 1968, et cette déviation avait donc été de courte durée (graphique 1).

Graphique 1. La part salariale en Europe



¹ IRES (Institut de recherches Economiques et Sociales) 16, boulevard du Mont d'Est 93192 Noisy-le-Grand Cedex Tél. 01 48 15 19 06 <Michel.Husson@ires-fr.org>

² Ce texte s'appuie sur plusieurs travaux récents, dont Husson, Jolivet, Meilland, 1999 et Husson, 1999.

³ La part salariale dont il est question ici rapporte la rémunération totale des salariés (salaires et cotisations sociales) à la valeur ajoutée. Elle est ici corrigée pour salarisation en affectant un salaire moyen aux non salariés. Les données sont établies par Eurostat et publiées régulièrement dans la revue *Economie européenne*.

Cette évolution recouvre évidemment des différences d'un pays à l'autre, mais c'est bien leur ensemble qui constitue l'Union européenne et qu'il est intéressant d'examiner comme tel. Avant de détailler les profils propres à chaque pays, il convient donc de considérer le tableau 1 qui montre comment a été obtenue une telle évolution.

La part salariale évolue en fonction de la progression relative de la productivité du travail et du salaire réel : si le salaire augmente moins vite que la productivité, la part des salaires baisse, et vice versa. On peut distinguer de ce point de vue trois grandes périodes. Au cours des années d'expansion, la productivité du travail (PIB par tête) progresse à un rythme soutenu de 4,5 % par an qui autorise une progression annuelle équivalente du salaire réel, de 5 %. Compte tenu des mouvements de prix relatifs, la part salariale reste à peu près constante autour de 74 %.

La période 1973-80 qui marque l'entrée dans une phase de croissance ralentie représente une transition. Le PIB par tête ralentit très fortement (de 4,5 à 1,9 %) mais le salaire réel ne s'aligne pas complètement sur ce ralentissement, de telle sorte que la part salariale augmente et passe de 73,6 % à 76 %.

Tableau 1. Les composantes du recul salarial européen

	1960-1973	1973-1980	1980-1999
PIB par tête	4,5	1,9	1,6
Salaire réel	5,0	2,4	0,9
Part salariale	-0,1	0,5	-0,6

Source : *Eurostat* Taux de croissance annuels moyens

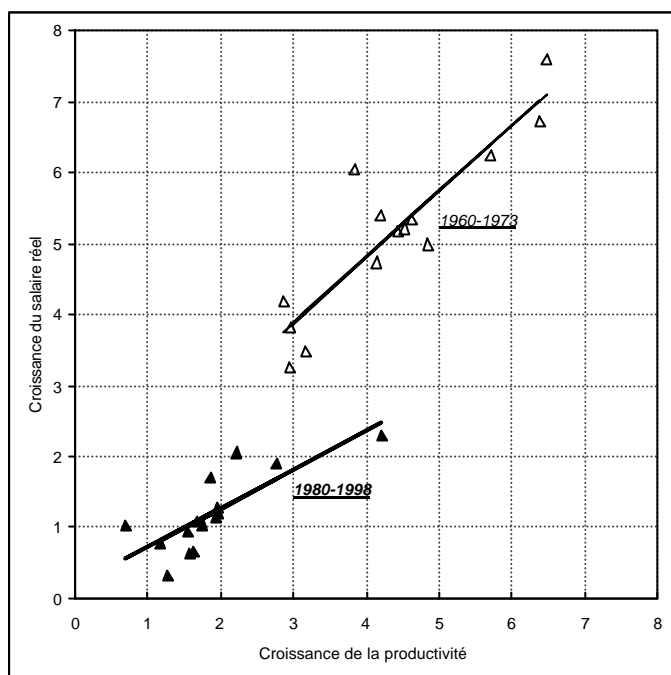
A partir du début des années quatre-vingt, s'installe un nouveau régime caractérisé par une croissance ralentie du PIB par tête (1,6 % par an) mais aussi par un ralentissement encore plus marqué du salaire réel qui n'augmente que de 0,9 % par an. La part salariale baisse à un rythme de 0,6 % par an et recule ainsi de 8 points de PIB sur ces 19 ans, passant de 76,1 % en 1980 à 68,1 % en 1999. Si la masse salariale avait progressé depuis 1980 au même rythme que le PIB, elle serait aujourd'hui supérieure de 12%.

Au cours du dernier cycle (1990-99), on assiste à un recul à peu près général de la part salariale qui passe de 70,9 à 68,1 % pour l'ensemble de l'Union. Ce mouvement est particulièrement marqué dans certains pays comme l'Irlande, la Finlande, la Grèce, l'Italie et l'Autriche où le recul varie de 5 à 8 points.

Les pays plus « modérés dans la modération » salariale sont la Belgique et les Pays-Bas où la part salariale est restée stable entre 1990 et 1999, puis le Portugal et le Danemark où elle recule légèrement (moins d'un point). Avec un recul de la part salariale de 2,1 points, la France se situe à peine au dessus de la pente européenne moyenne, après une baisse de huit points au cours de la précédente décennie. Le Royaume-Uni a représenté tout au long des années quatre-vingt une exception paradoxale, puisque le pays de l'ultralibéralisme maintenait sa part salariale à moyen terme et la laissait même augmenter jusqu'au début des années quatre-vingt-dix. Le dernier cycle a donné l'occasion de gommer cette progression et de retrouver à peu près - abstraction faite d'une forte cyclicité - le niveau de longue période.

La baisse continue de la part salariale signifie que l'on est passé d'un mode de distribution des gains de productivité à un autre. Le graphique 2 illustre bien cette transformation : chaque pays y est positionné en fonction de la croissance de la productivité du travail et de celle du salaire, pour deux grandes périodes. Au cours des années d'expansion (1960-1973) le salaire réel et la productivité croissent à un rythme élevé, de l'ordre de 5 %. Sur les deux dernières décennies (1980-1998) on assiste à un ralentissement simultané de la productivité et du salaire réel qui tendent à ne plus guère dépasser 2 % l'an. Mais la droite qui décrit le comportement d'ajustement moyen du salaire à la productivité ne s'est pas contenté de descendre pour suivre ce ralentissement : la droite a également pivoté. Alors que sa pente était autrefois voisine de l'unité (ce qui correspond à une part salariale constante) elle est dorénavant proche de 0,4 ou 0,5. Autrement dit, le degré de restitution des gains de productivité aux salariés est grosso modo passé de 100 % à 50 %.

Graphique 2. Salaire réel et productivité en Europe



Cette transformation est suffisamment importante pour que l'on établisse ce constat de manière plus rigoureuse. Pour ce faire, on a procédé à deux estimations économétriques « empilant » les données observées chaque année pour les 15 pays de l'Union européenne (voir encadré 1). Ces deux équations confirment les estimations proposées sur des comparaisons de pays à pays : le coefficient de restitution des gains de productivité aux salariés est bien divisé par deux, puisqu'il passe de 0,75 à 0,36 entre 1961-74 et 1980-98.

Cette exploration quantitative confirme également le rôle du taux de chômage sur chacune des périodes, mais fait apparaître un autre résultat, sans doute moins robuste, qui est la baisse du coefficient du taux de chômage. On retrouve ici l'idée d'une sorte de rendement marginal décroissant : dans les années soixante, un point de chômage supplémentaire faisait baisser de 0,33 point la progression du salaire réel, mais cet impact ne serait plus que de 0,17 point sur la période récente. Il faudrait en somme deux fois plus d'augmentation du chômage pour obtenir le même freinage de la croissance du salaire. Cette saturation de la pression du chômage sur le salaire réel ne peut fonder une explication de la montée du chômage d'équilibre mobilisant la notion de Nairu, ou alors il faudrait postuler une terrible « surréaction » allant bien au-delà de la cible d'une stabilisation de la part des salaires ⁴.

⁴ Sur ce point, on se permet de renvoyer à Husson, 2000.

Encadré 1. Estimations économétriques

On dispose de 210 observations sur 1961-74 et de 255 sur 1982-98, que l'on a soumises à un modèle où la progression du salaire réel SAL s'explique par celle de la productivité PROD, par les tensions sur la marché du travail mesurées par le taux de chômage TCHO et par des variables indicatrices propres à chaque pays. Les résultats sont les suivants.

<u>1961-74</u>	210 observations (14 années et 15 pays) $R^2=0,63$ Erreur standard=1,0 $SAL = 2,2 + 0,75 PROD - 0,33 TCHO + 1,2 A$ (11) (16) (6) (7)
<u>1982-98</u>	255 observations (17 années et 15 pays) $R^2=0,30$ Erreur standard=1,0 $SAL = 2,2 + 0,36 PROD - 0,17 TCHO + 1,2 B - 1,1 C$ (8) (6) (7) (4) (6)

SAL Taux de croissance du salaire réel

PROD Taux de croissance de la productivité du travail

TCHO Taux de chômage

A vaut 1 pour l'Espagne, l'Irlande, l'Italie, les Pays-Bas et le Portugal ;
0 pour les autres pays

B vaut 1 pour l'Espagne et l'Irlande ; 0 pour les autres pays

C vaut 1 pour l'Autriche, le Luxembourg, les Pays-Bas, et la Suède ;
0 pour les autres pays

2. UNE MONTEE GENERALE DU CHOMAGE

La reprise récente ne doit pas faire oublier que les performances globales de l'Europe en matière d'emploi ont été très mauvaises sur l'ensemble de la décennie : le taux de chômage est passé de 7,7 % en 1990 à 9,6 % en 1999. Quatre pays font baisser leur taux de chômage et se distinguent clairement du lot. Ce sont le Danemark, l'Irlande, la Norvège et les Pays-Bas que l'on appellera dorénavant *Top4*. Mais il faut bien voir à quel point ces réussites sont « noyées » dans la montée générale du chômage si on raisonne en nombre absolu de chômeurs. Entre 1990 et 1998, le chômage augmente de près de 6 millions dans l'Union européenne, dont 2,5 millions en Allemagne. Sur la même période, le nombre de chômeurs a baissé de 11 000 aux Pays-Bas, de 26 000 en Irlande, de 36 000 en Norvège et 77 000 au Danemark. Cette baisse globale de 150 000 compense la progression du chômage d'un pays comme la Belgique (163 000) ou la Suisse (145 000) et apparaît donc négligeable au regard de la montée du chômage.

Dans les pays baptisés « lanternes rouges » c'est de près de 4 millions que progresse le nombre de chômeurs. Les pays du « peloton » font à peine moins mal, avec une progression de près d'un tiers du nombre de chômeurs, soit plus de 2 millions de personnes (tableau 2).

Les performances favorables des pays du *Top4* doivent être alors relativisées, d'autant plus qu'une telle disproportion est évidemment indépendante des variations qui pourraient résulter de changements dans la période précise d'observation qui ne sauraient modifier le diagnostic d'ensemble, celui d'une montée généralisée du chômage en Europe sur le dernier cycle. Au vu de ses résultats, on pourrait se demander s'il y a un sens à s'interroger sur l'écume des petits pays à succès plutôt que sur cette vague de fond.

Tableau 2. Chômage par groupes de pays

	Chômage 1990	Chômage 1998	Δ 1990-1998
« Top4 »	914	764	-150
« Peloton »	6900	9067	2167
« Lanternes rouges »	4464	8380	3916
Union Européenne	12278	18211	5933

Milliers

3. UNE MODERATION PEU VERTUEUSE

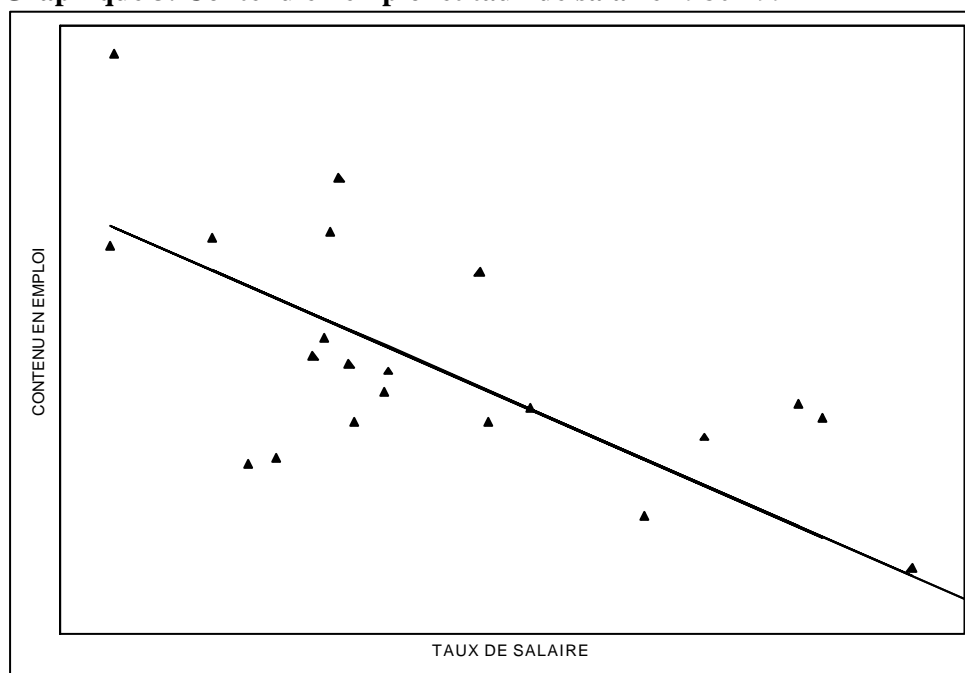
L'approche la plus répandue en matière de comparaison des performances d'emploi repose sur l'idée simple selon laquelle les pays qui créent le plus d'emplois sont, toutes choses égales par ailleurs, ceux qui ont réussi à installer la modération salariale la plus grande. Sur le socle d'une version à peine actualisée de la théorie néoclassique se développent études, travaux et rapports illustrant le postulat en question ou redoublant les exhortations à en respecter l'enseignement.

Ce discours peut sembler d'autant plus attrayant qu'il s'appuie dans ses versions les plus simplifiées sur des corrélations qui semblent fournir une preuve sans appel aux affirmations avancées. Le graphique 3 ci-dessous en donne un exemple parmi d'autres possibles. Il fait apparaître une forte corrélation inverse entre la progression du taux de salaire réel et celle du contenu en emploi. La relation économétrique correspondante est de qualité satisfaisante pour un modèle en coupe sur 20 pays. On obtient en effet :

$$\text{CONT} = -1,12 \text{ SALR} - 0,44 \quad (R^2 = 0,55)$$

20 pays - évolutions 80-97

CONT : contenu en emploi SALR : salaire réel

Graphique 3. Contenu en emploi et taux de salaire 1980-1997

Le danger de ces liaisons partielles hâtivement examinées est cependant d'oublier la possibilité d'une causalité inverse. En effet, le contenu en emploi n'est autre chose que l'inverse de la productivité apparente du travail. Mais celle-ci est à son tour un argument d'évolution du salaire réel. Or, même si la norme d'une part salariale constante ne joue plus comme avant, la progression relative du salaire réel n'est pas complètement déconnectée de celle de la productivité. L'estimation réalisée sur le même champ que la précédente donne ainsi :

$$\text{SALR} = 0,49 \text{ PROD} + 0,30 \quad (R^2 = 0,56)$$

20 pays - évolutions 80-97

SALR : salaire réel PROD : productivité

Le coefficient d'évolution est stable, comme on a pu le vérifier par diverses procédures d'estimation (notamment en « empilant » les pays) et signifie que la moitié seulement des gains de productivité revient dorénavant aux salariés sous forme de progression du salaire réel. La norme salariale s'éloigne d'une règle « fordiste » selon laquelle le salaire réel croît comme la productivité mais n'a en somme cassé qu'à moitié (en moyenne) ce type de lien.

Le danger de ces liaisons partielles hâtivement examinées est cependant d'oublier la possibilité d'une causalité inverse. En effet, le contenu en emploi n'est autre chose que l'inverse de la productivité apparente du travail. Mais celle-ci est à son tour un argument d'évolution du salaire réel. Or, même si la norme d'une part salariale constante ne joue plus comme avant, la progression relative du salaire réel n'est pas complètement déconnectée de celle de la productivité. L'estimation réalisée sur le même champ que la précédente donne ainsi :

$$\text{SALR} = 0,49 \text{ PROD} + 0,30 \quad (R^2 = 0,56)$$

20 pays - évolutions 80-97

SALR : salaire réel PROD : productivité

Le coefficient d'évolution est stable, comme on a pu le vérifier par diverses procédures d'estimation (notamment en « empilant » les pays) et signifie que la moitié seulement des gains de productivité revient dorénavant aux salariés sous forme de progression du salaire réel. La norme salariale s'éloigne d'une règle « fordiste » selon laquelle le salaire réel croît comme la productivité mais n'a en somme cassé qu'à moitié (en moyenne) ce type de lien.

Ce constat conduit donc à se poser deux questions. La première est celle du sens de causalité. La seconde porte sur la meilleure manière de quantifier la notion de « modération salariale ». Les deux questions sont liées comme on peut le montrer sur un exemple stylisé. Soit deux pays A et B. La productivité progresse nettement moins vite en A qu'en B (0,5 % contre 2 %). En A, le salaire augmente comme la productivité et la part salariale reste donc constante. En B, le salaire augmente comme la moitié de la productivité, ce qui conduit à une baisse de la part salariale.

Si l'on examine directement la progression salariale, on pourra dire que le pays A a fait preuve d'une modération salariale qui lui garantit une productivité croissant moins vite, donc une plus grande richesse en emploi de la croissance. Pour une croissance du PIB de 2 %, le pays A crée 1,5 % d'emplois en plus par an. Il apparaît donc comme une « machine à créer des emplois ». Par comparaison, B a enregistré une croissance du salaire réel deux fois plus rapide qu'en A, mais cela entraîne un ralentissement plus rapide du contenu en emploi de la croissance. C'est pourquoi une même croissance de 2 % ne conduit à aucune création d'emplois. Le pays B a donc manifesté clairement sa préférence pour le salaire, au détriment de l'emploi.

Tableau 3. Modération salariale et faits stylisés

	Productivité	Salaire	Part salariale	PIB	Emploi
Pays A	0,5	0,5	0,0	2,0	1,5
Pays B	2,0	1,0	-1,0	2,0	0,0

Le paradoxe, qui n'est pas sans rappeler certaine comparaison Etats-Unis/Europe, est que le pays B (l'Europe) a, d'un certain point de vue, fait preuve d'une plus grande modération salariale, puisqu'il a réussi à faire reculer sa part salariale, contrairement au pays A (les Etats-Unis). L'élasticité du salaire à la productivité est égale en Europe à ½ alors qu'elle est égale à 1 aux Etats-Unis. La grande différence provient de la capacité des Etats-Unis à croître autant avec moins de productivité que les autres, et non d'une rigueur salariale supérieure si on évalue celle-ci par rapport à la distribution des gains de productivité.

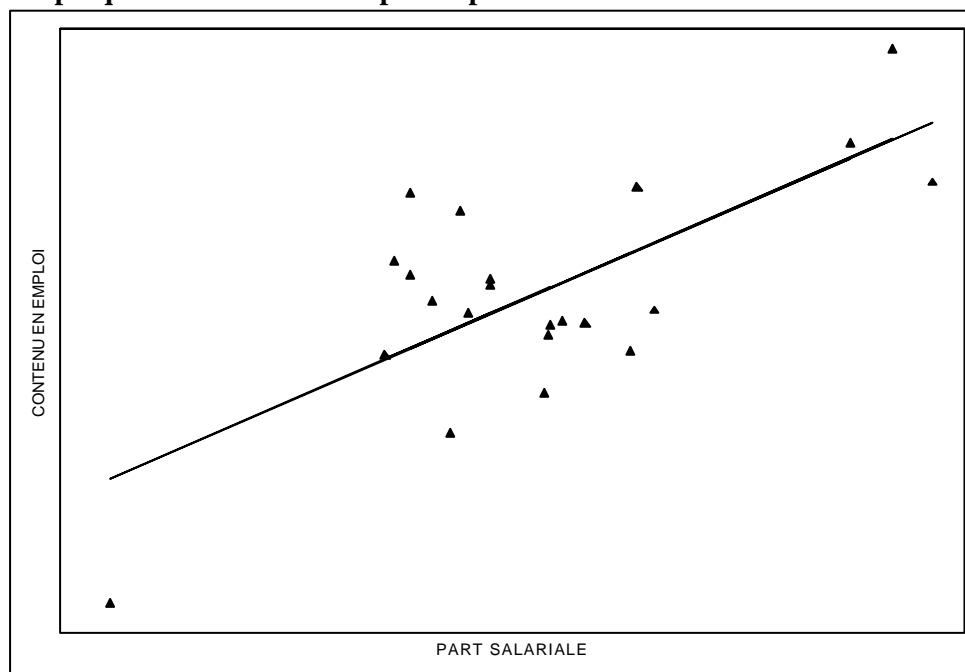
C'est d'ailleurs parfaitement conforme à la théorie établie de mesurer ainsi ce que Bruno et Sachs appelaient *wage gap* dans leur ouvrage de référence de 1985. Mais si l'on admet cette manière de procéder, on est conduit à un résultat qui renverse les déterminations puisqu'il fait cette fois apparaître un lien positif entre le contenu en emploi et la part des salaires. Sur le même échantillon que précédemment, on obtient en effet :

$$\text{CONT} = 0,99 \text{ PSAL} + 1,24 \quad (R^2 = 0,51)$$

20 pays - évolutions 80-97

CONT : contenu en emploi PSAL : part des salaires

Alors que l'évolution du contenu en emploi est associé négativement à la progression du salaire réel, il est corrélé positivement à celle de la part salariale (graphique 5). Autrement dit, la modération salariale, mesurée par une baisse de la part salariale, va de pair avec une baisse du contenu en emploi. Bref, la modération salariale ainsi définie apparaît défavorable à l'emploi. Certes, salaire et productivité varient parallèlement, mais l'incomplétude de cette liaison rend compatible le premier résultat (corrélacion inverse entre salaire et emploi) et le second (corrélacion positive entre part salariale et emploi).

Graphique 4. Contenu en emploi et part salariale 1980-1997

On peut même enfoncer le clou en montrant que cette corrélation est susceptible d'être directement étendue à la détermination du taux de chômage. Sur la même période, on obtient en effet une nouvelle corrélation qui porte sur un ensemble de 20 pays. On a cependant retiré les performances particulièrement atypiques de deux pays, la Finlande (où le chômage a explosé) et l'Irlande (où le profit a fait un bond en avant à taux de chômage constant). Si on laisse de côté ces deux pays, les résultats portant sur 18 pays font apparaître une corrélation très forte entre rétablissement du profit et montée du chômage que confirme l'économétrie :

$$\Delta TCHO = 0,41 \Delta TMAR - 0,99 \quad R^2 = 0,63$$

(5,2) (1,5)

$\Delta TMAR$ Variation du taux de marge entre 1981-83 et 1994-96
 $\Delta TCHO$ Variation du taux de chômage entre 1981-83 et 1994-96

On constate ainsi (graphique 5) que les pays qui ont enregistré la plus forte progression du taux de chômage sur la période considérée sont également ceux qui ont fait preuve de la plus grande modération salariale mesurée par le rétablissement du taux de marge (qui équivaut à un recul de la part salariale).

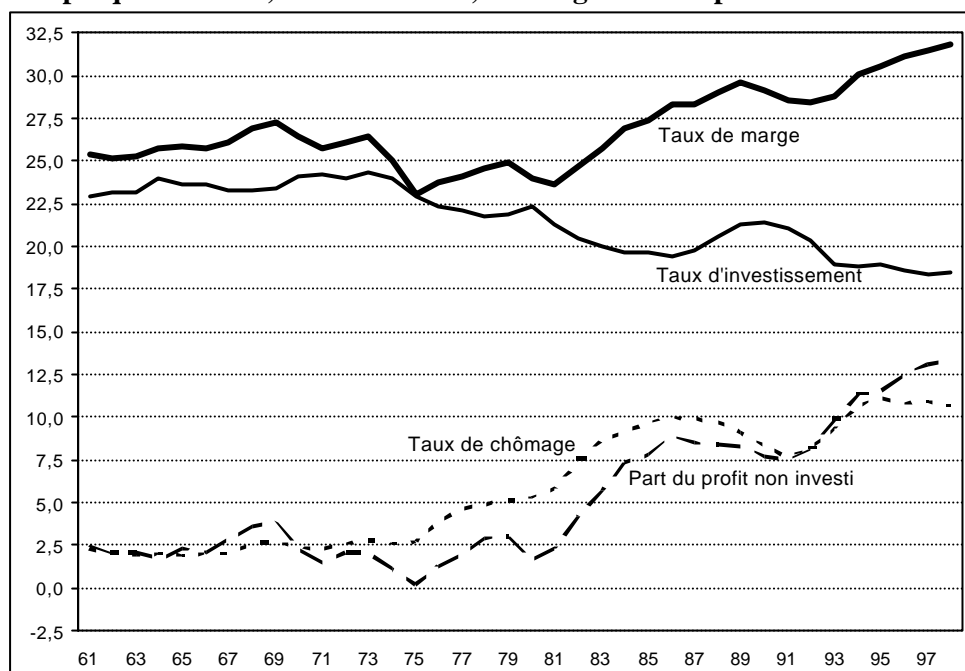
Cette démonstration conduit au minimum à une neutralisation des argumentations. A l'argument du lien salaire-productivité correspond le contre-argument entre part des salaires et contenu en emploi. On peut ensuite considérer que cette symétrie devrait être dépassée en considérant que la seconde liaison peut être utilisée dans un modèle plus complexe de comparaison internationale où un indicateur de rentabilité comme le taux de marge ou encore le taux de profit fonctionne comme variable représentative des modalités du partage de la valeur ajoutée.

La part des salaires, ou ce qui revient au même, le taux de marge, représente en effet un indicateur synthétique de la norme salariale dans la mesure où son évolution n'est *a priori* pas liée à celle de la productivité du travail (comme peut l'être le salaire réel). Il s'agit d'un ratio qui n'évolue que dans la mesure où l'élasticité du salaire à la productivité n'est pas unitaire. Si cette élasticité est inférieure à l'unité, la part des salaires baisse et il y a modération salariale. Dans le cas inverse, la part des salaires augmente et il y a « dérapage » salarial.

La préconisation universelle d'une modération salariale accrue en faveur de l'emploi se trouve donc démentie par les faits. La phase de reprise (en zigzag) qui a suivi la récession de 1993 établit clairement que le freinage du salaire réel n'entraîne pas un ralentissement parallèle de la productivité qui équivaldrait à un enrichissement du contenu de la croissance en emploi. En réalité, la productivité horaire s'est stabilisée autour de 2 % en dépit d'un nouveau ralentissement presque contra-cyclique du salaire qui se stabilise à 1 %. Cette configuration montre que le seul moyen de créer plus d'emplois, c'est de répartir le même volume d'heures sur des effectifs étendus. C'est après tout une forme de réduction du temps de travail, mais qui fonctionne de manière discriminatoire à l'égard des candidat(e)s naturel(le)s au temps partiel sous toutes ses formes.

On retrouve bien la rétention de gains de productivité destinée à alimenter le taux de marge des entreprises, autrement dit la part du profit dans la valeur ajoutée. La nécessité d'un tel déplacement était justifié, au début des années quatre-vingt, par le fameux théorème attribué au chancelier allemand Helmut Schmidt : les profits d'aujourd'hui seraient les investissements de demain et les emplois d'après-demain. Le mouvement de rétablissement du taux de marge datant d'une bonne quinzaine d'années, on dispose du recul nécessaire pour apprécier la validité pratique du théorème. Il est facile de constater que les mécanismes vertueux n'ont pas fonctionné. Le graphique 6 en fournit une illustration parlante : on voit que le taux d'investissement (sa part dans le PIB) n'a pas cessé de baisser au cours des deux dernières décennies à l'exception d'une reprise cyclique vers la fin des années quatre-vingt qui ne se reproduit pas ensuite.

Graphique 6. Profit, investissement, chômage en Europe



On est donc confronté à une configuration étonnante : la part des salaires baisse, et celle de l'investissement aussi. Il faut donc bien que quelque chose ait augmenté qui permette d'imputer l'ensemble du surplus dégagé au cours de ces années. Par définition, c'est ce que l'on peut appeler le profit non investi dont on peut capter l'évolution par différence entre la part du profit et celle de l'investissement. Le même graphique permet de vérifier que l'intégralité du supplément de taux de marge a été consacrée à autre chose que l'investissement. En chiffres arrondis : le taux de marge a augmenté de 8 points, le taux d'investissement a baissé de 3 points, et le profit non investi a augmenté de 11 points.

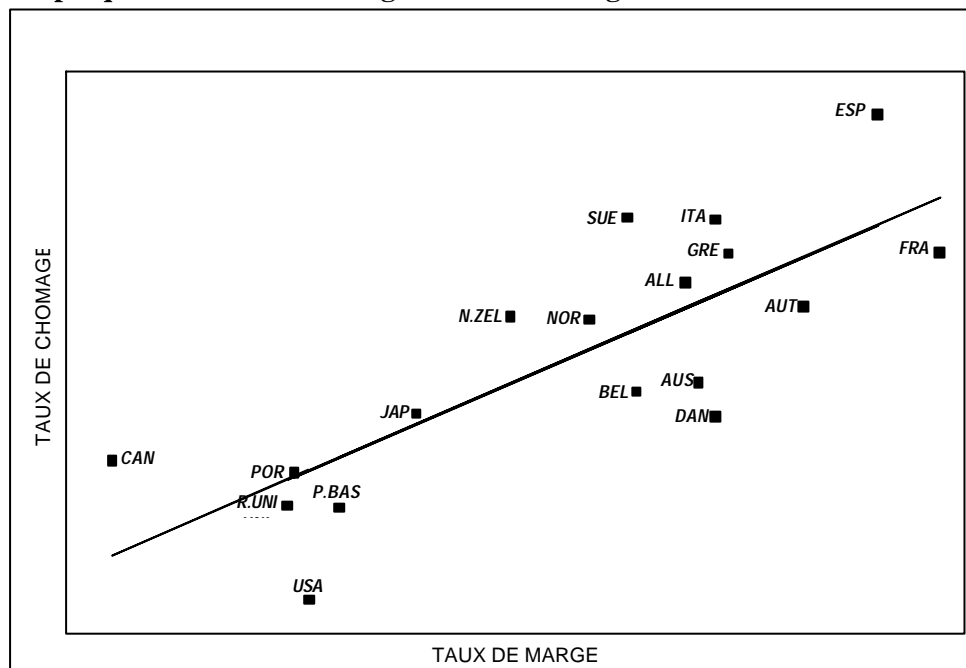
On voit même apparaître un parallélisme troublant entre cette part du profit non investi et le taux de chômage. Peut-on y voir une relation de cause à effet ? Pour répondre à cette question et puisqu'il s'agit de distributions des gains de productivité, il est possible de proposer un bilan encore plus synthétique de la manière dont ils ont été utilisés sur la période récente 1990-1998. On obtient alors la décomposition ci-dessous qui est dérivée de la définition comptable de la part des salaires (tableau 4).

**Tableau 4. L'affectation des gains de productivité
Union européenne. 1990-1998**

Gains de productivité horaire affectés à :	+ 1,82 %
– à la progression du salaire réel	+ 0,81 %
– à la réduction du temps de travail	+ 0,27 %
– à l'augmentation du taux de marge	+ 0,49 %
– ajustement pour prix relatifs	+ 0,25 %

Cette décomposition proposée plus haut permet de comprendre pourquoi il est légitime d'établir un lien entre profit et chômage. Ce qui alimente le rétablissement du taux de marge, ce sont en effet des gains de productivité non rétrocédés aux salariés. Ce détournement s'est fait notamment en ralentissant nettement le rythme de réduction du temps de travail, en pleine montée du chômage. Imaginons un instant que les gains de productivité aient au contraire été consacrés intégralement à la réduction du temps de travail. Le tableau 4 indique que cette réduction - à taux de marge constant - aurait pu être de 0,76 % par an au lieu de 0,27 % ; maintenue sur huit ans, elle aurait permis une baisse du temps de travail supplémentaire de 4 %. Supposons qu'elle ait été compensée entièrement par des embauches proportionnelles. A l'échelle de l'Union européenne, cela aurait permis de créer de l'ordre de 6 millions d'emplois. Par coïncidence, c'est le même ordre de grandeur que l'augmentation du chômage dans l'Union européenne, où le nombre de chômeurs est passé de 12,3 millions à 18,2 millions entre 1990 et 1998.

Graphique 5. Taux de chômage et taux de marge



Evolutions entre 1981-83 et 1994-96

Enfin, une expérience en grandeur nature permet de vérifier a contrario que le recul du salaire est dommageable à l'emploi. Il s'agit de la conjoncture française des toutes dernières années, pour lesquelles les données de l'INSEE font apparaître une stabilisation de la part des salaires. Celle-ci découle d'une forme assez imprévue de relance salariale (ou d'interruption de la « modération ») dont les modalités sont explicitées par le tableau 5. On constate à sa lecture que le salaire nominal décélère légèrement au cours des trois dernières années. Mais le ralentissement de l'inflation permet de soutenir la progression du pouvoir d'achat dont la progression, même modeste, tranche avec la quasi-stagnation des années antérieures. Cette reprise de la demande intérieure enclenche deux phénomènes vertueux qui sont le redémarrage de l'emploi qui progresse de 4,5 % sur ces trois années. Du coup, la consommation des ménages prend le relais des exportations qui avaient enregistré un boom en 1997 et soutient la croissance du PIB qui bénéficie, enfin, d'une reprise de l'investissement.

Tableau 5. La conjoncture économique en France

	1997	1998	1999
Salaire mensuel de base	2,2	1,8	1,7
Prix	1,2	0,7	0,5
Pouvoir d'achat du salaire mensuel de base	1,0	1,1	1,2
Emploi	1,0	1,6	1,8
Pouvoir d'achat du revenu des ménages	1,7	3,0	2,7
PIB	2,3	3,4	2,8
Consommation des ménages	0,8	3,6	2,3
Solde des transactions courantes*	234	236	211

Taux de croissance annuels moyen en % sauf *milliards de francs

Source : INSEE, *Note de conjoncture*, décembre 1999.

Cette politique de relance modérée par la demande ne déclenche en effet aucune des conséquences néfastes prévues par les néolibéraux. L'inflation continue à ralentir, et l'excédent courant, pourtant dopé en 1997 par les exportations, a pu se maintenir à un niveau élevé. La situation des entreprises n'est en rien dégradée (du point de vue du profit) puisque la part des salaires est stabilisée à un niveau historiquement très bas, voisin de 60 % de la valeur ajoutée des entreprises. Le taux d'autofinancement des entreprises reste très élevé : 114 % en 1998 contre 116 % en 1997. Cette relance par la consommation crée donc plus d'emplois que quand la croissance est tirée par les exportations comme ce fut le cas en 1997.

Autrement dit, quels que soient les indicateurs utilisés, la norme de progression proportionnelle des salaires démontre sa viabilité. Sans doute en raison du poids des schémas centrés sur l'offre, les conjoncturistes ont dans leur ensemble sous-estimé les leçons très claires qu'est en train de livrer l'économie française. Les succès de la reprise récente (près d'un million d'emplois créés en deux ans et demi) permettent de prendre la mesure, non pas de la réussite des options néolibérales, mais du temps perdu à cause d'elles, tant il est vrai que c'est le relâchement des contraintes qui a relancé l'emploi. Après dix ans passé à la poursuite d'une monnaie forte et de salaires faibles, voilà que deux ans de monnaie faible (l'euro par rapport au dollar) et de salaires un peu plus forts (part salariale stabilisée) suffisent à rattraper un peu du terrain perdu.

4. LES REUSSITES, OU L'EXCEPTION DU *TOP4*

L'expression *Top4*, on le rappelle, sert ici à désigner les quatre pays qui ont fait reculer leur taux de chômage au cours du dernier cycle : Danemark, Irlande, Norvège et Pays-Bas. La question se pose de savoir si ces réussites reposent sur les préceptes habituels. Pour répondre à cette question, on est parti d'une décomposition du taux de chômage, retenu ici comme indicateur synthétique des performances d'emploi. Il suffit de considérer le complément à un du taux de chômage pour obtenir une décomposition multiplicative dont le détail est donné dans l'encadré 2.

Cette formule montre que le taux de chômage est à l'intersection de déterminants socio-démographiques (population et taux moyen d'activité) et économiques (croissance et contenu en emploi de cette croissance). Il a l'avantage de pouvoir être décomposé de manière à imputer cette performance globale à ses différentes composantes. Les décompositions détaillées ne seront pas fournies ici. Elles conduisent, concernant les performances du *Top4* à plusieurs résultats que l'on peut ainsi résumer.

Encadré 2. Décomposition du taux de chômage

$1 - TCHO = \frac{N}{POPAC} = \frac{PIB \cdot CONT}{TAC \cdot POP}$	TCHO	taux de chômage
	N	emploi
	POPAC	population active
	PIB	niveau du PIB
	CONT	contenu en emploi la croissance
	POP	population

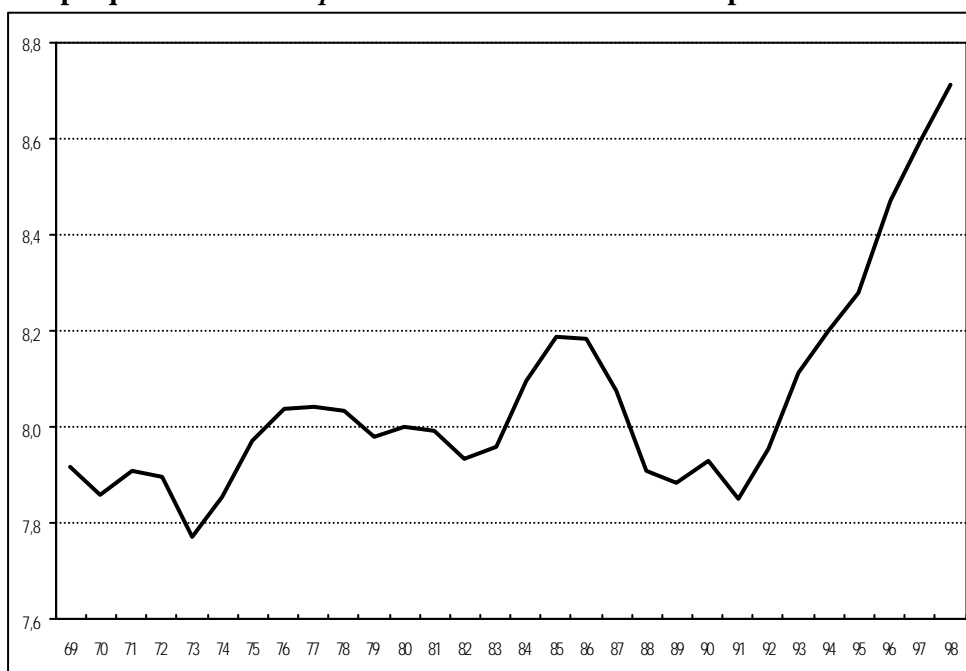
La décomposition des performances fait tout d'abord apparaître la faible incidence des facteurs démographiques, qui est un résultat assez général. Le *Top4* voit le chômage reculer en dépit d'une croissance de la population active plus rapide que la moyenne. C'est seulement au Danemark et au Royaume-Uni que le recul du taux de chômage peut être expliqué en partie par le ralentissement de la population active.

Les pays européens ne font pas apparaître de grandes différences quant à l'évolution de la productivité du travail. Les pays qui réussissent mieux ne le font pas sur la base d'un « enrichissement de la croissance en emplois », sauf le Royaume-Uni entre 1987 et 1991.

Les caractéristiques institutionnelles du marché du travail (réglementation de l'emploi, système de négociation collective, existence et niveau relatif d'un salaire minimum, configuration du temps de travail, politiques actives d'emploi) ne font pas apparaître de similitudes entre les pays du *Top4*. Le Royaume-Uni se démarque très nettement sur tous ces aspects. A l'exception peut-être des systèmes de négociation collective, aucune relation stricte ne peut être établie entre aspects institutionnels et performances d'emploi. Enfin, on ne peut non plus discerner de comportement spécifique de ces pays quant à l'ajustement des salaires et de l'emploi.

Les performances du *Top4* en matière d'emploi renvoient pour l'essentiel à un différentiel de croissance en leur faveur (graphique 7). Entre 1991 et 1997, la croissance moyenne a été de 1,7 % par an dans l'Union européenne et de 3,2 % dans le *Top4*. De manière générale, le cycle 1990-1998 se caractérise par une corrélation plus étroite que durant le cycle précédent des performances de croissance et d'emploi.

Graphique 7. Part du *Top4* dans le PIB de l'Union Européenne



Peut-être n'est-il pas inutile de souligner au passage que cette configuration, pourtant assez simple à identifier, est en général ignorée ou relativisée. Dans sa grande majorité, la littérature consacrée à ce sujet ignore – ou cite comme un facteur favorable parmi beaucoup d'autres – le fait que les pays qui font baisser leur taux de chômage ont un taux de croissance supérieur. Cette sous-estimation est assez frappante et mérite explication. La première qui vient à l'esprit est la prégnance d'un paradigme libéral qui fait obstacle à la reconnaissance d'une liaison pourtant suffisamment visible. Il va tellement de soi que les performances en matière de chômage ne peuvent provenir que d'améliorations apportées au marché du travail que l'on se dispense d'aller voir ce qui se passe du côté de la demande globale. Ce biais a une vertu auto-réalisatrice dans la mesure où il conduit à aller chercher des explications là seulement où on veut en trouver.

Une seconde raison plus pratique découle sans doute de l'obsolescence de schémas de pensée mieux adaptés à la décennie précédente. Certes l'emploi n'a jamais été déconnecté de la croissance mais les modulations passant par le contenu en emploi de la croissance et par la population active conduisaient à distendre le lien entre croissance et taux de chômage. Cela n'est plus vrai de la décennie 90 et le lien direct entre croissance et chômage s'est rétabli, ce qui signifie que les autres paramètres, contenu en emploi et population active, jouent un rôle accessoire.

Dans la croissance supérieure des pays du *Top4*, la contribution du commerce extérieur occupe une place importante. Il s'agit en effet de pays dont le degré d'ouverture est très nettement supérieur à celui de l'Union européenne, et dont la part dans les exportations européennes s'est accrue. Mais ce résultat ne repose pas, sauf dans le cas de l'Irlande, sur un effort particulier de modération salariale ou sur une dépréciation réelle de la monnaie. Les exportations de ces pays ont notamment « mordu » sur la part des exportations allemandes qui a brusquement baissé au moment de l'unification. Elles ont aussi bénéficié de la reprise des exportations d'énergie après la guerre du Golfe.

La nature des performances enregistrées suggère un effet de taille, chacun de ces petits pays réussissant à se positionner pour capter une part de marché relativement minime dans l'absolu, mais importante en rapport avec leur taille. Ce constat a enfin conduit à examiner les performances régionales. Les régions où le taux de chômage a baissé sur la période considérée dessinent clairement une double façade. La première façade regroupe l'Irlande, le pays de Galles et le Nord de l'Angleterre : les taux de chômage baissent sensiblement, mais à partir de niveaux plutôt supérieurs à la moyenne. La seconde façade regroupe la Norvège, le Danemark, deux régions allemandes voisines (Schleswig-Holstein et Hambourg) et les Pays-Bas. Dans cette zone, les taux de chômage reculent à partir de niveaux déjà modérés.

Les pays du *Top4* ne fondent pas non plus leur réussite sur une flexibilité accrue du marché du travail. Le contenu en emploi évolue comme la moyenne, le recours au temps partiel est certes plus élevé mais n'augmente pas plus rapidement, et il en va de même en ce qui concerne le recours aux emplois à durée déterminée, le salaire ou la part des salaires. La durée du travail baisse un peu plus vite que dans le reste de l'Europe mais cette différenciation n'est pas très marquée.

Au lieu de trouver un lien entre modération salariale et performances d'emploi, on a vu que la corrélation s'établit plutôt en sens inverse : le taux de chômage a augmenté plutôt plus vite là où le taux de profit s'est rétabli. Les pays du *Top4* constituent cependant une exception à ce principe, dans la mesure où ils ont réussi à faire reculer le chômage tout en rétablissant très nettement leur rentabilité par rapport au reste de l'Europe. La raison en est que cette augmentation du profit n'est pas obtenue par une baisse de la part des salaires plus marquée qu'ailleurs, mais en raison d'une amélioration de l'efficacité du capital. Les pays du *Top4* obtiennent la même productivité du travail pour une substitution capital-travail beaucoup moins marquée, empruntant en cela l'un des traits du modèle américain.

L'ensemble de ces observations débouche sur une modélisation économétrique ⁵ qui permet d'objectiver un certain nombre de résultats que l'on peut ainsi énoncer :

- les performances relatives d'emploi dépendent principalement de la croissance, de la rentabilité et du capital par tête ;
- ces déterminations sont plus fortes, et plus significatives au cours du dernier cycle, caractérisé notamment par un resserrement du lien emploi-croissance ;
- les performances relatives du *Top4* s'expliquent essentiellement par une croissance plus rapide et plus économe en capital ;
- cette interprétation est cohérente avec les performances relatives enregistrées au Japon et aux Etats-Unis par rapport à l'Europe.

On voit ainsi apparaître une nette différenciation entre les deux cycles. Le cycle des années quatre-vingt est marqué par une profonde réorganisation des marchés du travail en Europe, qui explique une relative déconnexion entre l'emploi et la croissance, particulièrement spectaculaire au Royaume-Uni, avec la montée du travail indépendant. Le cycle des années quatre-vingt-dix marque un retour à une régulation plus étroite de l'emploi par la croissance. Tout se passe comme si les moyens de faire plus d'emploi avec autant de croissance avaient été épuisés par chaque pays en fonction de son « génie » national.

Les performances des pays du *Top4* s'expliquent au total par une croissance opportuniste stimulée par le repli des exportations allemandes et par un mode de rétablissement du profit qui s'accommode d'une croissance suffisante du marché intérieur. Cette configuration s'oppose par exemple à celle de l'Italie qui a réalisé de bonnes performances à l'exportation mais en utilisant des artifices provisoires (le taux de change) ou bien des méthodes défavorables à l'emploi. En Italie, la part des salaires est brutalement passée de 73 % en 1991 à 66,5 % en 1995, et cette chute a bloqué la demande intérieure et par suite l'emploi.

Chacun des pays du *Top4* a su en outre mobiliser des atouts spécifiques, par exemple l'investissement étranger et les fonds structurel européens dans le cas de l'Irlande, les ressources énergétiques et les niches d'exportation dans le cas de la Norvège, du Danemark et des Pays-Bas. Il paraît donc difficile d'interpréter les succès du *Top4* comme l'application réussie d'une flexibilité accrue du marché du travail, dans la mesure où ils résultent principalement de la captation par de petits pays d'une fraction de la croissance européenne.

Si cette interprétation est correcte, il faut alors en conclure que les modèles – si modèle il y a – ne sont pas transférables puisqu'ils résultent en somme d'un détournement de la croissance qui ne s'appuie pas sur une modification qualitative de la compétitivité globale des pays en question. Plutôt que l'efficacité en termes d'emploi de marchés du travail flexibilisés, l'observation des performances des pays du *Top4* souligne le relatif épuisement des gains à attendre de telles politiques et, par conséquent, la nécessité de mettre en place les conditions macro-économiques d'une croissance plus soutenue dans l'ensemble de l'Europe.

5. UNE « REGLE EMPIRIQUE ACCEPTABLE » ?

Robert Solow (Solow, 1998) a décrit, non sans cruauté, ce qu'il appelle un réflexe : « Le chômage observé est resté très élevé en Europe pendant plus d'une décennie, qu'on le compare à la période antérieure à 1975 ou aux Etats-Unis sur la période courante. Dans le débat public autour d'un sujet qui est après tout de première urgence, on fait presque toujours porter la responsabilité de cet échec sur les "rigidités du marché du travail". Cette réponse a déjà acquis le statut d'un réflexe que l'on retrouve chez n'importe quel responsable de Banque centrale que l'on voudra bien interroger. Le même automatisme réflexe transparait aussi dans la conclusion de l'Etude sur l'Emploi de l'OCDE (même s'il serait plus juste d'en parler comme le postulat de départ de cette étude) »⁶.

⁵ le détail de ces résultats figure dans Husson, 2000.

⁶ « Measured unemployment has been very high in Europe for more than a decade, as compared both with the period before 1975 and with the United States currently. Almost uniformly, in public discussion of what is after all a high-visibility issue, the blame for this failure falls on "rigidities in the labour market". That response has already achieved the status of a reflex, exhibited by any central

Le bilan peu convaincant des recommandations libérales a cependant fini par ébranler les certitudes de l'OCDE quant aux bonnes politiques à mener en matière de formation des salaires. Dorénavant, chaque livraison des *Perspectives de l'emploi* remet en cause un nouveau pan de la « Stratégie pour l'emploi » élaborée par ce même organisme. L'année dernière, l'étude centrale était consacrée au salaire minimum et l'OCDE concluait qu'il n'était pas « un fléau systématique pour l'emploi comme le prétendent ses détracteurs ».

On retrouve ce même genre de perplexité dans l'édition 1998 de *L'emploi en Europe* que publie chaque année la Commission européenne. L'étude s'interroge sur un autre postulat qui consiste à dire que l'ouverture de l'éventail des salaires vers le bas est favorable à l'embauche de travailleurs peu qualifiés. C'est au fond la même argumentation qu'à l'égard du salaire minimum, qui est accusé de faire obstacle à cette ouverture. Là encore, l'examen des faits n'est pas concluant : « les faibles taux de rémunération et les fortes dispersions de salaires ne s'accompagnent pas automatiquement de forts (ou de faibles) taux d'emploi dans l'Union. Si ce lien existe effectivement, il est masqué par d'autres facteurs – tels que les niveaux relatifs de productivité qui devraient être pris en compte dans toute évaluation des effets du niveau des salaires sur l'emploi – qui, combinés, ont une influence plus forte que celle de la dispersion des salaires ».

Enfin, la dernière livraison des *Perspectives de l'emploi* de l'OCDE, parue en juillet 1999, remet en cause un autre dogme central en affirmant : « Notre analyse confirme que la rigueur de la réglementation a peu ou pas d'influence sur le niveau global du chômage ». Là encore, il s'agit d'un désaveu de taille de la « Stratégie pour l'emploi » qui suggérait par exemple de « rendre le coût du travail plus flexible en retirant les contraintes qui empêchent les salaires de refléter les conditions locales et les qualifications individuelles », ou encore de « réformer les systèmes d'indemnisation du chômage qui brident le développement de l'emploi dans le secteur privé ». Cette idée que la flexibilité salariale est une condition décisive du dynamisme de l'emploi ne trouve pas non plus confirmation dans l'observation des faits : « les raisons pour lesquelles certains pays parviennent à concilier une réglementation sévère et un faible taux de chômage n'ont pas été éclaircies ». L'OCDE va jusqu'à suggérer une relation fonctionnant en sens inverse de l'un des postulats fondateurs : « ce qui ressort le plus nettement et le plus constamment, c'est une relation négative entre la rigueur de la protection de l'emploi et le taux d'entrée au chômage ».

Au-delà de ces interrogations, il devrait aller de soi que l'on peut difficilement prolonger la baisse tendancielle de la part salariale. En effet, si cette dernière continuait à baisser au rythme des cinq dernières années, elle passerait de 68 % aujourd'hui à 57 % en 2010, et finalement à 48 % en 2040, horizon généralement retenu pour des exercices de prospective. A moyen terme, une seule règle est possible qui consiste à dire que le salaire doit croître comme la productivité, sous peine de voir la croissance étouffée par blocage de la demande salariale. Cette règle diffère de la référence implicite des institutions européennes. Ainsi, dans le *Livre blanc sur l'emploi et la compétitivité* de 1993, la Commission européenne expliquait qu'une progression du salaire réel inférieure d'un point à celle de la productivité « pourrait constituer une règle empirique acceptable ». Cette règle s'est appliquée depuis suffisamment de temps pour montrer qu'elle n'est pas favorable à l'emploi.

La question de la norme salariale va en tout état de cause dominer les débats et les conflits des prochaines années, d'autant plus que cette question est laissée complètement ouverte par le processus d'unification monétaire. Il faudra bien trancher et, sans doute serait-il opportun d'abandonner le théorème de Schmidt pour tester celui de Lafontaine qui préconise une croissance parallèle du salaire et de la productivité du travail.

banker you might care to ask. The same knee-jerk reaction appears also as the conclusion of the OECD Jobs Study (though it might more appropriately be described as the assumption of the OECD Jobs Study ».

Références

BRUNO M., SACHS J., 1985, *Economics of worldwide stagflation*, Harvard University Press.

HUSSON M., JOLIVET A., MEILLAND C., 1999, *Performances d'emploi en Europe, les modalités du succès*, rapport pour le Conseil d'Analyse Economique, IRES, juin 1999, 161 pages.

HUSSON M., 1999, « Une modération salariale peu modérée », *Chronique internationale de l'IRES* n°60, septembre 1999.

HUSSON M., 2000, « Taux de chômage en Europe : une modélisation », à paraître dans *La Revue de l'IRES*.

INSEE, 1999, *Note de conjoncture*, décembre.

SOLOW R., 1998, « What is Labour-Market Flexibility ? What is it Good for ? », à paraître dans *Proceedings of the British Academy*, Volume 97.