

Emploi, croissance et 35 heures*

Michel Husson, 2011

La reprise de la croissance et des créations d'emploi depuis trois ans, en France et en Europe, est évidemment une excellente nouvelle. Mais c'est aussi un mystère pour les économistes qui font les comptes et trouvent que l'on crée plus d'emplois que prévu. Quelques chiffres permettent de prendre la mesure de ce phénomène. Sur les quatre années 1997-2000, environ 1 600 000 emplois ont été créés en France, et c'est évidemment considérable.



Face à ce retournement de situation, la démarche logique consisterait à se poser deux questions : pourquoi la reprise ? pourquoi une croissance aussi riche en emplois ? Faute de répondre vraiment à ces deux questions, les propositions du rapport Pisani-Ferry ne tirent pas les leçons de l'embellie récente et l'interprètent à contresens.

1. Les piliers de la reprise sont autant d'entorses aux préceptes néolibéraux

Le rapport Pisani-Ferry consacre deux pages (p.22-24) à cette question pourtant déterminante du retour à la croissance. La grille de lecture proposée est ambiguë et contradictoire. La faible croissance de la première moitié des années 90 résulterait en grande partie du « choc de demande négatif » provoqué par les modalités de la construction européenne : « forte hausse des taux d'intérêts réels (...) impact sur l'investissement des incertitudes affectant la construction monétaire européenne (...) importants ajustements budgétaires simultanés ». Mais c'est la réussite de l'euro qui aurait permis de relâcher ces entraves et de relancer la croissance. Le rapport oscille alors entre deux interprétations.

Première interprétation : la rigueur maastrichtienne était un passage obligé, un préalable nécessaire ; mais, dans ce cas, on ne peut s'en remettre à un « réglage macroéconomique déficient » pour expliquer la persistance du chômage, puisque celle-ci était en quelque sorte un mal transitoire inévitable.

Seconde interprétation : les modalités de la construction monétaire ont été inutilement coûteuses en emplois et peuvent donc être qualifiées de « réglage macroéconomique déficient ». Heureusement, on a renoué avec une bonne politique macroéconomique misant sur « la création d'emploi, la consommation des ménages et plus largement le développement de la demande intérieure ». Mais dans ce cas, il faut reconnaître que l'on a perdu un temps considérable à cause du monétarisme maastrichtien et en tirer toutes les conclusions.

En réalité, l'enchaînement événementiel est très différent. Rappelons-nous la conjoncture de 1995-96 : après le début de reprise qui avait suivi la récession de 1993, la croissance semblait à nouveau s'enliser. Cet affaissement n'a pas été pour rien dans la décision de Jacques Chirac de dissoudre l'Assemblée nationale et de permettre le retour de la gauche au gouvernement en 1997. C'est à peu près à ce moment que la conjoncture a rebondi et enclenché un fort mouvement de reprise. Les causes de ce rebond sont faciles à identifier et ont combiné plusieurs facteurs.

* Chapitre 1 de : [Pour un plein emploi de qualité. Critique du social-libéralisme](#), note de la Fondation Copernic, Syllepse, 2011.

Premier temps : la dévaluation compétitive

L'année 1997 a été marquée par un bond en avant des exportations européennes tirées par une brusque hausse du dollar qui a rendu les produits européens nettement plus compétitifs. On a pu vérifier à nouveau que le commerce extérieur est extraordinairement sensible au taux de change à l'égard du dollar.

Second temps : la relance salariale, côté désinflation

Le pouvoir d'achat des salariés a bénéficié d'un petit coup de fouet en 1998, non pas en raison d'augmentations nominales des salaires, mais grâce au ralentissement de l'inflation. Ce ralentissement a été largement importé et correspond aux baisses de prix mondiaux provoqués par la crise financière internationale de 1997-1998. C'est alors la consommation des ménages qui reprend, soutenue ensuite par les nouvelles créations d'emplois induites.

Tableau 1. La conjoncture économique en France 1996-1998

	1996	1997	1998
Salaire horaire	2,6	2,8	2,5
Prix	2,0	1,2	0,7
Pouvoir d'achat du salaire horaire	0,6	1,6	1,8
Effectifs	0,3	0,8	2,2
Effet structure*	-0,1	-0,5	-0,6
Pouvoir d'achat de la masse salariale	0,8	1,9	3,4
PIB	1,6	2,3	3,2
Consommation des ménages	2,0	0,8	3,8
Solde commercial Caf/Fab**	66	141	131

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

* Effet de la qualification moyenne sur le salaire moyen

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

Que montre en effet le tableau 1 ? On voit qu'en 1998, le salaire horaire progresse à peu près de la même manière que les deux années précédentes, soit 2,5 %. Mais le taux de croissance de l'inflation ralentit : 2 % en 1996, 1,2 % en 1997 et 0,7 % en 1998. Du coup le pouvoir d'achat du salaire progresse assez nettement, de 1,6 % en 1997 et 1,8 % en 1998, ce qui est nettement plus que le demi-point des années précédentes (0,6 % en 1996). A partir de 1999, la remontée de l'inflation vient à nouveau rogner sur la progression du salaire réel qui retrouve une très faible progression.

Pendant près de deux ans, l'économie française a donc bénéficié d'une relance salariale involontaire qui permet de mesurer la pertinence d'une telle politique. Elle n'a en effet déclenché aucune des conséquences néfastes prévues par le dogme néolibéral. L'inflation reste contenue, et l'excédent commercial qui avait été dopé par les exportations en 1997 n'a que faiblement reculé. La situation des entreprises n'est pas non plus « dégradée » (du point de vue du profit) puisque la part des salaires est stabilisée à un niveau historiquement très bas (59,9 % en 1997 et 59,8 % en 1998). Le taux d'autofinancement des entreprises reste très élevé : 114 % en 1998 contre 116 % en 1997.

Sans le dire ni vraiment le vouloir, l'économie française a adopté la règle selon laquelle le salaire doit croître à la même vitesse que la productivité du travail. Cette règle revient à dire que la part des salaires dans la valeur ajoutée des entreprises reste constante au lieu de baisser comme cela avait été le cas depuis quinze ans. Cette relance par la consommation crée plus d'emplois que quand la croissance est tirée par les exportations. Autrement dit, quels que soient les indicateurs utilisés, une politique de relance de la demande démontre sa viabilité. Elle est loin de représenter à elle seule une sortie du chômage de masse, mais

elle fonctionne plutôt bien.

Troisième temps : une politique économique moins restrictive

La politique économique du gouvernement a bénéficié de cette divine surprise de la reprise et a pu s'offrir le luxe de desserrer un peu le carcan : légers coups de pouce au SMIC, baisse de la CSG et de la TVA, abandon d'une priorité absolue à la réduction à tout prix du déficit budgétaire. Le traité d'Amsterdam et le Pacte de Stabilité ont été signés, puis, cagnotte aidant, la priorité à la réduction du déficit a été modulée par un programme de baisses d'impôts destiné à soutenir la demande privée. Cette politique macroéconomique qui ne rompt pas avec le principe d'une baisse souhaitable des « prélèvements obligatoires » a eu l'habileté de ne pas entraver la reprise, mais elle était trop timorée pour déclencher cette reprise à elle seule.

Quatrième temps : l'investissement

Celui-ci a fini par être dynamisé par la reprise et redémarre vigoureusement après de longues années de quasi-stagnation. Les patrons qui se plaignent de tensions sur les capacités de production et de difficultés de recrutement auraient d'ailleurs pu anticiper sur cette reprise, car c'est après tout leur job et ce qui justifie en principe leurs propres salaires. Cette reprise de l'investissement vient en tout cas plus tard que celle qui a dopé l'économie américaine et n'a pas du tout la même ampleur. Rien ne permet de penser qu'elle est autre chose qu'une reprise cyclique.

Le conseil à la mode est aujourd'hui que l'Europe devrait investir si elle ne veut pas rater le coche de la « nouvelle économie ». Même si le rapport Pisani-Ferry est plus préoccupé par les menaces d'un taux de chômage qui baisse trop que par le retard d'investissement, ce type de recommandation ignore que le cycle *high tech* aux Etats-Unis est tiré par une impétueuse (et probablement malsaine) progression de la consommation. L'investissement ne peut redémarrer durablement et enclencher des gains de productivité s'il n'est pas soutenu par une demande dynamique : ce devrait être une leçon importante de la dernière décennie mais elle est superbement ignorée par le rapport. Celui-ci énonce au contraire une « règle du jeu macroéconomique » qui tourne complètement le dos au bilan des années 90, puisqu'elle revient à affirmer que « c'est à la BCE qu'il revient de piloter la demande globale pour l'ensemble de la zone ». On peut alors redouter le pire !

La reprise actuelle apparaît donc riche d'enseignements. Elle est un excellent révélateur de discours erronés et d'idées fausses avec lesquelles il faudrait rompre si l'on veut prolonger l'embellie. Première idée fausse : l'équilibre budgétaire n'était pas un préalable à la croissance, et les choses ont très clairement fonctionné en sens inverse. C'est la croissance qui est venue réduire mécaniquement le déficit en vertu de ce que l'on pourrait appeler dorénavant l'effet cagnotte. Voilà pourquoi on a dû assister au spectacle assez lamentable de ministres et de hauts fonctionnaires dissimulant la progression des recettes qui allaient à l'encontre de leurs principes de rigueur et soulignaient l'ampleur des masses de manoeuvre que l'on se refusait à mobiliser depuis de longues années.

Seconde idée fausse : la constitution d'une monnaie commune forte n'était pas le préalable absolu à une politique favorable à l'emploi en Europe. Là encore, c'est l'inverse qui s'est passé et l'on peut parler d'un véritable paradoxe de l'euro. L'euro n'a pu être mis en place à la date prévue du 1er janvier 1999 que dans la mesure où la forte hausse du dollar en 1997 avait préalablement « affaibli » les monnaies européennes et offert un ballon d'oxygène ... exogène. Quelques mois auparavant, l'issue était encore douteuse et l'on évoquait un euro réduit au noyau dur, tandis que les dirigeants allemands parlaient avec mépris du « Club Méditerranée » constitué par les pays à monnaie faible de l'Europe du Sud. Ce n'est donc pas comme monnaie forte que l'euro est née, et sa « faiblesse » a contribué à l'amorçage

de la reprise actuelle.

Troisième idée fausse : l'austérité salariale n'est pas la condition nécessaire d'une reprise de la croissance et de l'emploi. C'est encore une fois le contraire qui s'est produit, car c'est au moment où la part salariale a cessé de baisser en Europe que la reprise a démarré, pour des raisons assez évidentes : c'était la condition qui manquait pour soutenir la demande, constamment tirée vers le bas par le recul salarial. La part des salaires en Europe est ainsi passée de 76 % de la valeur ajoutée en 1981 à 69 % en 1995, et fluctue autour de cette valeur depuis.

2. Le mystère du contenu en emploi de la croissance

La seconde grande question, la plus importante sans doute, est de savoir pourquoi cette reprise a créé proportionnellement plus d'emplois que celle de la fin des années 80. Trois grandes explications viennent à l'esprit : les baisses de charges, les emplois-jeunes et les 35 heures. L'exercice consistant à évaluer la contribution de ces trois facteurs est délicate, il nécessiterait en toute rigueur un recul dont on ne dispose pas encore, mais ce diagnostic est nécessaire si l'on veut avancer des recommandations en phase avec la conjoncture récente.

Comment s'y prend le rapport Pisani-Ferry ? Il compare la période récente de reprise (1997-1999) à la précédente (1987-1989). Entre ces deux périodes, la différence de créations d'emplois est considérable : la différence directement observée est de 332 000 emplois mais il faut y ajouter « plus de 300 000 » créations d'emplois qui correspondent au différentiel de croissance. La reprise de la fin des années 90 correspond en effet à une croissance moyenne du PIB de 3,1 % par an, contre 3,9 % à la fin des années 80. Au total, il faut donc expliquer pourquoi la reprise 1997-99 a créé, toutes choses égales par ailleurs, 632 000 créations d'emplois de plus que la reprise 1987-89, qui correspondent à ce fameux enrichissement en emplois de la croissance. Le tableau 2 synthétise l'imputation proposée par le rapport Pisani-Ferry.

Cet exercice de décomposition appelle plusieurs remarques. La première porte sur l'ampleur des allègements de cotisations sur les emplois créés. Il s'agit en l'occurrence d'évaluations reposant sur des paramètres arbitrairement fixés qui gonflent les résultats spontanés des modèles et on peut donc considérer que cette évaluation (106 000 emplois créés) est plutôt un plafond. Compte tenu des sommes englouties dans ces fameux allègements, force est de constater leur piètre rendement par rapport aux 170 000 emplois-jeunes qui reviennent nettement moins cher. Indépendamment de la question de la nature des emplois créés, ces chiffres invitent à une réflexion sur l'efficacité comparée des mesures qui, on n'en sera guère surpris, ne figure pas dans le rapport.

Tableau 2. Différence de créations d'emplois entre 1997-1999 et 1987-1989

Créations d'emplois à expliquer	632 000
emplois jeunes	170 000
allègements de cotisations	106 000
RTT	67 000
divers	35 000
non expliqués	254 000

Source : données du rapport Pisani-Ferry p.29

La seconde observation est évidemment que le compte n'y est pas. Le rapport est bien obligé de l'admettre : « les facteurs identifiés ne suffisent donc pas à expliquer l'ampleur

des créations d'emplois marchands de la fin des années quatre-vingt-dix » (p.29). Sur 632 000 créations d'emplois supplémentaires, 254 000 ne sont pas « expliqués ».

On atteint là un des sommets du rapport. Au fond, celui-ci échoue à expliquer une bonne partie des créations d'emplois. C'est grave, car cela veut dire que Pisani-Ferry ne peut produire une démonstration rationnelle en faveur de ses recommandations. Qu'à cela ne tienne ! Il lui suffit d'affirmer que l'impact de la mesure qui a sa préférence est sous-estimé. La première idée qui lui vient à l'esprit, et la seule qu'il développe longuement et retient par la suite, c'est que « les effets des allègements de cotisations sociales sur les bas salaires pourraient être sous-évalués dans les chiffreages usuels ».

Reprenons ce singulier raisonnement : même avec des modèles dopés, on ne réussit pas à expliquer les créations d'emplois. C'est donc que les allègements de charges ont encore mieux fonctionné que dans les maquettes jamais confrontées à la réalité empirique. Méthode sidérante quand on y réfléchit : je ne réussis pas à expliquer ce qui se passe, mais c'est bien la preuve que la politique que je préconise marche encore mieux que je le pensais moi-même, et que l'on aurait bien tort d'en changer. On est entré là dans une pensée idéologique, dogmatique, voire magique, qui dispense d'aller chercher d'autres explications plus convaincantes. Nous pensons qu'elles existent.

3. Le succès paradoxal des 35 heures

Et pourtant elle baisse, pourrait-on dire : la durée hebdomadaire moyenne du travail est passée de 38,9 à 36,9 heures entre 1997 et 2000. C'est peu et c'est beaucoup. C'est peu car on reste encore loin des 35 heures, mais c'est beaucoup car cette baisse de 2 heures représente un potentiel d'environ 700 000 créations d'emploi ; les 35 heures généralisées dans le secteur privé représenteraient 1,5 millions d'emploi. On ne les aura pas : les modalités désastreuses de la loi, qui autorise le développement de la flexibilité des horaires et n'impose aucune obligation d'embauche, ainsi que la résistance farouche du patronat, ont considérablement réduit le résultat réel par rapport à ce potentiel. On a fait faire presque le même travail en moins d'heures, ce qui veut dire que la productivité (calculée par heure de travail et non par salarié) a fait un bond en avant. Entre 1997 et 2000 elle a progressé en moyenne de 2,4 % par an, contre 0,8 % depuis le début des années 90. Ce bond en avant de la productivité horaire par rapport à sa tendance réduit considérablement les créations d'emplois dues à la réduction de la durée du travail : 67 000 de 1997 à 1999 selon Pisani-Ferry, environ 160 000 pour l'année 2000 selon une évaluation raisonnable, et probablement encore quelques dizaines de milliers les années suivantes, à mesure que l'ensemble des entreprises, y compris de moins de 20 salariés, passeront aux 35 heures. Si les 35 heures aboutissent au final, comme c'est vraisemblable, à la création d'environ 300 000 emplois, l'expérience aura donc réfuté les visions pessimistes de la plupart des économistes (et du Medef), qui prévoient des destructions d'emploi, mais on sera resté bien en deçà du potentiel de cette politique.

Au delà de cet effet direct amoindri des 35 heures, les créations d'emploi récentes s'expliquent par une faible progression de la productivité par tête, qui permet à la croissance de créer des emplois dès que celle-ci atteint 1,5 % par an. Pour les libéraux, cette faible productivité résulte de la baisse du coût relatif du travail. Il est vrai que le salaire réel a faiblement progressé, et les exonérations de cotisations sur les bas salaires se sont diffusées. Mais cette simultanéité n'implique pas de causalité : ce n'est pas parce que le salaire a été gelé que la productivité du travail a été freinée. Ce raisonnement de court terme ne va pas au-delà des apparences. A moyen terme, les déterminations fonctionnent autrement et on peut dresser un tableau très différent du bilan de l'emploi.

Le fait fondamental, c'est la faible croissance des années 90 : après la reprise de la fin des années 80 qui alimentait des discours presque aussi euphoriques que ceux que l'on entend aujourd'hui, la croissance s'est réduite à moins de 2 % par an, la moyenne des années néolibérales. Cette croissance médiocre tire vers le bas l'investissement que le rétablissement du profit ne suffit pas à doper ; la croissance du stock de capital s'aligne peu à peu sur celle, ralentie, du PIB. Bref, on investit peu, et le rythme de substitution capital-travail décélère régulièrement depuis le début des années 80 : autrement dit le capital par tête augmente toujours, mais à un rythme ralenti. Or, c'est dans l'accumulation de capital que réside la source ultime de la productivité, comme le montre l'exemple américain où le bond en avant de l'investissement a fait récemment redémarrer la productivité.

Voilà pour le mouvement de long terme : faible croissance qui ralentit l'investissement et donc la productivité. Et le salaire dans tout cela ? Lui aussi progresse faiblement et c'est bien pour cela, d'ailleurs, que la croissance ne peut décoller, puisque la principale composante de la demande, à savoir la consommation des salariés, est considérablement freinée. Tout l'art des économistes officiels est d'occulter ce mécanisme pour privilégier une autre chaîne de détermination, selon laquelle ce serait le gel salarial qui aurait directement conduit au ralentissement de la substitution capital-travail et donc à l'enrichissement de la croissance en emploi. Cette présentation est absurde : jusqu'à la reprise récente, la croissance était certes plus riche en emploi... mais il n'y avait pas de croissance, et donc pas d'emploi. Ce n'est que depuis trois ans qu'on a la croissance et l'emploi. La question est alors d'expliquer le contenu en emploi effectivement important de la croissance de ces dernières années .

La décomposition proposée par le rapport Pisani-Ferry procède de façon additive, pesant l'un après l'autre les différents ingrédients des créations d'emplois. Il ignore ce que la conjoncture a de particulier, puisqu'elle mêle de manière indiscernable la reprise économique et l'impact des 35 heures. Considérer ces facteurs dans leur interaction, permet d'avancer une hypothèse originale pour expliquer la croissance relativement faible de la productivité par salarié (au contraire de la productivité par heure de travail) dans la période récente. Une des particularités des années récentes est justement que la croissance économique est passée de 1 % à 3-4 % par an sans que la productivité par tête s'écarte sensiblement d'un rythme de progression à peine supérieur à 1 %. On a vu que l'intensification du travail a permis aux entreprises de répondre à la réduction du temps de travail par une progression de la productivité horaire. Dans ces conditions, il n'était pas possible, en plus de cette intensification, d'enclencher le mécanisme traditionnel du « cycle de productivité » qui correspond au fait que, d'habitude, la productivité par salarié augmente fortement quand l'activité économique reprend.

Autrement dit, la productivité ne pouvait accélérer deux fois, d'une part pour parcourir son cycle conjoncturel habituel, et en même temps pour compenser l'effet de la réduction du temps de travail sur les effectifs. En l'absence de réduction du temps de travail, la productivité par tête aurait par exemple grimpé à 2 % (comme à la fin des années 80) et la progression de l'emploi aurait été plus faible. Une part sans doute non négligeable du surcroît d'emplois résulte donc indirectement de la pression exercée par la réduction du temps de travail. Tel est en tout cas un schéma d'interprétation possible qu'évidemment les néo- ou sociaux-libéraux ignorent par principe, tant il va de soi dans leur conception du monde que l'emploi ne peut jaillir que des restrictions salariales.

Prenons les choses sous un autre angle. Vous êtes chef d'entreprise, vos carnets de commande se remplissent, il vous faut embaucher. Qu'est-ce qui peut expliquer que vous embauchiez plus que d'habitude dans ce genre de conjoncture ? Les allègements de charges ? Peu probable : ce n'est pas parce que le coût de la main-d'oeuvre a baissé que vous allez embaucher plus que nécessaire. En revanche, si vous consacrez tout le potentiel

de productivité immédiatement disponible dans l'entreprise pour maintenir la production malgré la réduction du temps de travail, il vous faudra embaucher plein pot en cas de nouvelle augmentation de la demande. Seule cette conjonction entre croissance et réduction du temps de travail peut rendre compte du ralentissement de la productivité par tête et du contenu en emplois élevé de cette reprise. Cette interprétation est d'autant plus probable que le phénomène joue aussi dans l'industrie où les effectifs ont recommencé à augmenter légèrement, ce qui ne s'était jamais produit depuis le milieu des années 70, même pas lors de la reprise de la fin des années 80.

Une autre interprétation complémentaire est d'ailleurs possible : « grâce » au développement de la flexibilité et de la précarité de l'emploi, les entreprises hésitent beaucoup moins qu'autrefois à embaucher lorsque l'activité repart. On a vu l'explosion de l'intérim au cours des trois dernières années. En revanche ces emplois seront aussi vite perdus lors du ralentissement suivant, ce qui revient à nouveau à un lissage du cycle de productivité traditionnel.

Seule une mise en perspective dans quelques années permettra de mieux éclairer ce débat, car on saura faire la part des choses entre le profil un peu particulier de ce demi-cycle 1996-2001 et une transformation plus structurelle des modalités de fonctionnement du marché du travail. Si notre analyse est correcte, l'enrichissement actuel de la croissance en emploi n'est pas un phénomène durable, et on devrait revenir à des rythmes plus soutenus de croissance de la productivité.

4. L'abandon des 35 heures

L'un des principaux messages subliminaux du rapport Pisani-Ferry est qu'il faut se hâter de refermer l'épisode des 35 heures. On a vu que le rôle de la réduction du temps de travail était systématiquement sous-estimé dans l'explication de la richesse en emplois de la croissance. Le rapport considère que l'on ne fera pas beaucoup mieux et se résigne à l'idée que l'extension aux PME prévue pour 2002 se heurtera à des obstacles : « les prévisions sont ici plus aléatoires en raison des phénomènes d'indivisibilité (particulièrement marqué pour les très petites unités) et de l'incertitude quant à l'extension effective des trente-cinq heures dans cette population d'entreprises. »

C'est Pisani-Ferry qui fabrique de l'incertitude. Il est assez rare qu'un rapport officiel suggère que l'on ne pourra appliquer une loi déjà votée, et on trouve ici l'influence du lobby patronal. Le discours sur les PME et, évidemment, les très petites unités est parfaitement hypocrite. Plus de la moitié des PME s'inscrivent dans des réseaux de sous-traitance qui les soumettent au pouvoir d'un donneur d'ordre ou d'un client unique. Cette externalisation permet aux grands groupes de disposer d'un vivier d'unités de production où les salaires et les avantages sociaux sont inférieurs, et qui servent de moyen de pression sur leur propre main-d'oeuvre. La non-extension des 35 heures aggraverait encore cette situation de dualité redoutable : il y aurait non seulement plusieurs niveaux de SMIC, mais aussi plusieurs durées légales du temps de travail. Il est proprement scandaleux qu'un rapport tranche ainsi cette question et pèse dans le sens d'une dislocation supplémentaire du droit du travail.

« À plus longue échéance, sur la période 2005-2010, la durée du travail pourrait même remonter — et donc avec elle la productivité par tête —, dans une hypothèse de baisse sensible du taux de chômage telle que celle que retient la DARES. La dynamique du passage aux trente-cinq heures sera en effet arrivée à son terme en 2005, et la durée moyenne du travail pourrait s'accroître, si le temps partiel arrête de se développer, si la durée des temps partiels augmente ou si, dans un marché du travail beaucoup plus

équilibré, le recours aux heures supplémentaires se développe. A long terme, il n'y a d'ailleurs pas de raisons de tenir pour intangible la norme des 35 heures, et aucune loi économique n'oblige à ce que la durée du travail baisse continûment s'il est légitime de jouer de cet instrument en période de chômage de masse, il est tout aussi vrai qu'à horizon de dix ans, la durée du travail se fixera en fonction d'arbitrages (centralisés ou, plus probablement, décentralisés) entre revenu et temps libre dont il n'est pas certain qu'ils reproduiront à l'identique celui de la fin des années quatre-vingt-dix. »

Cette longue citation ne contient qu'un aspect positif. Le rapport Pisani-Ferry, contrairement à de précédentes analyses néolibérales, ne fonde pas de grandes espérances sur l'extension du temps partiel qui ne devrait pas apporter « une contribution significative à l'enrichissement de la croissance en emplois ». Il « pourrait marquer le pas » en raison de la RTT qui « en affecte mécaniquement l'attrait relatif » et de la limitation des incitations. On pourrait même assister à une certaine résorption du temps partiel contraint avec l'amélioration du marché du travail. Certes, le rapport note que la proratisation « simplifiera le passage à temps partiel » mais il oublie surtout de mentionner qu'un dispositif d'allocation complémentaire aurait un effet incitatif, non seulement à l'extension de la plage de bas salaires mais aussi à celle du temps partiel à bas salaires.

Mais l'essentiel du message quant à l'abandon de la voie de la réduction du temps de travail est un détournement de fonction. Il s'agit là d'un choix de société, entre revenus et temps libre, mais aussi entre plein-emploi précaire et plein-emploi pour toutes et tous. Parce qu'il ne comprend pas les ressorts de la conjoncture actuelle et qu'il en fait une analyse erronée ou inexistante, le rapport Pisani-Ferry propose de renoncer à ce qui marche pour se replier ce dont personne, pas même lui, ne peut établir l'efficacité, à savoir le maintien obstiné d'une politique de baisse du coût salarial, extraordinairement coûteuse du point de vue de la croissance et de la protection sociale. Appliquer le rapport Pisani-Ferry conduirait inmanquablement à ramener le chômage de masse.