

Pour un plein emploi de qualité

Critique du social-libéralisme, à propos du rapport Pisani-Ferry

Fondation Copernic

Ont participé à la rédaction de ce document

Jean-Christophe Chaumeron, Pierre Concialdi, Thomas Coutrot, Jean-Marie Harribey, Liêm Hoang-Ngoc, Michel Husson, Pierre-André Imbert, Pierre Khalfa, Jacques Nikonoff, Christophe Ramaux, Henri Sterdyniak.

<u>INTRODUCTION</u>	3
<u>CHAPITRE 1 : EMPLOI, CROISSANCE ET 35 HEURES</u>	5
1. LES PILIERS DE LA REPRISE SONT AUTANT D'ENTORSES AUX PRECEPTES NEOLIBERAUX	5
2. LE MYSTERE DU CONTENU EN EMPLOI DE LA CROISSANCE	7
3. LE SUCCES PARADOXAL DES 35 HEURES	8
<u>CHAPITRE 2 : L'ECONOMIE FRANÇAISE EST-ELLE SUR LE POINT DE BUTER SUR DES " CONTRAINTES D'OFFRE " SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL ?</u>	10
DES RIGIDITES SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL ?	10
DES EMBAUCHES SOUS QUALIFIEES	10
LA FAUTE AU 35 HEURES ?	10
DES HAUSSES DE SALAIRES ?	11
<u>CHAPITRE 3 : LES BAISSSES DE COTISATIONS SOCIALES EMPLOYEURS ONT-ELLES FAIT LA PREUVE DE LEUR EFFICACITE ?</u>	13
AUCUNE EVALUATION BASEE SUR L'ETUDE DE LA REALITE	13
UN IMPACT REEL SUR LE TEMPS PARTIEL	15
PAS D'IMPACT SUR LE VOLUME D'HEURES TRAVAILLEES	15
<u>CHAPITRE 4 : LES INFORTUNES DU " CHOMAGE D'EQUILIBRE " ?</u>	16
CHOMAGE D'EQUILIBRE ET REFORMES STRUCTURELLES	16
PRISONNIERS DES TRAPPES ?	16
UN " CHOMAGE D'EQUILIBRE " BIEN INSTABLE...	17
<u>CHAPITRE 5 : L'IMPOT NEGATIF N'EST PAS UNE MESURE PROGRESSISTE</u>	19
1. LE DEBAT SUR LES " TRAPPES A INACTIVITE "	19

2. IMPOT NEGATIF, OFFRE DE TRAVAIL ET EMPLOYABILITE	20
3. REDISTRIBUTION ET LUTTE CONTRE LA PAUVRETE	21
4. LES NON-DITS DU RAPPORT PISANI-FERRY	22
<u>CHAPITRE 6 : LE PLEIN EMPLOI... MAIS AVEC QUELS EMPLOIS ?</u>	<u>25</u>
BANALISER LE SMIC A MI-TEMPS	25
LA TRAPPE A SMIC	25
LA DEVALORISATION DES EMPLOIS PENIBLES	26
LE GERME DE LA DISCRIMINATION SEXUEE	26
POUR UN ETAT MAIGRE ?	26
QUEL EMPLOI POUR QUEL TRAVAIL ?	27
FAUT-IL LUTTER CONTRE LA PRECARITE ?	27
<u>CHAPITRE 7: L'EMPLOI ET LA REPARTITION DES GAINS DE PRODUCTIVITE</u>	<u>30</u>
40% POUR LES PROFITS N'EST PAS UNE LOI NATURELLE	30
ENTERRER LA REDUCTION DU TEMPS DE TRAVAIL ?	31
<u>CHAPITRE 8 : A PROPOS DES POLITIQUES MACROECONOMIQUES EN EUROPE</u>	<u>34</u>
UN DIAGNOSTIC CONTRADICTOIRE	34
UNE DETTE PUBLIQUE NULLE ?	34
LES LIMITES D'UNE POLITIQUE DE COORDINATION ECONOMIQUE	34
QUEL ROLE POUR LA BCE ?	34
UN SECOND POLICY MIX ?	35
FRANCE : UNE CROISSANCE PLUS RAPIDE ?	35
QUELLES POLITIQUES BUDGETAIRES ET MONETAIRES EN EUROPE ?	36
<u>CHAPITRE 9 : CROISSANCE ET EMPLOI, POUR QUOI FAIRE ?</u>	<u>38</u>
L'IMPASSE DE LA CROISSANCE PRODUCTIVISTE	38
LA PLACE DU TRAVAIL DANS LA SOCIETE EST UN CHOIX POLITIQUE	38
<u>CONCLUSION</u>	<u>40</u>

Introduction

Le retour au plein emploi est redevenu un objectif crédible. Une telle perspective, impensable il y a encore peu - qu'on se rappelle l'aveu mortifié de l'ancien président de la République qui disait avoir tout essayé contre le chômage - modifie ou plutôt devrait profondément modifier les termes du débat économique.

A sa manière, le patronat a pris en compte cette éventualité. Car, de son point de vue, le bilan n'est pas totalement satisfaisant. Certes, la précarité a considérablement augmenté et la montée apparemment irrésistible du chômage a profondément marqué les esprits. Les revendications salariales sont encore (pour combien de temps ?) contenues et surtout l'imprégnation idéologique des thèmes patronaux se fait sentir dans toute la société. Bref, l'inversion des rapports de force au profit du patronat, que l'on peut lire dans le recul (10 points) de la part des salaires dans la valeur ajoutée, semble pérenne. Pourtant, plus d'un quart de siècle d'offensive patronale n'ont pas réussi à détruire l'emploi stable qui couvre encore l'énorme majorité des salariés (85 %) – même si nombre de contrats stables des deux dernières décennies incluent du temps partiel imposé, des bas salaires, etc -, et ceux-ci acceptent de plus en plus mal la rigueur salariale qui leur est imposée. La montée, à l'échelle internationale, des mouvements de lutte contre la mondialisation libérale, suite à Seattle, remet en cause les fondements même du fonctionnement actuel du capitalisme et la logique de la marchandisation. Le mouvement syndical, certes divisé, traversé par des orientations contradictoires n'a pas disparu de la scène, ne s'est pas rallié, dans sa majorité, au social-libéralisme, refusant de se contenter d'amender à la marge les projets patronaux.

Bref, le patronat aborde la phase de croissance dans une situation contradictoire et voit poindre le spectre d'une conjoncture qui permettrait aux salariés d'inverser les rapports de force actuels. Car une croissance durable peut tout changer. Faisant baisser le chômage, elle desserre l'étau, modifie la perspective et redonne confiance dans l'avenir. Le projet de refondation sociale constitue la réponse patronale à cette éventualité. Il vise, de son point de vue, à engranger tout ce qui peut l'être avant qu'il ne soit trop tard en essayant de construire un nouveau cadre institutionnel qui lui permette d'asseoir les rapports de force actuels. D'où l'enjeu des débats autour du contenu en emplois de la croissance, du type d'emplois qu'elle génère et de sa soutenabilité.

C'est dans ce cadre qu'il faut inscrire la sortie du rapport Pisani-Ferry sur le plein-emploi. Le gouvernement agit par touches successives, à la manière d'un peintre impressionniste - une touche de réduction des charges sociales et d'emplois jeunes, par ci, de réduction du temps de travail, de privatisations, de baisse d'impôts, par là -, sans que ne soit jamais vraiment explicitée la cohérence de la politique menée. Il la rend ainsi difficilement lisible par l'opinion et surtout émousse la critique des choix effectués. Pisani-Ferry n'a pas les contraintes de la gestion gouvernementale. Il peut donc se permettre une mise en perspective des mesures qu'il préconise et de les adosser à la fois à un diagnostic et à des outils théoriques.

Disons-le tout net, c'est l'ensemble que nous contestons. Non, la croissance actuelle ne vient pas buter sur des contraintes d'offre tant en matière de travail que de capital. Diagnostic étonnant, alors qu'au contraire la faible croissance de la décennie précédente s'explique essentiellement par la faiblesse de la demande et la mise en oeuvre d'une politique budgétaire restrictive. Non, les difficultés de recrutement que prétendent avoir les entreprises françaises, alors que le chômage reste massif, n'indiquent pas que l'inflation serait au coin de la rue et qu'on se rapprocherait du "taux de chômage d'équilibre", notion dont nous montrerons qu'elle est dépourvue de pertinence opérationnelle. Contrairement à ce qu'affirme Pisani-Ferry, aucune étude basée sur des données effectives n'a réussi à démontrer que les baisses de cotisation sociales ont été un facteur de création d'emplois et nous ne sommes pas enfermés dans le choix mortifère entre hausse des salaires et création d'emplois. C'est au contraire l'augmentation du pouvoir d'achat des salaires qui est une des causes de la reprise actuelle. Non, il ne faut pas revenir sur les 35 heures, même si leur mise en place concrète a été profondément pervertie, et cette mesure doit être appliquée aux petites entreprises. Bien plus, la réduction du temps de travail doit continuer à être un axe majeur de la politique économique et sociale.

En fait, il y a un choix implicite dans le rapport Pisani-Ferry, celui de ne pas remettre en cause la part des profits dans la richesse produite. Pour Pisani-Ferry, le partage de la valeur ajoutée entre salaires et profits tel qu'il résulte des rapports de force des dernières décennies est intouchable. Vingt années de développement de la précarité, de montée du chômage ont permis au patronat de s'accaparer la quasi-totalité des gains de productivité et de déplacer fortement le curseur en faveur des profits dans le partage de la valeur ajoutée. Toutes les solutions qu'il propose visent en réalité, nous le montrerons, à permettre qu'une éventuelle baisse durable du chômage ne menace pas cet "acquis" de 15 ans de désinflation compétitive au service des profits de entreprises et surtout des rentiers.

Ces solutions ne brillent d'ailleurs pas par leur originalité. Avancées par moult auteurs libéraux, on y trouve pêle-mêle la nécessité pour la France de maintenir sa compétitivité fiscale aussi bien en ce qui concerne le capital que le travail très qualifié (les baisses d'impôt pour les hauts revenus ont de beaux jours devant elles), celle de rendre

le marché du travail plus “ liquide ” (la domination de la finance s’exerce aussi dans le vocabulaire), de modifier les règles de calcul des pensions et enfin de mettre en œuvre un crédit d’impôt.

Cette dernière mesure qui a été appliquée par le gouvernement sous le vocable de “ prime pour l’emploi ” - miracle de la rhétorique jospinienne -, présuppose que le retour à l’emploi doit se faire sous la forme de temps partiel, vise à reporter sur la collectivité ce qui ressort de la responsabilité des entreprises - payer des salaires -, et constitue une remise en cause larvée du SMIC par ailleurs sérieusement bousculé ces dernières années. C’est beaucoup, pour une mesure que certains s’acharnent à présenter comme étant de gauche. Sa mise en place s’est faite dans un climat où le débat public a été remplacé par les admonestations de ses partisans. Ainsi, Olivier Blanchard (*Libération*, 08/01) tance les opposants qui ne peuvent être que des “ ignorants ”. Pour Michel Rocard, ils font preuve d’une “ effarante stupidité ” (*Le Monde*, 12/01). Tout cela est loin de l’exigence de Pisani-Ferry qui demandait “ un débat ouvert, tourné vers l’avenir, respectueux des points de vue ” (*Le Monde* 16/12).

Cette note essaiera de respecter la demande de Pisani-Ferry en prenant le débat au sérieux. Nous partirons donc d’un diagnostic sur la situation économique. Puis nous analyserons les mesures préconisées par Pisani-Ferry et nous donnerons quelques pistes pour une politique économique et sociale alternative. Notre objectif est de montrer que derrière des débats techniques, que certains se plaisent à embrouiller, se cachent des enjeux politiques majeurs qui renvoient à une vision de la société, à la place du salariat en son sein et à la nature des liens sociaux à construire. Cette note, qui a été rédigée par un collectif de chercheurs et de syndicalistes dans une approche pluraliste, vise à éclairer ces enjeux.

Chapitre 1 : Emploi, croissance et 35 heures

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 aurait du consister 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 ne consacre que 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. 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.

Premier temps : une 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 : une 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 françaises 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 rémunérations. 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 États-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.

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.

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

Cet exercice de décomposition appelle plusieurs remarques. La première porte sur l'ampleur du résultat 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.

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 chiffres 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 mécanique 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 libéraux (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.

Chapitre 2 : L'économie française est-elle sur le point de buter sur des "contraintes d'offre" sur le marché du travail ?

L'obsession anti-inflationniste, profondément enracinée dans les esprits par le néo-libéralisme depuis 25 ans, n'épargne pas le rapport Pisani-Ferry. " *Les difficultés de recrutement actuellement rencontrées par les entreprises françaises indiqueraient que l'on se rapproche du taux de chômage d'équilibre* " (p. 354). Certes il n'y a pas le feu au lac: " *nul ne peut déterminer avec précision à quel niveau de chômage ou de tensions sur les recrutements un relèvement endogène du rythme d'inflation pourrait se produire. Il est possible que ce risque ne soit pas immédiat. Mais il doit être désormais pris en compte dans la définition de la stratégie économique* " (p.98)

Des rigidités sur le marché du travail ?

Malgré ces formulations prudentes, apparemment éloignées des cris d'orfraie poussés par le Medef sur les "pénuries généralisées de main-d'œuvre", la stratégie proposée par Pisani-Ferry repose en large part sur l'inquiétude selon laquelle une baisse trop rapide du chômage renforcerait les tensions sur l'offre de travail (la rareté ou les réticences des salariés face aux emplois proposés), et risquerait d'obliger les entreprises à augmenter les salaires, donc (selon l'aphorisme : "la feuille de paye est par nature l'ennemie de l'emploi") de stimuler l'inflation et de ralentir la croissance. Pisani-Ferry publie des graphiques indiquant qu'aux Pays-Bas et aux USA la " *courbe de Beveridge s'est déplacée vers la gauche* " (ce qui signifie que grâce à des réformes structurelles, il y a peu d'offres d'emploi non satisfaites même quand le chômage est faible) ; mais cette maléfique courbe se serait au contraire déplacée vers la droite en France (pp. 91-92), signe que O. Blanchard qualifie " *d'inquiétant* " (p. 202). En effet, il ne faut pas s'y tromper : pour les tenants des théories du "chômage d'équilibre" (dont Pisani-Ferry fait de toute évidence partie) (cf. infra), un tel déplacement de la courbe de Beveridge est une catastrophe, car il signale clairement un accroissement des rigidités sur le marché du travail. Comment expliquer cette évolution désastreuse après 8 ans de politique de baisse du coût du travail et 15 ans de flexibilisation du marché du travail ? Mystère total, car Pisani-Ferry ne daigne pas nous l'expliquer. Il faut dire que ce ne serait pas facile...

Car ce cri d'alarme est à l'heure actuelle dénué de tout fondement sérieux. D'abord parce que le graphique que Pisani-Ferry qualifie de "courbe de Beveridge" (p. 42) n'en est pas une : il ne présente pas sur l'axe vertical, comme il serait nécessaire en toute rigueur (et comme c'est le cas pour les courbes exhibées concernant les Pays-Bas et les USA), les offres d'emploi non satisfaites, mais le " *pourcentage d'entreprises industrielles éprouvant des difficultés de recrutement* " (plus exactement : le pourcentage d'employeurs affirmant qu'ils connaissent de telles difficultés). Pisani-Ferry reconnaît qu'il faudrait " *interpréter avec prudence* " cet indicateur, et il explique même (succinctement) pourquoi : " *après une période de fort chômage, les entreprises ont perdu l'habitude d'un marché du travail normalement tendu* " (p. 94). Plus clairement, si 50% des patrons disent aujourd'hui qu'ils ont "du mal à recruter", c'est qu'ils comparent la situation présente à celle de la décennie écoulée, où ils bénéficiaient d'une avalanche de candidatures pour chaque offre d'emploi, avec une forte proportion de demandeurs d'emploi sur-qualifiés par rapport au poste proposé et peu exigeants sur les salaires et les conditions de travail. Ce même taux de 50% de patrons "en difficulté" avait été atteint en 1990, période où les salaires avaient vraiment commencé à croître : le chômage et l'exclusion sociale n'avaient pas encore fait les ravages atteints dans les années 93-96, et les politiques de recrutement des entreprises étaient moins abusives. Même si c'est regrettable pour les DRH, les mauvaises habitudes vont devoir être abandonnées, du moins peut-on l'espérer. Pourtant il est trop tôt pour en être certain.

Des embauches sous qualifiées

Car si le recrutement de jeunes diplômés sur des postes non qualifiés a explosé dans les années 90, ce phénomène est loin de se résorber rapidement, comme le montrent Gautié et Nauze-Fichet dans le complément E du rapport. Pour prendre un exemple extrême, la part des diplômés du 3^e cycle ou de grandes écoles recrutés comme... ouvriers ou employés, est passée de 6% en 1990 à 14% en 2000. On aurait pu penser que la reprise de l'emploi aurait contraint les entreprises à limiter ces pratiques de déclassement à l'embauche : or elles continuent de s'aggraver jusqu'en 2000, pour les titulaires de CAP, de BEP, de bacs techniques et de bacs généraux, et même pour les diplômés du second cycle universitaire (p. 281) ; seuls les titulaires de BTS voient leur situation s'améliorer. Autrement dit les entreprises sont encore en mesure de contraindre des jeunes diplômés à des embauches sous qualifiées : on est donc bien loin de "pénuries de main-d'œuvre" supposées, ou même de réelles difficultés de recrutement... Curieusement Pisani-Ferry ne commente guère ces chiffres qui sont pourtant éloquents, et autrement plus fiables que l'opinion des employeurs sur leurs "difficultés".

La faute au 35 heures ?

En revanche, reprenant à son compte la revendication du Medef, Pisani-Ferry s'appuie sur ces "difficultés" pour recommander une " *application souple de la réglementation* " sur les 35 heures (p. 99). Remarquons au

passage l'étonnant hommage du vice à la vertu : le Medef a toujours prétendu que les 35 heures détruiraient massivement des emplois, mais aujourd'hui ces mêmes 35 h sont accusées de créer trop d'emplois et de raréfier la main-d'œuvre ! Pas de chance là non plus, les données statistiques démentent un tel lien entre réduction du temps de travail et difficultés de recrutement : la DARES a publié en Octobre 2000 une note mettant en parallèle, pour chaque famille professionnelle, le ratio offres d'emploi / demandes d'emploi (enregistrées par l'ANPE) et la proportion de salariés passés à 35 h (estimée grâce à l'enquête sur l'emploi de l'INSEE): les professions "à tension" ne sont pas plus nombreuses parmi celles qui sont passées majoritairement à 35 h que parmi les autres, restées à 39 h.

Des hausses de salaires ?

Mais comment peut-on sérieusement parler de "tensions réelles sur l'offre" (p. 94) alors même que les salaires continuent à croître moins vite que la productivité ? Etant donné justement le rapport des forces sur le marché du travail, les salariés ont dû accepter des blocages de salaires sur deux ou trois ans lors du passage à 35 h. En 2000, l'INSEE observe même une nouvelle baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée, malgré les nombreuses créations d'emploi, et dans la continuité des deux décennies écoulées (cf. l'éloquent graphique 25 p. 141 du rapport). Alors que le taux de chômage des ouvriers non qualifiés est encore de 19%, les employeurs affirment manquer de bras... mais refusent toute hausse de salaire, au point que le gouvernement justifie des baisses de CSG ou la création d'un impôt négatif pour améliorer le pouvoir d'achat de ces salariés. Pisani-Ferry reconnaît de façon embarrassée que ce qu'il appelle cette "sagesse" des salaires pose un problème pour son diagnostic : "il est tentant d'y voir soit le signe de ce que le déséquilibre entre offre et demande de travail continuerait à peser sur la formation des salaires, soit l'indication de ce que la société française aurait fait, à la manière des Pays Bas, le choix de préférer la croissance de l'emploi à la progression du pouvoir d'achat des salariés employés". Traduisons : de deux choses l'une : soit le chômage continue à dissuader toute revendication salariale (ce qui signifie que nous sommes encore nettement au dessus du niveau du "chômage d'équilibre"), soit les salariés ont spontanément modéré leurs revendications (ce qui veut dire que le "chômage d'équilibre" a baissé). Dans les deux cas le diagnostic des "tensions réelles sur l'offre" a sérieusement du plomb dans l'aile. Pisani-Ferry essaie de s'en sortir par une argumentation à nouveau alambiquée et peu convaincante, selon laquelle la hausse de l'essence pourrait pousser les salariés à essayer de raccourcir la période de blocage des salaires.

Dernier indicateur du caractère fallacieux de l'obsession inflationniste, la récente baisse du chômage de longue durée, plus rapide même que celle de l'ensemble des chômeurs (-27% en trois ans contre -23%) : il s'agit certes d'une excellente nouvelle pour les personnes concernées mais d'une mauvaise surprise pour les nombreux économistes spécialistes des modèles d'"hystérèse". Derrière ce nom mystérieux, une théorie bien triviale : les chômeurs de longue durée, trop éloignés de l'emploi, perdraient leurs compétences et deviendraient "inemployables" ; une éventuelle reprise de l'activité buterait alors sur le manque de main-d'œuvre employable, et s'auto-étoufferait rapidement. Ainsi le chômage passé expliquerait le chômage futur, et les politiques économiques conjoncturelles seraient inutiles. La forte baisse du chômage de longue durée vient ruiner cette théorie, et montrer que "l'employabilité" des individus est avant tout fonction des besoins de main-d'œuvre des entreprises. Impossible alors de prétendre que les trois millions de chômeurs qui restent sont "inemployables" et que des tensions salariales sont donc inévitables dans un proche avenir...

Ainsi, il est bien difficile de montrer les prémises de la renaissance de l'hydre inflationniste avec les données statistiques aujourd'hui disponibles. Tout indique au contraire que le rapport des forces sur le marché du travail n'a encore été suffisamment transformé pour amener les entreprises à modifier substantiellement leurs politiques de recrutement, à améliorer les conditions de travail et la nature des contrats (ce n'est pas la hausse de 2 points de la proportion des embauches sur CDI, enregistrée par l'ANPE (cf. p. 38), qui peut constituer un signe de rupture), ni à revaloriser les salaires. Bien sûr, le rapport des forces a commencé à évoluer en faveur des salariés, mais en partant d'une situation tellement dégradée qu'on est encore loin d'un équilibre plus satisfaisant. Il est pour le moins prématuré d'affirmer, comme le fait Pisani-Ferry : "les évolutions récentes confirment que dans le contexte d'un marché du travail progressivement plus tendu, les entreprises sont contraintes, pour pouvoir recruter, d'améliorer la qualité des emplois qu'elles proposent et plus généralement de les adapter aux attentes des salariés" (p. 37). Les salariés soumis à l'intensification de leur travail à l'occasion des 35 heures, et ceux qui doivent accepter la croissance explosive, toujours en cours à l'heure actuelle, des contrats d'intérim (jamais évoquée dans le rapport), apprécieront.

Pisani-Ferry semble estimer que le temps partiel contraint et les "formes particulières d'emploi" (euphémisme pour désigner les emplois précaires, CDD et intérim), sont des "pathologies" (p. 37) destinées à se résorber spontanément avec la croissance de l'emploi. Ce serait une erreur de le croire : ces modes ultra-flexibles de gestion de la main-d'œuvre ont partie liée avec l'impératif suprême du capitalisme néo-libéral, la "création de valeur pour l'actionnaire", autrement dit l'appropriation des gains de productivité par les seuls détenteurs du capital. Une fois de plus, le diagnostic alarmiste sur les risques inflationnistes a pour seul objet de justifier le

recours accru aux recettes libérales qui font l'essentiel des recommandations du rapport, et qui visent à éviter que la baisse du chômage ne finisse par permettre aux salariés de remettre en cause l'actuel partage salaires – profits, considéré comme intangible par les experts néo-libéraux – et par leur mandants, les marchés financiers.

Chapitre 3 : Les baisses de cotisations sociales employeurs ont-elles fait la preuve de leur efficacité ?

A en croire le rapport Pisani-Ferry, le débat sur l'efficacité de la baisse du coût du travail n'a plus lieu d'être : " *le coût du travail au niveau du SMIC a une influence fort et rapide sur la demande de travail, et donc l'emploi des salariés concernés* " (p. 356). Le consensus s'est réalisé au sein des administrations économiques pour évaluer l'impact des allègements de cotisations sur les bas salaires à " 250 000 emplois créés à terme ". Selon ces évaluations, une baisse de 10% du coût du travail permettrait une hausse de 6% du nombre d'emplois (soit, en termes techniques, une " élasticité " de 0,6). Ces évaluations pourraient paraître déjà bien satisfaisantes pour les politiques en question, mais on n'en reste pas là. Dans un tableau synthétique (p. 31), Pisani-Ferry résume les résultats d'évaluations récentes réalisées par d'autres auteurs : on assiste alors à une étonnante surenchère. MM. Laroque et Salanié pensaient sans doute avoir emporté le jackpot en annonçant à l'aide de leur très contestable modèle que les allègements " bas salaires " amèneraient la création de 490 000 emplois (voir l'encadré " Misère de l'économétrie "). Mais M. Laffargue, du Cepremap, les bat à plate couture en évaluant cet impact à 800 000 emplois, grâce à une élasticité record de 2,5.

Misère de l'économétrie...

Parmi les références du rapport, les travaux de MM. Laroque et Salanié sont cités sept fois. Ces deux auteurs prétendent avoir établi une décomposition rigoureuse du " non-emploi " en France. En 1997, 46 % du chômage serait volontaire, 23 % s'expliquerait par l'existence du SMIC, le reste regroupant ceux " *qui ne trouvent pas d'emploi pour des raisons diverses* ". La publication de leurs articles, en juin et juillet dernier dans *Economie et statistique* (la revue de l'INSEE) avait déclenché une polémique, les syndicats de l'INSEE protestant contre la faible qualité scientifique de ces études. Depuis lors, ces travaux ont été soumis à de vigoureuses critiques, d'Henri Sterdyniak dans la *Revue de l'OFCE*, et de Michel Husson dans la *Revue de l'IREs* (voir leur tribune dans *Le Monde* du 16 janvier 2001 et l'ensemble du dossier sur le site <http://ecocritique.free.fr>).

La méthode retenue consiste à repérer les seuils de gains nets qui permettraient de décrire le comportement des salariés selon une règle simple : emploi au-dessus de ce gain net, non-emploi en dessous. L'ennui c'est que cela ne marche guère : les seuils en question sont déterminés avec une imprécision considérable et sont même souvent négatifs. La conclusion correcte aurait été de dire que le modèle n'était guère validé et que le comportement de " non-emploi " en situation de chômage de masse est imposé par le marché du travail et subi par les travailleurs. On pourrait même renverser la problématique et se demander comment il se fait que tant de personnes travaillent pour des salaires très bas, notamment dans le cas du temps partiel. Mieux que les économistes, les travailleurs savent les différences de statut et de possibilité d'évolution qui existent entre un emploi et une allocation d'assistance, et peu choisissent volontairement d'être Rmistes.

Le modèle prétend aussi démontrer que le Smic rend inemployables des personnes insuffisamment productives, mais ce résultat est tautologique. L'étude postule, sans en faire la démonstration, que le non-emploi des travailleurs les moins qualifiés s'explique par une productivité inférieure au Smic. Ces personnes seraient donc privées d'emploi par une législation qui empêche les employeurs de payer leur travail à sa valeur. La suppression du Smic leur permettrait de travailler et conduirait ainsi à 570 000 créations d'emploi. Mais ce chiffre ne résulte pas d'une modélisation rigoureuse, et correspond simplement à l'effectif des chômeurs peu qualifiés.

Labellisés Insee, encensés par le Medef, ces travaux font autorité en dépit de leur faiblesse scientifique. Ils présentent en effet l'avantage de conforter le discours selon lequel le chômage serait avant tout le résultat d'une trop grande exigence des travailleurs, d'un SMIC et d'un RMI trop élevés. Mais cette démonstration va à l'encontre de l'évidence de ces dernières années et implique un avilissement supplémentaire de la démarche scientifique en économie.

Aucune évaluation basée sur l'étude de la réalité

Derrière ces " évaluations " se cache une véritable imposture. Comme le reconnaît en passant Pisani-Ferry, ces études ne peuvent en aucun cas servir de preuve puisqu' " il s'agit de travaux *ex ante* " (p. 32), et qu' " aucune étude n'a encore tenté une évaluation *ex post* " (p. 30) . A nouveau, une petite phrase anodine, qui mérite pourtant d'être décortiquée. Qu'est-ce qu'une évaluation *ex ante* dans le jargon des économistes ? C'est une étude théorique, faite sur une " maquette " représentant la structure de l'économie telle que se la représente l'économiste. Celui-ci est alors libre de choisir les hypothèses qui lui semblent adéquates, par exemple sur l'élasticité entre coût du travail et emploi. Les " maquettes analytiques " de MM. Salanié ou Laffargue ne sont pas des études empiriques basées sur l'observation statistique d'un lien entre coût du travail et emploi : ce sont des jeux d'équations purement mathématiques, reflétant une vision purement libérale de l'économie comme un ensemble de marchés parfaits, et basés sur des paramètres non mesurés mais postulés par les auteurs. Pire encore, les seuls outils empiriques permettant d'évaluer l'impact réel d'une baisse du coût du travail, non dans la

tête du modélisateur mais dans l'économie française, sont les modèles macroéconomiques, du type de celui de l'OFCE ("Mosaïque") : or depuis la fin des années 80 ces outils ne parviennent plus à mettre en évidence un impact significatif (ce que le rapport se garde bien de rappeler).

Mais pourquoi ne dispose-t-on pas d'évaluations "*ex post*", c'est à dire basées sur l'observation des évolutions effectives de l'économie française ? Pisani-Ferry invoque le caractère trop récent de ces mesures : "faute de recul temporel l'évaluation des mesures récentes, comme la réduction de la durée du travail, ou de dispositifs en place depuis quelques années, comme les allègements de cotisations sur les bas salaires, repose au moins en partie sur des évaluations *ex ante*" (p. 28). Mais cette phrase est curieusement ambiguë : en réalité, on dispose bien d'évaluations *ex-post*, assez précises et rigoureuses, mais uniquement pour la mesure la plus récente, la réduction du temps de travail : ce sont celles de la DARES, que Pisani-Ferry reprend à son compte. En revanche, rien pour les allègements de cotisations : le "recul temporel" est pourtant aujourd'hui de huit ans depuis les premières mesures de la loi Giraud de 1993... Peut-on croire que des mesures qui coûtaient 40 milliards F en 1998, et qui vont s'élever jusqu'à 105 milliards en 2005, n'aient encore fait l'objet d'aucune évaluation *ex post* ? Ne serait-ce pas plutôt que les tentatives d'évaluations, qui ont forcément eu lieu, se sont révélées peu concluantes, et donc non publiables étant donnés les enjeux politiques ? On est en droit de se poser la question quand on sait le plaisir qu'auraient eu l'INSEE ou la Direction de la Prévision à publier de tels résultats, confirmation du bien-fondé d'une des politiques les plus chères à leur cœur.

Cette absence de toute évaluation sérieuse *ex post* n'empêche pas Pisani-Ferry d'affirmer que si des incertitudes existent sur l'évaluation officielle (les 250 000 emplois), elles vont uniquement dans le sens d'une possible sous-estimation, puisque les autres évaluations (celles des maquettes) sont nettement supérieures ... (p. 32). Pisani-Ferry cite toutefois "un certain nombre de travaux" (p. 141) qui auraient démontré la forte sensibilité de l'emploi au coût du travail en se basant "sur des expériences naturelles plutôt que sur des inférences statistiques". En fait, ce "certain nombre de travaux" se résume à une étude récemment actualisée (Kramarz, Philippon, 2000), dont les résultats sont pour le moins curieux (cf encadré).

Coût du travail et emploi : des travaux empiriques fort peu concluants

Le rapport Pisani-Ferry s'appuie sur un petit nombre d'études empiriques, au premier rang desquelles celles de MM. Laroque et Salanié (cf. l'encadré "Misère de l'économétrie"). Mais il cite aussi deux documents, de Abowd, Kramarz, Lemieux, Margolis en 1997 ("Minimum wages and youth employment in France and the United States", NBER working paper 6111), et de F. Kramarz et T. Philippon en 2000, "The impact of differential payroll tax subsidies on minimum wage employment", qui auraient démontré l'impact très négatif du SMIC sur l'emploi. La thèse défendue par ces deux études est très curieuse: suite à une hausse du SMIC (de 2% par exemple), les salariés dont le salaire était égal à l'ancien SMIC auraient une probabilité nettement plus forte de perdre leur emploi dans l'année qui suit, que ceux dont le salaire était supérieur au nouveau SMIC. Supposons par exemple que l'ancien SMIC soit de 6000 F, et le nouveau de 6120 F (2% de hausse) : selon cette étude, le salarié qui gagnait juste au dessous du nouveau SMIC (soit entre 6000 et 6100 F) aurait une probabilité de perdre son emploi supérieure de 3% à celui qui gagnait juste au dessus (par exemple 6200F). Pour quelle raison une discrimination aussi minutieuse ? Parce que selon la théorie libérale, chaque salarié est rémunéré exactement à sa productivité : le salarié à 6000 F n'est plus rentable pour son patron dès lors qu'il faut le payer 6120 F, puisqu'il n'est capable de produire que pour 6000 F ! En réalité cette étude est économétriquement peu probante : elle est réalisée en prenant en compte une période très courte, 1990-1998, qui n'a connu que cinq hausses du coût réel du SMIC, d'ailleurs fort modestes pour la plupart. Mais surtout, elle repose (comme le calcul de Laroque et Salanié, cf. encadré "misère de l'économétrie") sur l'hypothèse peu crédible selon laquelle c'est leur différence de productivité qui explique que deux individus soient payés l'un 6000 F et l'autre 6200 F. Quiconque connaît les modes de détermination des salaires par les entreprises, et en particulier l'impossibilité quasi générale de mesurer la productivité individuelle, ne peut que rester sceptique devant une telle affirmation.

Citons une autre étude récente de l'INSEE (S. Audric, P. Givord, C. Prost, "Evolution de l'emploi et des coûts par qualification entre 1982 et 1996", Documents de travail de la Direction des Etudes et Synthèses Economiques, G9919, Décembre 1999) qui aboutit à une conclusion quelque peu 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". Cette étude montre en effet, à partir d'un lourd travail statistique descriptif, que "les mesures d'abaissement des charges sur les bas salaires n'ont eu qu'un effet limité sur le coût moyen des non qualifiés" (p. 20), notamment à cause des hausses du SMIC : on peut alors se demander comment ces baisses de charge auraient pu avoir un effet sur l'emploi si elles n'en n'ont même pas eu sur le coût du travail peu qualifié !

Une conclusion s'impose : les études empiriques échouent régulièrement à mettre en évidence le seul lien qui serait probant du point de vue même de la théorie économique néo-classique, celui entre le coût relatif du travail par rapport au capital et l'emploi.

Un impact réel sur le temps partiel

Entendons nous bien : il ne s'agit pas de nier par principe que les exonérations sur les bas salaires aient pu avoir un effet sur l'emploi. Au moins un effet nous semble d'ailleurs clairement avéré, c'est le développement du temps partiel : ces exonérations étaient en effet conçues par les pouvoirs publics – et perçues par les entreprises – comme avantageant clairement l'emploi à temps partiel par rapport à l'emploi à temps plein, puisque par exemple un emploi à mi-temps payé deux fois le SMIC horaire recevait initialement un allègement identique à celui destiné au smicard à plein temps. Ce développement du temps partiel n'était clairement pas désiré par les salariés eux-mêmes, comme le reconnaît le rapport : de 1991 à 1995 la proportion des salariés à temps partiel qui souhaitaient travailler davantage a fortement augmenté (de 32 à 43%). Il a donc dégradé la qualité des emplois, mais aussi indiscutablement accru leur nombre. Remarquons que c'est ce développement du temps partiel, visant prioritairement les emplois féminins peu qualifiés, qui explique en grande partie un fait évoqué par le rapport Pisani-Ferry : l'interruption du déclin, et même un début de croissance, de la part des emplois peu qualifiés dans l'emploi total.

Pas d'impact sur le volume d'heures travaillées

Au delà du développement du temps partiel, il reste par contre entièrement à démontrer que les exonérations “ bas salaires ” ont eu des effets sur la croissance du nombre d'heures travaillées. On entre ici sur le terrain fort délicat de la mesure et de l'analyse de la croissance de la productivité horaire. Libéraux ou non, tous les économistes observent un ralentissement continu des gains de productivité horaire en France (et dans la plupart des autres pays développés...) depuis le début des années 80, soit bien avant le début des exonérations "bas salaires" qui date des années 90. Un débat complexe anime la communauté des économistes pour tenter d'expliquer ce ralentissement (paradoxe de Solow, mesure inadéquate de la croissance dans l'économie de services, atténuation du cycle de productivité ...). Il serait tendancieux, comme l'insinue à plusieurs reprises le rapport Pisani-Ferry, d'attribuer ce ralentissement de la productivité du travail (exact synonyme de l'enrichissement de la croissance en emplois), aux exonérations "bas salaires", alors que l'honnêteté commande de reconnaître que pour l'instant aucune explication convaincante n'a été apportée.

Pour trancher entre ces hypothèses, les “ maquettes ” théoriques et les arguments d'autorité n'ont aucune valeur : seules des études empiriques sont recevables. On a vu qu'il n'y en avait aucune en France sur l'impact des exonérations “ bas salaires ”. C'est pourquoi les affirmations péremptoires du rapport Pisani-Ferry, bien qu'elles reflètent un quasi-consensus actuel parmi les macro-économistes, nous semblent aujourd'hui dénués de fondements solides. Oui, on observe un “ enrichissement de la croissance en emploi ” depuis le début des années 80, et particulièrement aujourd'hui ; non, il n'est pas possible aujourd'hui de démontrer qu'il résulte significativement des allègements de cotisations sur les bas salaires.

En l'absence d'arguments convaincants, comment expliquer le quasi consensus qui règne aujourd'hui chez les macro-économistes, cette croyance dans les vertus illimitées de la baisse du coût du travail ? La prégnance du modèle élémentaire de détermination de la demande de travail et la domination de l'imaginaire libéral sont un élément important de l'explication. Mais la crédibilité politique des allègements de cotisations sociales repose sans doute sur leur capacité à créer un consensus de politique économique entre les économistes néo-keynésiens soucieux de préserver des outils de la cohésion sociale comme le SMIC, et les libéraux désireux de réduire à tout prix le coût du travail et d'accroître la rentabilité du capital. De la même façon, on va le voir, les propositions d'impôt négatif rassemblent aujourd'hui des sociaux-libéraux soucieux d'accroître le pouvoir d'achat des salariés du bas de l'échelle sans augmenter les coûts des entreprises, et des libéraux qui y voient un cheval de Troie de la déréglementation complète du marché du travail.

Chapitre 4 : Les infortunes du “ chômage d’équilibre ” ?

L’hypothèse de l’existence d’un taux de chômage d’équilibre constitue l’arrière-fond théorique des propositions du rapport Pisani-Ferry. Elle guide également les recommandations de l’OCDE en matière de politique de l’emploi.

Chômage d’équilibre et réformes structurelles

Le chômage d’équilibre est généralement associé à une situation d’inflation stabilisée, signifiant une position d’équilibre où les mouvements de prix (dues aux écarts entre les offres et les demandes liés à la conjoncture) sont annihilés. D’où le terme de *taux de chômage qui n’accélère pas l’inflation (NAIRU)* parfois utilisé pour le qualifier

Cette notion s’appuie sur la distinction entre un chômage conjoncturel, lié aux fluctuations de la demande globale, et d’un chômage structurel, vers lequel convergerait l’économie compte tenu des caractéristiques structurelles du marché du travail. L’hypothèse du chômage d’équilibre suppose en effet que le noyau dur du chômage est lié aux structures du marché du travail sur lequel existeraient des “ rigidités ”, c’est-à-dire des entraves à la flexibilité de l’emploi et des salaires. Les réformes structurelles ont alors pour objectif d’exercer un effet de stimulation de l’offre et de la demande de travail, compte tenu du comportement supposé rationnel des agents économiques dans un univers où le marché comporte des imperfections en référence à un marché de concurrence parfaite.

Ces réformes se distinguent des politiques keynésiennes de manipulation de la demande globale (ce que Pisani-Ferry nomme le premier *Policy mix*) par la politique budgétaire (dont l’usage est cependant proscrit par le rapport au nom de la nécessaire réduction des déficits !) et la politique monétaire qui ne sont réputées efficaces qu’en présence d’un chômage conjoncturel. C’est pourquoi le rapport Pisani-Ferry suppose l’épuisement rapide des politiques keynésiennes qui viendraient rapidement buter sur le seuil que représente le chômage structurel, une fois éliminé le chômage conjoncturel.

Le rapport Pisani-Ferry propose d’introduire la notion de chômage d’équilibre au cœur du dialogue social entre le Gouvernement, les acteurs sociaux et la Banque Centrale Européenne. Dans ce jeu, l’objectif poursuivi par ce que l’auteur nomme “ second *Policy mix* ” est que la Banque centrale puisse assouplir sa politique monétaire pour soutenir la croissance à condition que le gouvernement et les acteurs sociaux parviennent à s’accorder pour baisser le chômage d’équilibre. Une telle baisse, liée à la modération des salaires, est ici supposée être une condition nécessaire pour que la relance monétaire ne soit pas inflationniste.

Le chômage d’équilibre ne concerne pas l’emploi qualifié, pour lequel prévaudrait au contraire, selon Pisani-Ferry, des pénuries de main-d’œuvre. Il concernerait essentiellement les travailleurs non-qualifiés, ceux dont les prétentions salariales se situent autour du salaire minimum et qui forment le noyau dur des chômeurs.

Prisonniers des trappes ?

Les chômeurs sont supposés être des individus rationnels calculateurs qui effectuent un arbitrage travail/loisir compte tenu de la différence entre le salaire-plancher proposé et le revenu de remplacement (allocations chômage et/ou minima sociaux) qu’ils sont susceptibles de percevoir. Si l’écart est insuffisant, les individus sont supposés préférer le loisir en restant au chômage grâce aux prestations versées par un système d’indemnisation chômage trop peu incitatif à la reprise d’emploi. Le chômage est réputé substantiellement volontaire : il résulte du choix délibéré des individus rationnels, comme l’affirment MM. Laroque et Salanié sur lesquels le rapport s’appuie abondamment. C’est pourquoi Pisani-Ferry recommande fermement l’impôt négatif, supposé plus incitatif à la recherche d’emploi que l’actuel système de revenus de remplacement.

Pourquoi alors ne pas augmenter le salaire minimum lui-même ? Quand bien même l’on s’efforçait d’accepter l’idée qu’une infime partie des chômeurs soient si calculateurs, l’augmentation du SMIC aurait pour effet d’améliorer l’incitation à la recherche d’emploi en rendant plus attractifs les emplois du bas de l’échelle. C’est oublier, répondrait Pisani-Ferry, que l’autre déterminant du chômage d’équilibre (la demande de travail) dépend avant tout du coût salarial.

On touche ici au tabou essentiel de la répartition des revenus. Le soubassement de la théorie du chômage structurel est que la création d’emploi dépend d’abord et avant tout du coût du travail. Selon la théorie néo-classique de la demande de travail, tout abaissement du coût relatif du travail par rapport au coût du capital est censé conduire les entreprises à substituer du travail au capital dans leur “ combinaison productive ”. Par voie de conséquence, comme le noyau dur du chômage concerne les non-qualifiés, l’abaissement du coût du travail non-qualifié est supposée rendre solvable l’embauche de travailleurs à bas salaire, à condition bien entendu qu’ils acceptent les bas salaires en question. Ce que permet la création du crédit d’impôt, rebaptisé “ prime à l’emploi ”...

Un “ chômage d'équilibre ” bien instable...

La théorie du chômage d'équilibre se heurte à trois catégories d'objections. La première objection renvoie au caractère idéologique de la théorie. La deuxième souligne la fragilité des tentatives de validations empiriques et la pertinence du concept pour guider la politique économique. La troisième souligne des choix implicites de politique industrielle que sous-tendent les recommandations du rapport Pisani-Ferry.

En premier lieu, la théorie du chômage d'équilibre est l'habillage théorique permettant aux partisans de la rigueur salariale de justifier le statu-quo en matière de répartition des revenus. Il ne faut surtout pas que la croissance des salaires excède celle de la productivité, pour ne pas détériorer la situation des entreprises, entend-on. Lorsque la richesse créée s'élève substantiellement, il serait désormais exclu d'utiliser les salaires comme instrument de redistribution des gains de productivité. A l'issue de près de deux décennies pendant lesquelles le coût du travail a progressé (et continue de progresser) moins vite que les gains de productivité, la poursuite du déplacement du partage des revenus en faveur des actionnaires est ainsi sanctifiée et les hausses de salaires réduites au rang des reliques archaïques d'un passé révolu des Trente glorieuses.

En deuxième lieu, la mesure du chômage d'équilibre pose des problèmes insurmontables qui rendent ce concept totalement inutilisable. Dans son commentaire du rapport Pisani-Ferry, Edmond Malinvaud, qui n'a strictement rien d'un hétérodoxe, invite lui-même à la prudence quant à l'utilisation du concept de chômage d'équilibre, soulignant que son calcul repose sur une représentation sommaire des structures de l'économie et un traitement économétrique fruste. Sa valeur ne cesse d'être réestimée, en suivant le taux de chômage observé. Le taux de chômage d'équilibre était estimé à 12 % au cours des années 90, puis à 10 %. Il se situerait aujourd'hui aux alentours de 8 à 9 %. En ce sens, la poursuite de l'ascension du chômage (dans les années 91-97), puis sa décrue récente (1997-2000), malgré une inflation stabilisée ou décroissante, devrait amener tout expert honnête à conclure à l'indétermination du taux de chômage d'équilibre. Pour Malinvaud, “ *le taux de chômage structurel ne peut guère servir à juger de l'efficacité des politiques structurelles, car il diffère peu de toute autre mesure du chômage observé* ” (p. 211). Attirant l'attention sur la difficulté d'évaluer les effets de la politique structurelle sur l'emploi en France et au Royaume-Uni, Malinvaud va même jusqu'à douter de la pertinence du concept pour guider la politique économique :

“ *Entre 1992 et 1997 la différence des taux de chômage entre nos deux pays s'est accrue de 5 points et demi ; nous savons que la raison principale de cet écart considérable réside dans nos politiques macroéconomiques respectives. Quelle part de l'écart devrait cependant être aussi attribuée aux réformes structurelles de flexibilisation poursuivies au Royaume-Uni depuis vingt ans par opposition à la relative timidité française en ce domaine ? Rien du tout ? Un point ? Deux points de taux de chômage, peut-être ? L'économètre que je suis est dans l'incapacité de donner une réponse objective à cette question* ” (p. 212).

L'analyse des déterminants d'un chômage d'équilibre dû aux rigidités du marché du travail résiste également mal aux tests empiriques. Dans une revue de littérature de quarante études portant sur l'élasticité de la demande de travail, l'OCDE reconnaissait elle-même à propos des effets d'une baisse du coût salarial que “ *les résultats sont particulièrement contradictoires (...) certains auteurs concluent à un effet négatif mais généralement limité (...) pour d'autres, les effets sont statistiquement non significatifs ou bien faiblement positifs* ”¹. Cette conclusion tranche pour le moins avec le point de vue longtemps développé par l'OCDE.

Contrairement à une croyance répandue, nous avons montré qu'il n'existe aucune étude sérieuse ayant réussi à démontrer *a-posteriori* que le chômage était dû aux prétendues rigidités du marché du travail : ni à un système d'indemnisation chômage trop désincitatif à la recherche d'emploi, ni à un coût du travail excessif².

En troisième lieu, quand bien même l'incitation des chômeurs à la reprise d'emploi et les politiques de réduction du coût du travail non-qualifié atteindraient leur cible, ce qui reste à démontrer, cet objectif n'en pose pas moins un problème de choix fondamental de politique industrielle. Le risque est en effet d'enfermer l'économie dans une “ *trappe à basse productivité* ”³. *A contrario*, développer des activités à forte valeur ajoutée contribuerait à accroître les gains de productivité et la croissance potentielle de l'économie. Cet autre choix permettrait au final d'aborder l'enjeu du développement de l'emploi qualifié, notamment à travers le thème de la réduction de la durée collective du travail, tandis que des mesures ciblées permettraient de remettre le pied à l'étrier de ceux qui sont situés en queue de file d'attente. Le rapport Pisani-Ferry reconnaît bien cet impératif de développement

¹ OCDE, *Perspectives de l'emploi*, 1998.

² Ceci ne signifie pas que, sectoriellement ou localement, des entreprises ne soient pas confrontées à un problème de coût du travail. Aussi, la réflexion pourrait-elle s'orienter vers la recherche de dispositifs qui puissent moduler les aides compte tenu de l'hétérogénéité des situations comptables des entreprises et de leurs stratégies à l'égard de l'emploi.

³ Pierre Concialdi, Coût de la main d'œuvre et protection sociale : une perspective internationale, *Sociétés et représentations*, hors série, Protection sociale : quelle réforme ?, 1999, p. 49-63.

l'investissement dans l'innovation et dans l'emploi qualifié, catégorie où prévaudrait une pénurie de main d'œuvre (ce qui reste toutefois à prouver compte tenu du déclassement des diplômés mis en exergue par l'étude de Jérôme Gautié et Emmanuelle Nauze-Fichet⁴ figurant en annexe du rapport Pisani-Ferry). Les solutions structurelles préconisées ne permettent pas de répondre à cette préoccupation. Il invite certes à développer la formation, mais privilégie en fait le développement de l'emploi non-qualifié et l'incitation des pauvres à les accepter.

Il est finalement paradoxal que nombre d'économistes comme Pisani-Ferry qui se présentent comme des héritiers keynésiens continuent de mettre le chômage sur le compte des "rigidités du marché du travail" là où Keynes, pourtant loin d'être un homme de gauche, mettait l'accent sur les nuisances du pouvoir de la finance. L'auteur de Cambridge ne définissait-il pas le chômage de masse comme du chômage involontaire, dû au fait que les chômeurs acceptent précisément une rémunération plus faible mais ne trouvent pas d'employeurs ayant intérêt à les embaucher ? Cette définition est bien contraire à celle sous-jacente aux problématiques du chômeur-roublard⁵. Elle met l'accent sur l'instabilité d'une croissance pilotée par la finance. La politique économique qui a dominé en Europe a consisté à stimuler "l'offre" (comme y invite le rapport Pisani-Ferry), c'est-à-dire l'épargne sur les marchés financiers (allègement de l'impôt des classes qui épargnent, projet de loi sur l'épargne salariale, allègement de l'impôt sur les sociétés, refus d'augmenter les salaires). Mais les profits et l'épargne d'hier sont loin d'avoir engendré les investissements d'aujourd'hui et les emplois de demain, comme le reconnaît le rapport Pisani-Ferry lui-même en appelant au développement de l'innovation et des investissements de capacité. Au contraire, au lieu de stimuler l'investissement, les profits restaurés n'ont cessé d'alimenter une bulle spéculative dont l'éclatement menace aujourd'hui la croissance et le plein-emploi américains. Mais le rapport Pisani-Ferry se focalise intégralement sur les "rigidités du marché du travail", invitant à entériner un partage de la valeur ajoutée favorable aux actionnaires, dont la rationalité de court terme est censée présider à la politique industrielle de la France et de l'Europe.

⁴ J. Gautié, E. Nauze-Fichet, "Déclassement sur le marché du travail et retour à l'emploi", in J. Pisani-Ferry, *op. cit.*, p. 277-288.

⁵ Le terme est emprunté à Laurent Cordonnier, dont l'ouvrage met à nu le caractère idéologiquement conservateur des "nouvelles" théories du chômage. Voir L. Cordonnier, *Pas de pitié pour les gueux*, Liber-Raisons d'agir, 2000.

Chapitre 5 : L'impôt négatif n'est pas une mesure progressiste

L'impôt négatif constitue une des mesures phares préconisée par le rapport Pisani-Ferry. Cette idée avait déjà été évoquée à diverses reprises dans plusieurs rapports officiels⁶. Il ne s'agit donc pas véritablement d'une nouveauté. Le débat sur cette mesure, réclamée de longue date par le patronat, a pris cependant une curieuse tournure⁷. Il y aurait ainsi, d'un côté, les experts et décideurs responsables, modernes, intelligents, qui auraient enfin compris les vertus de cette mesure et, de l'autre ... tous les autres, irréductibles défenseurs d'un monde archaïque, englués dans les illusions du passé. Cette caricature de débat que les partisans de l'impôt négatif se sont plus à proposer aux citoyens n'est pas digne d'une démocratie. Un projet qui se traduira à terme par une dépense de 25 milliards de francs nécessite certainement, loin des anathèmes et des qualificatifs, un débat plus serein et mieux informé. Concrètement, puisqu'il faut faire preuve de réalisme, que peut-on attendre de la prime pour l'emploi ? Voilà la question qui aurait du retenir l'attention.

1. Le débat sur les “trappes à inactivité”

Le débat sur l'impôt négatif est parti de la question des “trappes à inactivité” (ou “trappes à pauvreté”). Ce terme désigne l'idée selon laquelle l'octroi de prestations sociales, même d'un niveau insuffisant pour couvrir de façon adéquate les besoins élémentaires des allocataires, les enfermerait dans une “trappe à pauvreté” dans la mesure où ces personnes n'auraient pas - ou peu - d'intérêt financier à la reprise d'un emploi en raison d'un écart trop faible entre le revenu minimum garanti et leur salaire. Sur cette question, le rapport Pisani-Ferry se fait l'écho de deux contrevérités fréquemment répandues.

Première contrevérité : pour un Rmiste, la reprise d'emploi “*procure un gain pécuniaire effectif extrêmement faible, et peut même occasionner une perte de revenu*” (page 128). Ceci est faux. Comme dans les études critiquables de Laroque et Salanié, le rapport Pisani-Ferry néglige de prendre en compte les effets des mécanismes conjoncturels qui favorisent, sur le seul plan financier, la reprise d'emploi, notamment à travers le dispositif dit d'intéressement mis en place dès la création du RMI et qui a été revu par la loi d'orientation du 29 juillet 1998 relative à la lutte contre les exclusions et étendu aux bénéficiaires de l'API et de l'allocation veuvage. Compte tenu de l'ensemble de ces mécanismes, durant la première année qui suit la reprise d'emploi le niveau de vie des allocataires du RMI connaît une progression importante : il fait plus que doubler dans 85 % des cas lorsque l'emploi repris est un temps plein au SMIC et, pour un demi SMIC, le gain reste supérieur à 50 % dans 80 % des cas⁸. Ce n'est qu'après l'épuisement de ces mécanismes temporaires qu'un emploi à mi-temps au SMIC ne procure qu'un faible gain pécuniaire.

Ce n'est donc pas la reprise d'emploi qui est pénalisée. C'est l'enfermement dans des emplois à bas salaires qui est, sur le plan monétaire, décourageant. La question de fond qui est soulevée par ce débat n'est donc pas celle de l'existence d'une garantie de revenu minimum, mais celle des normes d'emploi et de salaires. Dire que le gain lié à la reprise d'emploi est faible ou négatif, c'est considérer implicitement qu'il est normal que des salariés occupent de façon permanente, structurelle, des emplois dégradés à faible salaire.

En outre, le regard porté par Pisani-Ferry ou Laroque sur ce qui représente un gain “faible” est particulièrement éclairant sur leur méconnaissance de la réalité de la vie de nos concitoyens les plus pauvres. Penser que 1 000 F par mois représente un gain “faible” pour des ménages vivant en dessous du seuil de pauvreté, c'est oublier que

⁶ Le débat sur l'impôt négatif n'est pas nouveau. Cette mesure avait déjà été préconisée en France par Lionel Stoleru, dans son livre *Vaincre la pauvreté dans les pays riches*, paru...en 1977. Elle a été reprise par un ancien conseiller de Michel Rocard, Roger Godino, dans son livre sur *Les sept piliers de la réforme* (19..). La fondation Saint-Simon a ensuite publié une note en février 1999 (“Pour une réforme du RMI”, *Notes de la fondation Saint-Simon*, n°104) où Roger Godino exposait la même idée. Plusieurs rapports officiels ont relayé cette idée. L'ex CSERC l'a reprise dans deux de ses rapports publiés en octobre 1997 (*Les minima sociaux : entre protection et insertion*). et en mai 1999 (*Le salaire minimum*). Deux rapports du Conseil d'analyse économique publiés en 1998 (*Fiscalité et redistribution*) et 1999 (*L'architecture des prélèvements en France*) ont pris position en faveur d'une telle mesure. Le rapport Belorgey (*Minima sociaux, revenus d'activité, précarité*) publié en mai 2000 et le *Rapport sur les perspectives de la France* rendu public par le Commissariat général du Plan en juillet 2000 préconisaient de mettre en oeuvre des formules proches de l'impôt négatif.

⁷ Ainsi, un partisan de l'impôt négatif (Olivier Blanchard, *Libération* du 8 janvier) traite ses contradictoires “*d'ignorants et d'irresponsables*” tandis que Michel Rocard fustige leur “*effarante stupidité*” (*Le Monde* du 12 jan). Plus nuancé, Alain Lebaube nous dit qu'il s'agit d'une mesure moderne (“qui écarte les archaïsmes”), courageuse (“elle ose briser un tabou”), pragmatique et non idéologique (*Le Monde* du 1^{er} février).

⁸ Ces résultats concernent les situations les plus défavorables, celles où la reprise d'activité s'effectue à travers un emploi non aidé. Dans le cas d'un CES, l'intéressement se maintient durant toute la durée du contrat et, pour les chômeurs de longue durée, il n'est pas limité dans le temps.

ces 1 000 F vont permettre de satisfaire des besoins élémentaires (nourriture, logement, habillement) dont l'utilité est très importante. Il est vrai que lorsqu'on gagne plus de 30 000 F par mois, 1 000 F ne semble pas faire une énorme différence.

Il est tout aussi erroné d'affirmer - et c'est la deuxième contre vérité du rapport Pisani-Ferry - que le RMI " a créé des trappes à inactivité ". Au moment de la création du RMI, cette question ne se posait pas, ou pas dans les mêmes termes, car la norme de l'emploi à temps plein était encore largement dominante. C'est avec l'encouragement au temps partiel, à partir de 1992, et le développement des emplois aidés à mi-temps, qu'est né le débat sur les trappes à inactivité. Les pouvoirs publics ont développé des politiques qui ont fourni aux employeurs tous les moyens d'abaisser la norme d'emploi en multipliant les bas salaires, ce dont ils ne se sont bien sûr pas privés. Depuis quinze ans, la proportion de bas salaires a considérablement augmenté et la part des très bas salaires a doublé⁹. Ce qui a fini par installer dans le débat la question des " trappes à inactivité ".

Et pourtant, constate le rapport Pisani-Ferry, des Rmistes travaillent. Ainsi, écrit-il, " nombreuses sont les personnes qui travaillent ou qui recherchent un emploi alors que leur intérêt pécuniaire direct serait de ne pas le faire " (page 129). Et le rapport reconnaît qu'il ne faut pas confondre " incitations et comportements effectifs " (page 130), citant à l'appui de ce constat le résultat d'une étude de l'INSEE. Mais, nous dit-il, " un dispositif de transferts agit dans la durée " et " ses effets de long terme peuvent ainsi être sensiblement plus puissants que ses effets instantanés ". Conclusion : " il serait irresponsable que pour évaluer les effets des dispositifs de transferts sociaux, les pouvoirs publics se fondent sur l'hypothèse que les bénéficiaires de ces transferts ne finiront pas par tenir compte des signaux incitatifs qu'ils comportent ". (page 130).

Traduisons. Les Rmistes sont des êtres calculateurs pour qui la reprise d'emploi se limite principalement à un bilan financier. Mais leur agilité d'esprit n'est pas aussi développée que celle des technocrates qui nous gouvernent et ils ont pu, jusqu'à présent, " faire un mauvais calcul ". Lorsqu'ils auront réalisé que les petits boulots " ne paient pas ", ils ne voudront plus les prendre. Ils se retrouveront enfermés dans des trappes à inactivité.

Pisani-Ferry ainsi que les économistes libéraux agitent donc le spectre des effets désincitatifs " à long terme ", de même que d'autres (ou les mêmes) voudraient nous faire croire que, " à long terme ", l'abaissement des charges sociales sur les bas salaires serait une mesure efficace - presque une panacée - qui permettrait de créer des emplois au moindre coût. Dans les deux cas, c'est le refuge dans le long terme des modèles et des abstractions théoriques qui permet d'échapper à la confrontation avec la réalité.

Mais la réalité est têtue. Les études empiriques ne parviennent pas, en effet, à mettre en évidence des effets désincitatifs importants des systèmes de transferts. Résumant une série d'études consacrées à cette question, Atkinson, un des spécialistes reconnus de ces questions et par ailleurs membre du CAE, écrit : " Notre revue des évidences empiriques suggère que nombre des effets identifiés sont d'une faible ampleur. Peut-être plus important encore, il existe relativement peu de situations dans lesquelles un effet désincitatif a pu être clairement établi¹⁰ ". Par ailleurs, toutes les études sociologiques montrent que les allocataires du RMI et les chômeurs demandent avant tout un " vrai boulot ", c'est-à-dire un emploi à temps complet¹¹. Développer des discours qui insistent sur le caractère essentiellement potentiel et théorique des effets " désincitatifs " c'est d'abord refuser d'entendre la voix de ces millions de personnes privées d'emploi ou reléguées dans des " pseudo emplois " dont le nombre ne cesse de croître. Car l'emploi ce n'est pas seulement un salaire. C'est aussi un statut, une forme aujourd'hui nécessaire de l'identité sociale et personnelle, l'inactivité étant source de " désaffiliation " sociale. A condition toutefois que l'emploi ne soit pas ravalé au simple rang d'occupation ou d'activité.

Enfin, les enquêtes auprès des bénéficiaires des prestations sociales montrent bien que ce n'est pas tant l'insuffisante incitation au travail qui décourage parfois la reprise d'activité que la complexité du mode de calcul des prestations qui rend très discontinu le profil des versements. Or, le mécanisme du crédit d'impôt ne va pas améliorer la situation : un individu qui reprend un emploi en janvier 2001 percevra le crédit d'impôt correspondant en septembre 2002... Comment les libéraux peuvent-ils penser sérieusement que cette prime versée 18 mois après aura incité la personne à reprendre un emploi ?

2. Impôt négatif, offre de travail et employabilité

Les effets du crédit d'impôt sont tout aussi aléatoires. Toute formule de crédit d'impôt doit s'annuler à un certain niveau de revenu. En conséquence, les effets sur l'offre de travail sont à la fois positifs et négatifs.

⁹ Pierre Concialdi et Sophie Ponthieux (2000), " Bas salaires et travailleurs pauvres : une comparaison entre la France et les Etats-Unis ", *La Revue de l'IREs*, n°33.

¹⁰ A. B. Atkinson et G. V. Mogensen (1993), *Welfare and Work Incentives : A North European Perspective*, New-York, Clarendon, 1993.

¹¹ Lévy C. (coord.), *Minima sociaux et condition salariale*, 2^{ème} rapport intermédiaire pour la commission européenne, DGXII, juin 2000.

Le rapport Pisani-Ferry reconnaît d'ailleurs à mots couverts ce constat lorsqu'il signale les effets ambigus du crédit d'impôt qui " favorise le retour à l'emploi, mais aussi, au sein de ménages à deux revenus, le passage au temps partiel ou à l'inactivité " (page 137). Le commentaire des études empiriques américaines reste cependant très allusif même s'il devient plus tranché dans la partie conclusive du rapport¹². Pourtant les évaluations qui ont été menées dans ce pays sont claires : toutes les études montrent que l'impact de ce dispositif sur l'offre globale de travail a été quasiment nul aux Etats-Unis. Les évaluations, lorsqu'elles sont présentées en millions d'heures de travail, peuvent donner l'illusion d'effets importants sur l'offre de travail. Mais une simple règle de trois montre qu'en termes d'emplois en équivalents temps plein, l'effet net sur l'offre de travail est tout à fait marginal, inférieur à 0,5 pour mille du total de l'emploi, pour des montants de crédit d'impôt pourtant considérables et sans commune mesure avec ce qu'envisage le gouvernement, même lorsque son dispositif aura atteint dans deux ans sa pleine capacité.

L'effet majeur du crédit d'impôt sur l'offre de travail se réalise, en fait, à travers une certaine " redistribution " de l'emploi. Concrètement, les plus pauvres travailleraient un peu plus en reprenant de petits boulots, et les moins pauvres un peu moins, en se retirant définitivement ou partiellement du marché du travail. Ce dernier phénomène pénaliserait essentiellement les femmes vivant dans des ménages à deux revenus, alors même que le modèle du couple avec deux actifs est aujourd'hui devenu une norme sociale et que l'emploi est une revendication à laquelle aspirent les femmes en dépit des contraintes familiales qui pèsent sur elles¹³. Voilà donc une mesure qui va à l'encontre de la parité entre hommes et femmes dont le gouvernement voudrait se faire le chantre !

Si le fait de rendre plus supportables les emplois les plus mal payés ne permet pas d'accroître, globalement, l'offre de travail, peut-être faut-il encourager ce type d'emplois car il s'agirait d'un " marchepied " vers l'emploi stable pour les personnes les plus éloignées de l'emploi ? Car à travers l'impôt négatif, il y a aussi l'idée implicite que n'importe quel emploi vaut mieux que le chômage, dans la mesure où cela permet de préserver " l'employabilité ". Pourtant, cette idée n'est pas non plus en phase avec la réalité. Certes, 70 % des Rmistes retournent à l'emploi par le temps partiel. Mais ce n'est que la conséquence de leur position dégradée sur le marché du travail. Et rien ne montre que l'enchaînement de ces petits boulots permettrait d'accroître l'employabilité de ceux qui les prennent et de favoriser leur insertion dans des emplois stables. L'exemple des activités réduites, dispositif qui autorise le cumul d'un salaire et d'une allocation, tend même plutôt à montrer le contraire. Ces formules permettent bien évidemment aux salariés concernés d'accroître leurs ressources. Mais elles favorisent aussi le développement de ces formes d'emploi instables et mal rémunérés en encourageant des pratiques de gestion de la main-d'œuvre qui tirent avantage de ces dispositifs, contribuant à installer dans la durée des normes d'emploi dégradées, sans pour autant déboucher sur une insertion durable des salariés concernés sur le marché du travail¹⁴.

En outre, contrairement à une idée fréquemment répandue, ce n'est pas la durée du chômage qui fait perdre son " employabilité " ; c'est le travail effectué auparavant qui a pu détruire ses capacités à apprendre et à s'adapter. On s'enfoncé d'autant plus dans le chômage de longue durée que l'on a été confiné à des tâches sans sens au sein de l'entreprise dans laquelle on travaillait, comme en témoigne l'expérience de ces salariés licenciés se retrouvant soudain, à quarante ans, à la porte de leur usine, sans autre qualification qu'une expérience maison impossible à transférer dans un autre emploi.

3. Redistribution et lutte contre la pauvreté

Les plus honnêtes partisans de l'impôt négatif reconnaissent l'inconsistance du discours sur les " trappes à inactivité " ainsi que l'inefficacité de cette mesure pour accroître l'offre de travail. C'est pourquoi leur argument essentiel se situe au niveau de la lutte contre la pauvreté. Comment pourrait-on ainsi qualifier " de droite " une mesure qui redistribuerait, à terme, 25 milliards en direction des salariés les plus pauvres ? Soyons clairs. A l'évidence, à l'instant où est mis en place ce dispositif, tous les salariés concernés y gagnent. Mais il faut être à la fois myope et amnésique pour voir dans l'impôt négatif une mesure progressiste.

¹² Dans le dernier chapitre, le rapport évoque à propos du crédit d'impôt américain, " l'effet puissant sur les comportements d'activité " que ce dispositif pourrait avoir eu. (page 177).

¹³ Battagliola F. (1998), *Des débuts difficiles - Itinéraires de jeunes parents de milieux modestes*, CSU/IRESCO/CNRS.

¹⁴ Béraud M. (2000), " Des formes particulières d'emploi aux formes particulières de chômage : le cas des demandeurs qui excent des activités professionnelles réduites ", *Economies et sociétés*, série Economie du travail, n°4. Tuchsirer C. (2000), " L'impact de l'assurance-chômage sur les normes d'emploi et de salaire : l'inéluctable dérive vers les activités réduites ", *La Revue de l'IRE*, n°33, 2000/2.

Myope, d'abord, quant aux effets qu'un tel dispositif ne manquera pas de provoquer sur le marché du travail. Comment en effet soutenir que l'impôt négatif ne favorisera pas l'essor des bas salaires... alors qu'il s'agit précisément d'encourager et de rendre plus supportables pour les salariés ce type d'emplois ?

Myope aussi quant aux représentations qu'un tel dispositif risque de favoriser en réactivant le clivage séculaire entre les pauvres méritants et les pauvres non méritants. Avec une " prime à l'emploi ", les chômeurs risquent de se voir reprocher de ne pas vouloir accepter n'importe quelle activité, même de courte durée, surtout dans une période où fleurit le discours sur les pénuries d'emplois. Il suffit de se remémorer comment, en l'espace de quelques années, on est passé d'un consensus politique sur la création du RMI aux petites phrases sur la " culture de l'assistance " pour mesurer à quel point ce danger n'est pas qu'une vue de l'esprit.

Myope enfin sur l'évolution profonde de la négociation salariale que le crédit d'impôt ne manquera pas d'engendrer. D'une part, il est plus que probable que les employeurs prendront en compte dans les négociations avec leurs salariés le complément de revenu fourni par l'État : " vous demandez 50 F de plus, mais n'oubliez pas que vous avez un chèque de l'État... ". Il ne faut pas être grand clerc pour prévoir que l'impôt négatif modérera la hausse des salaires les plus bas. D'autre part, le crédit d'impôt introduit explicitement l'État dans la négociation salariale entre patrons et employés : toute hausse (ou baisse) de salaire entraînera une modification du montant du crédit d'impôt, qui amplifiera la décision de l'employeur (surtout en cas de perte d'emploi, cf. encadré). Enfin, cette mesure fait peser de grands risques sur le SMIC. Pourquoi maintenir un salaire minimum si l'Etat prend en charge une partie de la rémunération des salariés ? N'en doutons pas, cet argument sera soulevé par le MEDEF.

Amnésique aussi, car l'impôt négatif n'est qu'un palliatif destiné à combattre les symptômes les plus criants de la dégradation des conditions d'emploi. C'est le remède imaginé par un médecin qui a lui-même inoculé une maladie - le développement du temps partiel et des bas salaires - dont il voudrait aujourd'hui atténuer ou masquer les effets. Mais la lutte contre la pauvreté ne se résume pas à la distribution d'un chèque. Les dégâts sociaux accumulés depuis près de 20 ans sont considérables. Et les réparer supposerait de déployer et d'articuler des politiques publiques autrement plus ambitieuses en matière d'éducation et de formation, d'emploi, de santé, de logement, ...L'impôt négatif n'offre qu'une réponse minimale : c'est le prix de la bonne conscience que se donne aujourd'hui la société pour soulager la pauvreté.

4. Les non-dits du rapport Pisani-Ferry

Si l'on admet la thèse non démontrée des effets désincitatifs, que l'on récuse la possibilité d'augmenter le salaire minimum et les minima sociaux et que l'on s'interdit de développer des politiques permettant de restaurer des normes d'emploi convenables, alors sans doute n'est-il pas tout à fait faux de voir dans l'impôt négatif une des " moins mauvaises solutions " pour améliorer les conditions de vie des salariés les plus pauvres. Ces divers postulats ont fini par s'imposer dans le débat social comme des évidences alors que, pourtant, ils ne correspondent ni à des nécessités sociales - c'est le moins que l'on puisse dire - ni à des impératifs économiques. Et l'on ne peut qu'être consterné par le minimalisme de certains opposants à l'impôt négatif qui préconisaient d'augmenter le SMIC... tout en abaissant les charges sociales afin de ne pas peser sur le coût de la main-d'œuvre, accréditant ainsi l'idée que toute hausse des plus bas salaires serait désormais impossible.

De même, le débat sur l'impôt négatif a occulté la question de la nécessaire revalorisation des minima sociaux alors que le niveau des garanties minimales de revenu est extrêmement faible en France¹⁵. Ce constat est confirmé par les éléments de comparaison internationale disponibles¹⁶. Quelles que soient les configurations familiales, le revenu disponible garanti pour les personnes d'âge actif, après prise en compte des aides au logement, est supérieur dans une large majorité de pays à celui garanti en France par le RMI ou l'API. Et dans le cas des jeunes de moins de 25 ans, le constat est accablant. Parmi les pays qui accordent un revenu minimum, la France est un des rares pays de l'Union européenne qui exclut les jeunes du bénéfice de ce droit.

Tous les indicateurs disponibles convergent donc pour accréditer l'idée d'un très faible niveau des minima sociaux dans notre pays, d'où la nécessité de leur relèvement. D'autant que la hausse des minima sociaux constitue un des éléments d'une politique permettant le retour à des normes d'emploi et de salaire acceptables puisqu'elle permet aux allocataires de refuser des emplois qui ne leur permettent, tout simplement, pas de vivre. Refuser ce scénario c'est, comme cela a déjà été souligné, accepter que ce type d'emplois s'installe dans la durée, comme une composante " naturelle " du marché du travail.

¹⁵ CERC-Association (1997), *Les minima sociaux : 25 ans de transformations*, Les dossiers de CERC-Association, n°2.

¹⁶ Eardley T., Bradshaw J., Ditch J., Gough I. & Whiteford P., " Social Assistance in OECD Countries : Synthesis Report ", Department of Social Security, Research Report n°46, HMSO, Londres, 1996. Pour une synthèse en français, voir Jankéliowitch-Laval E. & Math A., " Revenus minima garantis et désincitation au travail : une comparaison internationale ", *Recherches et prévisions*, n°50-51, février 1998.

La seconde question de fond soulevée par le rapport Pisani-Ferry est celle du modèle de protection sociale que nous voulons pour l'avenir. L'histoire de la protection sociale montre en effet que son développement a accompagné, avec les institutions du marché du travail, l'élaboration d'un statut salarial et de normes d'emploi¹⁷. Avec l'impôt négatif, c'est tout le contraire. Il ne s'agit pas de construire de nouveaux droits sociaux qui viendraient s'ajouter aux garanties salariales, mais de suppléer un déficit de salaire. C'est un projet politique dévastateur pour l'ensemble des salariés. Mais ce débat sur l'avenir de notre système de protection sociale n'a pas été ouvertement posé par le rapport Pisani-Ferry. Il ne fait que transparaître à travers certains commentaires. Ainsi André Gauron souligne-t-il que le crédit d'impôt " *n'est qu'un pas dans une entreprise plus vaste de reconstruction de tout notre système de redistribution*"¹⁸. Pisani-Ferry lui-même justifie sa proposition d'impôt négatif par le fait que la tentative de mise sous condition de ressources des allocations familiales a avorté¹⁹. Et François Bourguignon, un des adeptes de l'impôt négatif qui a lui-même déjà préconisé cette piste à plusieurs reprises dans des rapports rédigés pour le Conseil d'analyse économique n'exclut pas l'idée que " *l'on englobe dans le crédit d'impôt des instruments comme le RMI ou les allocations familiales ... par souci de simplification* (sic)²⁰". On le voit, derrière la question de l'impôt négatif, c'est l'ensemble de notre protection sociale qui est en ligne de mire. Derrière un débat technique se cache un choix de société. L'impôt négatif vient simplement de le rendre plus visible en soulignant au crayon gras le nouveau visage d'une protection sociale qui ne serait plus que la simple béquille sociale du libéralisme économique.

La prime pour l'emploi et ses effets pervers

Le mécanisme de la PPE

La Prime pour l'emploi est ouverte à tous les ménages dont l'un au moins des individus perçoit un revenu d'activité inférieur à 1.4 SMIC et à condition que le revenu total du ménage ne dépasse une limite définie comme suit : 1.54 SMIC * le nombre d'adultes + 0.4 SMIC multiplié par le nombre d'enfants. Ainsi, un couple avec deux enfants aura droit à la PPE si un des conjoints touche 1 SMIC et l'autre 2.88 SMIC par mois.

Ensuite le calcul de la PPE se décompose en trois " primes " :

- une " prime à l'emploi " proprement dite, égale à 2.2 % (4.5 % en 2003) du salaire pour les revenus compris entre 0,3 et 1 SMIC, puis décroissante jusqu'à 1,4 SMIC ;
- une " prime de salaire unique ", qui correspond à une majoration fixe de 500 francs, versée lorsqu'un seul des deux conjoints exerce une activité professionnelle ;
- une " prime de famille " égale, dans le cas général, à 200 francs par personne à charge et à 400 francs pour les seuls premiers enfants à charge des personnes seules.

Les effets pervers de la PPE

Premier effet pervers : conçue pour " favoriser le retour à l'emploi ", la PPE revient à ce que **l'Etat sanctionne les personnes qui perdent leur emploi.**

Prenons un exemple simple et concret. Mr et Mme Dupont ont 2 enfants et occupent chacun un emploi payé au SMIC. En 2003 (lorsque la prime pour l'emploi atteindra son maximum), ils percevront une prime annuelle de 9 400 F. L'année suivante, M. Dupont est licencié par son entreprise, ce qui fait basculer le couple sous le seuil de pauvreté. Plutôt que d'aider cette famille en difficulté, l'État amplifie leur malheur car la prime pour l'emploi suite au licenciement passe de 9 400 F à 5 400 F.

La philosophie de la prime pour l'emploi est claire : si M. Dupont ne retrouve pas immédiatement un emploi, c'est qu'il reste au chômage volontairement et l'État doit le sanctionner financièrement. Sous le visage bonhomme de l'amélioration du pouvoir d'achat, cette mesure n'est que le triomphe des thèses les plus réactionnaires culpabilisant et pénalisant les bas salaires qui perdent leur emploi.

Le second effet pervers de la PPE est **l'enfermement de ses bénéficiaires dans des emplois à bas salaires.**

Les mécanismes de ristourne dégressive des cotisations patronales ont freiné la progression des salaires car une faible augmentation de salaire net nécessite une hausse du salaire brut très importante. Cette distorsion, plus inquiétante que de supposées trappes à inactivité, est dorénavant transposée à l'échelle des salaires, puisque la prime pour l'emploi va réduire le gain net d'une augmentation de salaire. Aussi un salarié payé au SMIC qui

¹⁷ Hatzfeld H. (1989), *Du paupérisme à la sécurité sociale 1850-1940*, PUF de Nancy. Polanyi K. (1983), *La grande transformation*, Gallimard, Paris.

¹⁸ *Le Monde* du 27 décembre 2000.

¹⁹ *Libération* du 8 janvier 2001.

²⁰ *L'expansion* du 18 janvier 2001.

bénéficie d'une augmentation de 100 francs par mois n'en touchera que 80 francs en raison la chute de sa prime annuelle. Il est curieux que le rapport Pisani-Ferry, si prolix lorsqu'il s'agit de traiter des incitations, ait occulté de tels effets.

Chapitre 6 : Le plein emploi... mais avec quels emplois ?

L'OCDE s'est depuis quelque temps rendue compte qu'elle ne pouvait continuer à proposer le "plein emploi" américain comme modèle indépassable : "l'emploi de qualité" est devenu une référence incontournable, et même le salaire minimum n'est plus dénoncé avec autant de vigueur qu'autrefois, tant il apparaît clairement qu'il est efficace pour limiter la dégradation de la norme d'emploi. Or, le moins qu'on puisse dire est que Pisani-Ferry ne se préoccupe guère de cette question de la qualité de l'emploi.

Banaliser le SMIC à mi-temps

Quelle est la place du temps partiel dans le plein emploi version Pisani-Ferry ? On sait que le développement des emplois à temps partiel contraint, à très bas salaire, a multiplié le nombre de salariés pauvres depuis dix ans. Dans ses projections, le rapport semble tabler sur une baisse de la demande de travail à temps partiel. Dans la perspective du retour au plein emploi, on peut escompter que les salariés à temps partiel malgré eux seront, en effet, plus à même de trouver chaussure à leur pied (en l'occurrence un temps plein). Mais simultanément, la mesure "phare" retenue, le crédit d'impôt, est conçue, dans le rapport, de manière à favoriser l'offre de travail à temps partiel²¹. L'avantage du crédit d'impôt, souligne-t-il, est qu'il s'agit d'une formule "davantage ciblée sur les situations où le gain induit par la reprise d'emploi est particulièrement faible (mi-temps pour un isolé, plein temps pour un ménage)" (p. 136). Bref, il s'agit de cesser d'"inciter les salariés à préférer l'inactivité à un poste à temps partiel" (p. 137). Les effets pervers de ce type de mesure sur le travail des femmes en couple sont pourtant bien connus : pour que leur ménage ait droit au crédit d'impôt, nombre de femmes seront tentées de rentrer à la maison. Ce à quoi Pisani-Ferry répond en supposant (fort bizarrement) que les ménages ne se rendront pas compte de l'incitation pour les femmes, ainsi créée, à se retirer du marché du travail.

Le rapport indique que "au moins pour les ménages monoparentaux, un crédit d'impôt ne ferait que restaurer une neutralité entre temps plein et temps partiel. La question est donc de savoir si cette neutralité est souhaitable, ou s'il convient que le système de prélèvements et de transferts signale clairement que la norme sociale reste le temps plein, et que celui-ci est donc privilégié" (p. 136). La question posée est, comme le note le rapport, "très générale" c'est-à-dire très fondamentale, puisqu'elle pose la question de la norme sociale de l'emploi de demain. Mais le rapport, censé pourtant définir la stratégie pour le plein emploi dans 10 ans, botte alors explicitement en touche. Les questions soulevées sous cet angle "renvoient à des enjeux de société bien plus vastes que ceux dont il est question ici" (p. 136). Qui a dit que l'économie néo-classique prétendait parler de tout et de n'importe quoi ? Elle sait se faire très modeste... quand ça l'arrange. Car si la "question générale" est évacuée, une question "très concrète", elle, est traitée : il faut inciter le Rmiste à reprendre un emploi à temps partiel en le rendant, via le crédit d'impôt, plus attractif²².

Qui veut poser les questions du plein-emploi à venir ne peut, comme le fait Pisani-Ferry, éluder le problème des normes sociales qui définissent les formes d'emploi légitimes. Au moins trois questions en découlent : la segmentation du marché du travail et les inégalités qu'elle engendre, la qualification sociale des emplois et les discriminations hommes/femmes.

La trappe à SMIC

En offrant comme principale perspective aux Rmistes, l'occupation d'emploi à temps partiel payé au Smic et rendu "supportable" par le crédit d'impôt, le rapport délimite un certain type de plein emploi : d'un côté, des travailleurs qualifiés à temps plein payant l'impôt sur le revenu ; de l'autre, des travailleurs non qualifiés à temps partiel percevant un chèque du fisc. Ce modèle renforce les risques de fracture sociale d'un double point de vue. En matière fiscale tout d'abord : comment éviter à terme, la "révolte fiscale" des couches moyennes sur le thème "nous ne voulons plus payer le chèque de ceux qui ne travaillent qu'à mi-temps".

Au niveau de l'emploi ensuite : l'emploi peu qualifié relève de moins en moins du droit commun, mais d'un statut largement dérogoatoire qui exonère le patronat de nombre de responsabilités notamment en matière salariale. Au niveau du Smic, le patronat est d'ores et déjà largement exonéré du versement du salaire indirect (les prestations sociales financées par les cotisations). Le crédit d'impôt renforce la tendance en déléguant à l'Etat, au nom de la "nécessaire compression des coûts de la main-d'oeuvre", la responsabilité de la hausse du revenu des Smicards.

²¹ Dans son commentaire annexé, J. M. Charpin indique, non sans raison, que "le cœur du débat concerne le temps partiel" dans ce rapport (p. 207).

²² Notons que, sans surprise, Pisani-Ferry abonde en faveur du PARE. Un soutien un peu maladroit cependant de son point de vue, puisqu'il est formulé en ces termes : "les aides personnalisées à la recherche d'emploi sont plus efficaces pour réduire la durée du chômage que le versement de prime au retour à l'emploi" (p. 163)... alors même que le crédit d'impôt n'est rien d'autre qu'une prime au retour à l'emploi à temps partiel.

Le doigt est mis dans un engrenage qui amène, inéluctablement, à remettre en cause les mécanismes actuels d'indexation du Smic (les complications multiples introduites par la loi Aubry sur les 35 h constituent à cet égard une opportunité majeure de " simplifier " cet imbroglio).

La dévalorisation des emplois pénibles

Les emplois à temps partiel sont massivement concentrés dans certains secteurs du tertiaire (le commerce, les hôtels-café-restaurant, etc.) où l'argument de la concurrence internationale ne joue que peu ou pas (par définition on ne choisit pas un restaurant ou d'acheter sa baguette en fonction du coût de la main-d'œuvre à Paris ou à Taiwan). Le problème porte donc sur la qualification sociale des emplois, c'est-à-dire sur la reconnaissance sociale qui leur est attribuée par la société. Quels niveaux relatifs de salaire doivent percevoir un serveur, un vendeur, un technicien de l'automobile, un instituteur, le PDG d'une grande entreprise ? N'en déplaise aux néo-classiques (pour lesquels c'est la productivité individuelle qui détermine le salaire y compris du PDG à un million de francs lourds par mois !), aucune règle " scientifique " ne détermine objectivement ce niveau. C'est le résultat d'une complexe construction sociale. Cette construction dépend notamment des règles que se fixe la société en matière de droit du travail et d'organisation de la concurrence...

Loin d'être neutre, le doublon formé par les " allègements " de cotisation sociale et le crédit d'impôt aboutira, de ce point de vue, à dévaloriser un peu plus certains emplois dans des secteurs qui sont déjà à la " traîne " en matière de droit du travail et de la concurrence. Une autre optique aurait consisté à prendre le problème " par le haut " : à entreprendre une vaste remise à plat de l'organisation sociale et concurrentielle de certains secteurs (commerce, gardiennage, bâtiment, etc.), afin les faire sortir de ce qui s'apparente trop souvent à une zone de non-droit, et à se donner les moyens (notamment en matière de renforcement des moyens de l'inspection du travail) de cette politique. Accessoirement, cela permettrait de réduire les difficultés de recrutement dont se plaignent ces secteurs...

Le germe de la discrimination sexuée

Massivement répandus au bas de l'échelle des salaires, les emplois à temps partiel ne sont pas neutres du point de vue des rapports sociaux de sexe. Pour l'essentiel, il s'agit d'emplois féminins. Le rapport traite à la légère la question pourtant très " concrète " de l'encouragement au " retour au foyer " (ou à temps partiel pour celles qui étaient à plein temps) porté par " l'impôt négatif ". Prendre le problème " par le haut ", à nouveau, c'est s'interroger sur les moyens dont doit se doter la société pour franchir une nouvelle frontière en matière d'égalité hommes/femmes. Au cours des trente dernières années, et en dépit de la " crise ", les femmes ont massivement investi le marché du travail. Sous l'effet d'une scolarisation sans cesse croissante, les inégalités de salaire et de qualifications se sont elles-mêmes légèrement réduites. Les inégalités n'en sont pas moins toujours prégnantes et toutes les études montrent que le temps partiel joue ici un rôle majeur. Qui dit temps partiel, dit moindre considération du travail effectué, moindre chance de promotion, etc. La notion même de temps partiel " souhaité " mérite ici d'être interrogée. Quelle part de contrainte sociale, à nouveau, intervient dans la réponse " non, je ne désire pas travailler plus " d'une femme à mi-temps qui doit se débrouiller entre tâches parentales et domestiques ? Le rapport ne se pose jamais ces trop vastes questions.

Nous pensons, au contraire, qu'il convient de se doter d'une véritable " boussole " en matière de norme d'emploi. Le temps plein, à 35 heures (et il faudrait bientôt passer à 32) : telle doit être la référence à laquelle tout salarié doit pouvoir prétendre. La réduction du temps de travail doit d'ailleurs rendre de moins en moins pertinente la distinction entre temps plein et temps partiel. Faire reculer le temps partiel subi suppose la mise en œuvre d'un vaste programme de construction et d'amélioration d'équipements (crèches, garderies, centres aérés, etc.). Cela suppose de conférer à une série de " nouveaux gisements d'emploi " (dans les services à l'enfance ou aux personnes âgées notamment) un statut et une reconnaissance sociale digne de ce nom. Ce qui nous éloigne nécessairement de l'obsession de l'abaissement du coût du travail, qui imprègne le rapport Pisani. L'Etat doit cesser de donner le mauvais exemple, en transformant les contrats aidés à temps partiel (les CES notamment), en temps plein. Cela suppose enfin d'envisager une taxation du travail à temps partiel (pour financer un fonds de développement de la réduction collective du temps de travail) et, à tout le moins, de taxer les heures dites complémentaires (heures travaillées au delà de l'horaire prévu au contrat, aujourd'hui non payées comme heures supplémentaires) qui font de la main-d'œuvre à temps partiel un volant ajustable et corvéable à moindre coût pour les entreprises. Pourquoi Pisani-Ferry, qui souhaite une " neutralité " entre temps plein et temps partiel, oublie-t-il cette question des heures complémentaires, qui empoisonne la vie quotidienne de milliers de femmes à temps partiel ?

Pour un Etat maigre ?

L'emploi public n'est pas mieux loti. Les difficultés de recrutement qui menacent le secteur privé, la nécessité de réduire les déficits publics, tout concourt à " adapter en conséquence la gestion publique ", " c'est-à-dire à la fois étaler les recrutements dans le temps, les effectuer à des niveaux de diplôme moins élevés (pour former ensuite) et recruter moins " (p. 152). On retrouve ici une curieuse version de la théorie de l'éviction, d'habitude utilisée par les libéraux pour dénoncer les déficits publics, dont le financement évincerait les emprunteurs privés.

Ici c'est le recrutement de la Fonction publique qui viendrait priver les entreprises de leur (trop) chère main-d'œuvre... La question de la pérennisation des emplois jeunes qui pose, à nouveau, celle de la qualification sociale des activités exercées et des emplois, n'est guère évoquée. Mais impossible de s'y tromper : Pisani-Ferry ne prise guère l'emploi public. L'objectif du rapport est “ *assez éloigné de celui de développement de nouveaux services collectifs* ” (p. 158), indique-t-il dans un doux euphémisme.

Quel emploi pour quel travail ?

Le rapport est étonnamment silencieux sur les transformations en cours et à venir des formes d'organisation des entreprises et du travail. Près de 200 pages (auxquelles s'ajoutent plus de 150 pages de commentaires et de compléments) d'un rapport consacré au plein emploi dans 10 ans, et rien sur le travail ! Les nouvelles formes d'organisation du travail ? La montée en puissance du pouvoir de la finance ? Les innovations technologiques ? Toutes ces dimensions qui engagent bien entendu le moyen et le long terme, sont évacuées. Quel sens donner à ce silence ?

Le rapport plaide “ *pour prendre davantage en compte les préoccupations relatives à l'offre dans le pilotage macroéconomique* ” (p. 98, cf. aussi p. 175). Mais de quelle politique de l'offre s'agit-il ? Traditionnellement, les économistes distinguent à ce niveau deux stratégies possibles. La stratégie *offensive* parie sur la recherche, les innovations technologiques, l'amélioration de la formation, de la qualification, des conditions d'emploi et de rémunération de la main-d'œuvre afin d'asseoir la compétitivité sur les gains de productivité, la compétitivité hors-coût, les économies de variété, l'existence de “ *rentes technologiques* ”, etc. L'Allemagne en combinant de hauts coûts salariaux unitaires et des excédents commerciaux records, a longtemps servi de référence en la matière. La stratégie *défensive*, à l'inverse, table sur la compression des coûts salariaux, *via* la remise en cause des “ *avantages acquis* ” de la main-d'œuvre (Smic, temps de travail, etc.), afin d'accroître la compétitivité-prix.

Comment se situe le rapport à cet égard ? Il évoque certes la nécessité, pour la France, de “ *compter [...] sur l'amélioration qualitative de son insertion internationale, la formation et la recherche, l'innovation et l'investissement* ” (p. 175). Mais cette phrase a tout du coup de chapeau rituel. Il n'est aucunement précisé quelles sont les réformes, ni *a fortiori* bien entendu les éventuelles dépenses budgétaires, à engager pour soutenir cette stratégie. La formation est ainsi une autre grande absente de ce rapport. Pire, on l'a dit, les projections de celui-ci sont en fait basées sur l'hypothèse d'un “ *arrêt du processus d'allongement de la durée des études* ”, de sorte que le “ *taux de scolarité des 15-19 ans et des 20-24 ans restent constants au cours de la prochaine décennie* ” (p. 231). Pourquoi ce choix de la stagnation en matière de formation initiale ? Le lecteur n'en saura pas plus. Le paragraphe obligé sur la stratégie de la qualité se conclut en fait par une seule et unique proposition concrète : ne pas taxer le capital²³ !

Ce qui vaut pour le capital vaut pour le “ *travail très qualifié* ” (p. 115). Pas de taxation accrue des stocks-options et autres formules de ce type, donc. La justification avancée ici par Pisani-Ferry mérite qu'on s'y arrête : il s'agit de la mobilité internationale de la main-d'œuvre très qualifiée “ *dont la sensibilité aux écarts de taxation est sans doute plus forte que ne le laissent attendre les mesures agrégées disponibles* ” (p. 115). On a bien lu : quand les études disponibles (Le Cacheux, 2000) ne confirment pas les résultats attendus par l'auteur, c'est qu'elle sont “ *sans doute* ” mal faites.

Largement centré sur l'absence d'incitation au travail qui serait provoquée par les minima sociaux et sur le chômage structurel qui en résulterait, le rapport a pour proposition centrale un crédit d'impôt explicitement conçu pour inciter à occuper un temps partiel payé au Smic. On est évidemment loin d'une quelconque stratégie offensive centrée sur le développement du travail *qualifié*.

Faut-il lutter contre la précarité ?

S'il élude quasiment toute réflexion sur le travail de demain, le rapport renvoie cependant de façon très évasive à une série de travaux (le rapport Supiot, 1999, et le rapport Bêlorgey, 2000) qui traitent cette question. Ces travaux invitent à refonder le droit du travail et de la protection sociale afin de construire des garanties pour la main-d'œuvre dans un contexte supposé irrémédiablement marqué par l'instabilité de l'emploi. On a soutenu par ailleurs (Castel, 1999; Ramaux, 2000) que, par delà leurs réelles bonnes intentions – reconstruire des garanties statutaires pour la main-d'œuvre qui y échappe -, ces travaux n'en comportaient pas moins le sérieux risque de lâcher la proie (le droit du travail structuré autour de l'emploi) pour l'ombre (un système de garanties, par-delà la stabilité emploi, aux contours souvent mal définis).

Plus fondamentalement, on peut juger extrêmement fragiles les arguments économiques qui les conduisent à considérer que l'instabilité de l'emploi est une réalité irréversible. Le développement de la précarité au cours des vingt dernières années est certes indéniable. Mais est-on vraiment sûr que ce type d'emploi instable soit le seul adapté aux exigences intrinsèques des nouveaux modèles productifs, alors que ceux-ci mettent aussi l'accent sur

²³ Selon Pisani-Ferry, le “ *rendement du capital* ” ne devant pas être entravé par une fiscalité dissuasive, la France doit “ *veiller à sa compétitivité fiscale* ” (p. 175).

l'efficacité économique des apprentissages collectifs, des apprentissages spécifiques (non transférables) à la firme, de la coopération et de la confiance, etc., soit autant d'éléments qui supposent, au contraire, une certaine durabilité d'emploi ?

Ces limites générales étant posées, ces travaux n'en comportent pas moins une série de propositions intéressantes. Ainsi le rapport Belorgey (2000) préconise-t-il, par exemple, de réintégrer dans le salariat (et dans les garanties qu'il offre) une partie des travailleurs indépendants²⁴, d'offrir aux salariés à temps partiel le bénéfice d'un droit au passage à temps plein²⁵ ou bien encore de donner un fondement juridique à la co-activité, ce qui aurait pour effet de renforcer les responsabilités de l'entreprise donneuse d'ordre à l'égard des salariés de l'entreprise sous-traitante (en matière d'hygiène et de sécurité, de rémunération, de droit au reclassement, etc.). Il suggère aussi de créer un système de bonus/malus dans le calcul des cotisations sociales lié au taux de rotation global de la main-d'œuvre au sein de l'entreprise (en tenant compte des utilisations saisonnières de CDD), ce qui inciterait à réduire le recours aux emplois précaires

Pisani-Ferry n'évoque aucune de ces propositions concrètes qui visent à replacer les stratégies de gestion des firmes sous l'influence de la régulation publique. Au sujet des emplois précaires, il note non sans raison que l'installation dans la durée de la reprise tend à réduire la proportion d'emplois précaires. Dans un premier temps la reprise de l'emploi s'est traduite par une nouvelle et très forte hausse de l'emploi précaire (CDD et intérim). Mais ce rythme de croissance de la précarité s'est, en effet, légèrement ralenti depuis quelques mois, en particulier pour les CDD. Ce phénomène s'explique aisément : dès lors que la croissance dure, les entreprises sont incitées, pour une série de raisons (climat social, nécessité de fidéliser la main-d'œuvre, crainte de subir des difficultés de recrutement, contraintes juridiques, etc.) à davantage proposer de CDI.

Le chômage est bien le plus puissant vecteur de dégradation des conditions d'emploi : sa régression ne peut *a priori* qu'améliorer le rapport de force en faveur des salariés. Le rapport note que néanmoins, la croissance ne saurait suffire pour réduire le recours aux emplois précaires. On ne peut, à nouveau, que partager ce constat. Reste cependant à en tirer des conclusions. La puissance publique ne doit-elle pas intervenir pour réduire la précarité dont Pisani-Ferry reconnaît, lui-même, qu'elle peut avoir un "*caractère pathologique*" (p. 60) ? En aucun cas répond-il. Après avoir indiqué, que les CDD, "*selon une première analyse*", peuvent être vus comme "*un moyen pour les entreprises de maintenir volontairement une partie de leurs salariés en situation de précarité*", il s'empresse de préciser que, "*selon la seconde, ils résultent de la nécessité dans laquelle sont les entreprises d'adapter leur flux de main-d'œuvre aux fluctuations de l'activité*", avant de conclure²⁶ que "*l'analyse des flux de main-d'œuvre conduit plutôt à accrédi-ter la seconde explication*" (p. 159).

Des rapports Supiot et Bélorgey, Pisani-Ferry ne retient finalement que leur propension à "naturaliser" à l'excès l'instabilité d'emploi et non les propositions progressistes de régulation de marché du travail qu'ils peuvent contenir. Cet "oubli" n'est pas anodin :

: il reflète la conviction typiquement libérale selon laquelle les firmes gèrent de la façon la plus rationnelle possible leur main-d'œuvre, et que le rôle de l'Etat n'est aucunement de chercher à les influencer en la matière, mais plutôt "d'inciter" (ou de faire pression sur) les salariés pour qu'ils s'adaptent aux exigences du système productif et du profit privé. C'est ainsi qu'il faut comprendre la cohérence des recommandations du rapport Pisani : du côté des entreprises mettre les 35 heures au placard, allonger à l'avenir la durée du travail (sur l'année et sur la vie), laisser la liberté de précariser l'emploi, réduire l'emploi public ; du côté des salariés, développer les "incitations au travail" (PARE, crédit d'impôt), favoriser le temps partiel. Le silence de Pisani-Ferry sur les questions du travail signifie clairement qu'elles ne sont pas du domaine de l'action publique pour l'emploi, mais du ressort exclusif des entreprises. Le Medef ne dit pas autre chose.

²⁴ Le rapport Bélorgey propose de retenir une présomption de travail salarié (là où la Loi Madelin posait naguère une présomption de travail indépendant), la création d'une entreprise indépendante n'étant acquise que sous *condition d'affectation d'un patrimoine* (capital financier, clientèle, enseigne, etc.). Si "*cette proposition était retenue, toute prestation de services faite par une personne qui n'a pas prouvé sa volonté de créer une entreprise par l'affectation d'un patrimoine devrait être considérée comme un contrat de travail*" (Bélorgey, 2000, p. 137).

²⁵ Le rapport Bélorgey précise que ce droit pourrait s'inspirer du droit néerlandais où l'employeur doit, en cas de refus, justifier du fait de ne pouvoir remplir l'obligation de passage à temps plein qui lui est demandée.

²⁶ Jean Pisani-Ferry s'appuie ici sur les conclusions de l'étude de D. Goux incluse en complément du rapport (pp. 305-312). Une étude qui s'appuie sur des arguments largement circulaires (du type si les entreprises recourent aux CDD c'est qu'elles ne peuvent faire autrement que recourir aux CDD... sans s'interroger sur les autres possibilités d'adaptation aux variations d'activité), pour en déduire que "*taxer les CDD, ce ne serait pas taxer un stock d'emplois particulier et favoriser les autres*" et, sur un ton plus grave encore, "*une telle taxe ne peut être neutre ni pour l'emploi total, ni pour la mobilité et les inégalités*" (p. 309). La précarité comme moyen d'augmenter l'emploi et de réduire les inégalités !

L'exemple danois : le retour à l'emploi stable

Le système danois d'indemnisation du chômage s'est sensiblement durci sous l'effet d'un chômage en nette progression dès le début des années quatre-vingt-dix. Toutefois, le marché du travail continue de reposer fondamentalement sur le binôme emploi stable/degré élevé de protection sociale.

La réforme introduite en 1994 modifie radicalement les conditions d'octroi des prestations de chômage. Avant cette date, chaque passage en emplois aidés réactivait les droits indemnitaires des chômeurs de sorte que ces derniers alternaient des périodes de chômage avec des périodes d'emploi sans pour autant rejoindre le marché régulier du travail. Une situation qui de fait rendait la période d'indemnisation quasi illimitée. La réforme de 1994 a donc visé à mettre un terme à ces formes de récurrence. Aujourd'hui, la période d'indemnisation du chômeur s'organise en deux temps. Au cours de la première année, le chômeur reçoit son allocation sans se voir imposer des devoirs particuliers. Dès la deuxième année, le chômeur entre alors dans une période d'activation prévue pour durer au maximum trois ans. Durant cette période, le maintien d'un droit à indemnisation est subordonné à de nouvelles obligations (formations, contrats aidés dans le secteur marchand et non marchand).

Au total, le chômeur est donc indemnisé sur quatre ans et le recours aux contrats aidés durant la période d'activation ne permet plus de réactiver les droits au régime d'assurance tandis qu'en France, chaque passage en emplois temporaires permet de capitaliser de nouveaux droits indemnitaires. L'objectif recherché est d'enclencher une dynamique d'intégration au marché du travail et non de favoriser des phénomènes de récurrence entre le marché activé et le retour au chômage indemnisé.

La réforme danoise a également été guidée par le souci d'éviter que la période d'activation ne vienne dégrader les normes d'emploi et de salaire en vigueur sur le marché du travail. Ainsi, la norme de salaire d'un emploi temporaire activé dans le secteur marchand est calée sur la norme conventionnelle de la branche ; dans le secteur non marchand, le bénéficiaire perçoit l'intégralité de ses indemnités de chômage, mais un ajustement s'opère par la durée du travail pour préserver le taux de salaire horaire en vigueur dans le secteur public.

Cette réforme législative a fait l'objet d'un large consensus social recevant l'assentiment de l'ensemble des partenaires sociaux. Elle repose sur un principe de droits et de devoirs étroitement imbriqués : droit pour le chômeur de disposer d'un revenu indemnitaire convenable sur une période suffisamment longue, mais droit assorti d'une obligation de reclassement par le biais d'un service public de l'emploi qui se doit à son tour d'accompagner le chômeur vers l'emploi stable en se réservant la possibilité d'obtenir une suspension de ses droits en cas de refus de participer aux programmes d'activation.

Chapitre 7: L'emploi et la répartition des gains de productivité

Parmi toutes les fables qui ont couru et courent encore sur la bonne politique à mener pour lutter contre le chômage, celle concernant une “ préférence française pour le chômage ”²⁷, dite encore du choix entre emploi et salaires, est l'une des plus connues. Elle a pour fondement l'idée qu'il est impossible de modifier le partage de la valeur ajoutée entre salaires et profits et que la seule répartition modifiable se situe au sein de la masse salariale. Le rapport Pisani-Ferry adopte le même postulat, aussi bien quand il recommande la modération du pouvoir d'achat salarial que lorsqu'il préconise d'ici quelques années d'augmenter de nouveau la durée du travail. Or des marges de manœuvre pour promouvoir l'emploi et restaurer le lien social peuvent et doivent être cherchées dans un partage plus équitable des gains de productivité. Et la réduction du temps de travail constitue une voie privilégiée à condition qu'elle soit considérée comme un processus permanent, parallèle à l'évolution de la productivité du travail.

40% pour les profits n'est pas une loi naturelle

Toutes les études montrent que, depuis deux décennies, le partage de la valeur ajoutée s'est fait au détriment des salaires et à l'avantage des profits²⁸. La réduction de la part salariale a été obtenue par deux moyens qui se confortent mutuellement: *primo*, l'augmentation du chômage qui tend à comprimer le nombre d'emplois salariés ou tout au moins à en ralentir la progression relativement au rythme de la croissance du PIB; *deuxio*, la stagnation du montant des salaires individuels, ou, dans le meilleur des cas, leur progression à un rythme inférieur à celui de la productivité du travail. En Europe, le coefficient de restitution des gains de productivité aux salariés (voir encadré) a été réduit de plus de moitié: de 0,75 pour la période 1961-1974 à 0,36 pour la période 1980-1998.²⁹ En France, la part de la masse salariale a perdu environ dix points de pourcentage dans le PIB, passant de près de 70% à moins de 60%. Alors que, de 1988 à 1998, la productivité du travail a progressé de 26%, le pouvoir d'achat salarié à structure constante n'a augmenté que de 1,6% dans les entreprises du secteur marchand.³⁰

Le rapport Pisani-Ferry confirme ce diagnostic, que ce soit pour la période des deux dernières décennies ou pour la période la plus récente qui a vu la croissance économique repartir plus vigoureusement. De 1981 à 1999, la part des marges des entreprises dans la valeur ajoutée, a connu une progression permanente hormis entre 1989 et 1993 (p. 141, graphique 25). La période récente pourrait amorcer un renversement de la situation puisque le rapport indique: “ de la mi-1997 à la mi-2000, le pouvoir d'achat de la masse salariale a connu une vive progression sous l'effet combiné d'une forte croissance de l'emploi, d'une hausse des salaires individuels compatible avec la progression ralentie (mais sensiblement plus rapide qu'au cours des premières années quatre-vingt-dix) de la productivité par tête, et de l'allègement des cotisations sociales salariales induit par un basculement du prélèvement vers la CSG ” (p.39); cette progression fut de “ 3,5% par an du deuxième semestre 1997 au deuxième semestre 2000 ” (p.168). Mais le rapport Pisani-Ferry prend soin de recommander la modération salariale d'autant que la réduction du temps de travail (RTT) mise en place par la loi des 35 heures entraîne automatiquement une progression du taux horaire du SMIC qualifiée de “ choc salarial ” (p. 149).

Autrement dit, les ravages de vingt ans de libéralisme dans les têtes sont tels que ce qui devrait être considéré comme une norme minimale fait figure de miracle dont il faudrait presque craindre la répétition. Si la progression de la masse salariale se fixait désormais durablement au niveau de celle de la productivité, la part salariale dans la valeur ajoutée conserverait simplement le niveau que vingt ans d'austérité, de chômage et de précarisation lui ont donné et qui constituerait ainsi la nouvelle norme sociale. Or, qu'est ce qui autorise à affirmer qu'une part de 40% de la valeur ajoutée pour les profits constitue une loi de la nature? Le choix implicite du rapport Pisani-Ferry est de considérer que la norme imposée par la logique de la rentabilité financière au cours de la période passée est désormais intangible. C'était également le pari du rapport Charpin sur les retraites³¹ qu'avalise le rapport Pisani-Ferry. Or le financement de celles-ci par répartition, qui est largement basé sur des cotisations assises sur la masse salariale, ne posera de problèmes dans l'avenir que si et seulement si les salariés sont privés des gains de productivité qu'ils auront réalisés, c'est-à-dire si le partage inégal actuel est pérennisé.³²

²⁷ . D. Olivennes [1994], “ La préférence française pour le chômage ”, *Note de la Fondation Saint-Simon*, février.

²⁸ . Ou à l'avantage des hauts revenus et hauts salaires dans le cas particulier des Etats-Unis: les nombreuses créations d'emplois y ont été accompagnées d'une croissance forte des inégalités.

²⁹ . IRES [2000], *Les marchés du travail en Europe*, La Découverte, p. 24.

³⁰ . INSEE, *Tableaux de l'économie française, 1990 à 1999 et Insee première*, n° 687, décembre 1999.

³¹ . J.M. Charpin [2000], *L'avenir des retraites*, La Documentation française.

³² . Voir P. Khalfa, P.Y. Chanu (coord.) [2000], *Les retraites au péril du libéralisme*, Syllepse, 2^{ème} éd.; et Nikonoff J. [1999], *La comédie des fonds de pension*, Arléa.

Finalement, le rapport Pisani-Ferry s'inscrit à la fois dans une logique d'insoutenabilité écologique (voir infra), et dans une logique d'insoutenabilité sociale parce que l'accapement de la majeure partie des gains de productivité par le capital engendre inégalités accrues, exclusion, et, de plus, entretient une menace constante sur l'emploi dans la mesure où, les actionnaires étant assurés de gains futurs élevés, la spéculation sur les titres financiers peut continuer de plus belle.

La productivité : définitions

La productivité est un indicateur de l'efficacité de l'organisation productive dont l'utilisation appellent quelques précisions.

La productivité du travail se définit comme le rapport de la production et de la quantité de travail utilisée. Au numérateur, la production est mesurée par la valeur ajoutée brute dans une entreprise ou une branche durant une période donnée, ou, au niveau national, par le produit intérieur brut (PIB). Au dénominateur, la quantité de travail peut être exprimée en nombre d'emplois ou en nombre d'heures obtenu en multipliant le nombre d'emplois par la durée individuelle moyenne du travail : dans le premier cas, on parle de la productivité du travail par tête, et, dans le second, de la productivité horaire du travail. On peut passer de l'une à l'autre parce que la productivité horaire est égale au quotient de la productivité par tête par la durée individuelle du travail. Quand la durée individuelle du travail ne varie pas, la variation de la productivité par tête et celle de la productivité horaire sont égales. Au contraire, la diminution de la durée individuelle du travail crée un écart entre l'évolution de la productivité par tête et celle de la productivité horaire qui, avec ou sans croissance économique, donne la possibilité de créer des emplois.

La variation de la productivité du travail d'une période à l'autre se mesure par le rapport de la variation de la production et de la variation de la quantité du travail. Dans la mesure où la productivité du travail est le rapport entre le volume de la production et le volume de travail, il existe trois modalités de variation de la productivité, chacune d'elles pouvant être combinée avec les autres : variation relative du numérateur (c'est-à-dire hausse de la production relativement au volume de travail), variation relative du dénominateur (qui peut provenir d'une variation du nombre d'emplois ou d'une variation de la durée individuelle du travail). La productivité horaire du travail progresse si le volume de la production augmente plus vite que le nombre d'emplois pondéré par l'évolution de la durée individuelle du travail.

Un dernier mérite l'attention car il engendre souvent des malentendus dans la discussion sur la répartition des gains de productivité. Supposons que le revenu national engendré par la production se partage à raison de 3/5 pour les salaires et 2/5 pour les profits et que, dans la période suivante, la productivité du travail progresse d'un taux de 2%. Si les salaires augmentent de 2% (pour un emploi et une durée du travail inchangés), la part des salaires dans le revenu national reste constante à 3/5. Et les profits peuvent eux aussi augmenter de 2% et leur part de 2/5 restera inchangée. Si les salaires ou les profits progressent de plus de 2%, leur part s'élève et la part des autres régresse. Par exemple, supposons que les salaires n'augmentent que de 1% alors que la productivité a augmenté de 2%. On peut dire que ne leur sont restitués que la moitié des gains de productivité auxquels ils auraient droit pour simplement conserver leur part des 3/5 dans le revenu national. Leur part va donc reculer en deçà des 3/5 et celle des profits va augmenter au-delà des 2/5.

Enterrer la réduction du temps de travail ?

Dans le rapport Pisani-Ferry réapparaît l'idée selon laquelle la RTT constituerait un palliatif pour partager la pénurie d'emplois, à la rigueur acceptable lorsqu'on est incapable de promouvoir une croissance économique suffisante pour assurer le développement de l'emploi et diminuer le chômage, mais qu'il faut abandonner dès que la croissance repart sur une trajectoire plus dynamique. La rengaine sur le partage de la pénurie était l'une des plus entendues au milieu des années 90 dans la bouche de tous les opposants à la RTT, avant même que la loi sur les 35 heures ne fût mise en chantier. Elle était martelée par tous les porte-paroles du patronat, par les économistes libéraux les plus en vue et par certains théoriciens du social-libéralisme. Tous s'indignaient à l'époque d'un prétendu malthusianisme sous-jacent à la RTT et prenaient parti pour la deuxième branche de l'alternative entre la réduction du temps de travail et la flexibilisation du travail. De plus, apparaissait en filigrane une conception du travail tout à fait figée qui ne peut imaginer que le travail à *temps plein* puisse être réduit et qui fait de tout travail dont la durée est diminuée un travail à *temps partiel*.

Pisani-Ferry renoue sans sourciller avec ces billevesées : “ 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 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 l'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 reproduisent celui de la fin des années quatre-vingt-dix (p. 103-104).

Examinons cette argumentation. Premièrement, la RTT ne résulte effectivement pas d'une loi économique mais d'un choix collectif d'utiliser de cette manière les gains de productivité. Mais pourquoi y aurait-il une loi qui obligerait à l'augmentation continue de la durée du travail ? Si cette obligation existe, elle ne peut être qu'une obligation sociale imposée par le capitalisme. Deuxièmement, que représentent les arbitrages décentralisés que le rapport appelle de ses vœux ? Ni plus ni moins que les résultats des rapports de forces noués au plus près des entreprises par les salariés en face de leurs employeurs, rapports de forces le plus souvent défavorables aux salariés, par opposition aux négociations qui peuvent se dérouler par branches entières et avec un encadrement législatif.

Pour atteindre le plein emploi, le rapport Pisani-Ferry estime nécessaire une croissance annuelle d'au moins 3% en moyenne de 2001 à 2005 et d'au moins 2% au-delà, à condition que la productivité par tête du travail ne progresse pas plus que de 1,5% par an (p. 115). Or cette indication sur le rythme de la productivité par tête n'a aucun sens si elle est donnée sans dire ce qu'il advient de la durée individuelle du travail. En effet, la variation de la productivité par tête est le produit de la variation de la productivité horaire et de celle de la durée individuelle du travail (voir encadré). Autrement dit, une variation de 1,5% de la productivité par tête peut être le résultat d'une infinité de combinaisons entre la variation de la productivité horaire et celle de la durée individuelle du travail. Si, comme le recommande le rapport, la durée individuelle du travail ne baisse plus et si elle se stabilise au niveau actuel, la productivité horaire évoluera au même rythme que la productivité par tête pour un nombre d'emplois donné, et, à ce moment-là, il n'y a pas de raison que les gains de productivité en restent à un niveau aussi faible que 1,5% par an alors que la production croît à un rythme deux fois plus rapide. Les espoirs d'enrichissement de la croissance en emplois s'envoleront alors.

Pour qu'il en soit autrement, il faudrait que la variation de la durée individuelle du travail crée un écart important et pérenne entre les gains de productivité par tête et ceux de la productivité horaire. Sinon, on en est réduit à des incantations à une croissance économique forte. C'est d'ailleurs le parti pris par Pisani-Ferry qui préfère " *une croissance plus forte que riche en emplois* " (p. 173), mais en commettant une erreur de raisonnement. Il assimile la " *substitution entre hommes et heures* " à une incitation au ralentissement de la " *substitution du capital au travail* " (p. 173). Or, si la compensation de la RTT par l'augmentation du nombre d'emplois diminue la productivité par tête, cela ne signifie en rien un affaiblissement de l'efficacité du système productif car la productivité horaire du travail reste au même niveau – et c'est en fin de compte celle-là qui est l'indicateur décisif d'efficacité –. De plus, cela n'affecte en rien la possibilité d'accompagner la RTT d'une modernisation des équipements ; si Pisani-Ferry pense le contraire, c'est parce qu'il considère que la masse salariale ne peut pas progresser au rythme de la productivité horaire. Il est par contre évident que, si la masse salariale retrouve ce rythme, les profits feront de même, et donc, considérant que la part de l'investissement ne doit pas diminuer, c'est la part des profits servie aux actionnaires qui devra reculer. Une politique de gauche pourrait ne pourrait-elle oser différencier rentabilité financière et efficacité économique ? La reprise de la croissance depuis trois ans, les taux d'autofinancement excédant en moyenne les 100% depuis plus d'une décennie et les profits records engrangés par les principaux groupes industriels et financiers autorisent une progression du pouvoir d'achat salarial sans crainte pour la compétitivité des entreprises. Et le retard accumulé par ce pouvoir d'achat sur la progression de la productivité et de la production justifie pleinement un rattrapage qui ne peut passer, osons le dire après vingt ans d'austérité, que par la hausse des salaires, principalement en bas de la hiérarchie.

Si les gains de productivité ne peuvent être utilisés ni pour financer les futures retraites supplémentaires nécessaires avec le vieillissement démographique, ni pour réduire le temps de travail en vue d'accroître le temps libre et favoriser l'emploi, ni pour augmenter les salaires, ni pour financer de nouvelles dépenses collectives, alors à quoi doivent-ils être utilisés ? La réponse est immédiate : à augmenter les profits financiers. Et Monsieur Kessler vient de féliciter Monsieur Pisani-Ferry en lui disant que le MEDEF répétait cela depuis longtemps³³, ce qui est vrai.

La RTT exprime un choix de société, entre revenus et temps libre, mais aussi entre plein-emploi précaire et plein-emploi pour toutes et tous. Elle doit désormais, dans le cadre d'un développement humain qualitatif durable, devenir la variable d'ajustement, compte tenu de l'évolution de la productivité, de la démographie, des contraintes environnementales et de la croissance qualitativement maîtrisée de la production. Contrairement à ce que laissent croire tous ceux qui n'ont accepté la loi des 35 heures que du bout des lèvres – en dépit de son extrême pusillanimité –, les 35 heures ne sont pas une fin en soi ; elles ne sont qu'une étape vers la poursuite du

³³ . Propos rapportés dans *Le Monde*, 12 décembre.

mouvement continu de diminution de la durée du travail parallèle à l'augmentation de la productivité dont une part est utilisée pour véritablement alléger la peine des hommes.

Chapitre 8 : A propos des politiques macroéconomiques en Europe

De 1990 à 1996, la France a connu une croissance très faible : 1% l'an en moyenne. Celle-ci a fait passer le taux de chômage de 8,9% à 12,4% et la dette publique de 39 à 62% du PIB. Durant cette période, le déficit de croissance cumulé a atteint environ 8 points de PIB. Pourtant, cette période n'a enregistré aucun choc d'offre susceptible de provoquer ce ralentissement. La responsabilité de la politique macroéconomique est donc engagée : la faiblesse de la croissance en Europe durant cette période s'explique par le choix de consacrer les instruments de politique économique à respecter les critères de Maastricht, et non à soutenir ou à impulser la croissance.

Un diagnostic contradictoire

Pisani-Ferry attribue cette contre-performance à “ *un choc de demande négatif* ”, sous “ *l'effet conjugué d'une forte hausse des taux d'intérêt réels et de l'impact sur l'investissement des incertitudes affectant la construction monétaire européenne, puis sous celui d'importants ajustements budgétaires simultanés* ” (p. 23). Il reconnaît ainsi la responsabilité du processus engendré par le Traité de Maastricht, et souligne ainsi l'impact de la politique macroéconomique sur la croissance.

Plus loin, et de façon contradictoire, le rapport reprend la thèse selon laquelle l'embellie des années 88-89 aurait buté en France sur des contraintes d'offre. La preuve en serait l'accélération de l'inflation et des hausses de salaires au début des années 90. En fait, cette accélération est normale, compte tenu du surplus de croissance et de l'effet des variations du prix du pétrole. Le rapport reprend également la thèse du dérapage de la politique budgétaire pendant la période, en oubliant que la dette publique était stabilisée et qu'il était difficile de considérer qu'avec 8,5 % de taux de chômage la France se trouvait au plein-emploi, et qu'une politique restrictive était déjà nécessaire.

Pisani-Ferry reconnaît que les problèmes de coordination des politiques macroéconomiques ne sont pas résolus (p. 107). Ainsi en 2000, la BCE a relevé son taux d'intérêt alors même que certains pays (Allemagne, Italie, Pays-Bas) annonçaient des politiques budgétaires légèrement expansionnistes pour 2001. Il n'y a donc pas à l'échelle de l'Europe d'accord sur l'impulsion que doit donner la politique économique. Et pourtant Pisani-Ferry reprend sans esprit critique la thèse de la BCE selon laquelle la réduction du déficit structurel est encore nécessaire en Europe (p. 108).

Une dette publique nulle ?

Pour évaluer l'orientation de la politique budgétaire, il faut considérer les soldes publics structurels primaires, calculés hors charges d'intérêt et à situation conjoncturelle moyenne. Une hausse du déficit public due à une chute de l'activité ou à une hausse des taux d'intérêt ne peut en effet être considérée comme une action délibérée de soutien de l'activité économique. Or, les soldes structurels primaires sont aujourd'hui fortement positifs dans tous les pays d'Europe, ce qui veut dire que les politiques budgétaires sont restrictives.

Comme le taux d'intérêt de long terme est proche du taux de croissance, la dette publique diminue partout relativement au PIB. Peut-on aller plus vite et se fixer, comme le font la Commission et la BCE, l'objectif d'un solde public structurel neutre qui conduirait à long terme à une dette publique nulle ? Cette exigence est totalement irréalisable, et les pays devraient refuser une fois pour toutes d'être jugés à l'aune de ce critère. Le Pacte de Stabilité n'est pas un guide adéquat pour la politique budgétaire.

Les limites d'une politique de coordination économique

A un instant donné, chaque pays a ses préoccupations propres, ses besoins spécifiques de politiques budgétaires. En 2001, par exemple, certains pays ont besoin d'une certaine marge de manœuvre pour augmenter les dépenses publiques (Royaume-Uni), d'autres pour faire une grande réforme fiscale (Allemagne, Pays-Bas) ou une plus petite (France, Italie). Il est vain de penser que la Commission ou la BCE peut imposer une stratégie commune, décidée entre technocrates, sans tenir compte des préoccupations et des besoins des pays. Aussi, toute stratégie de coordination a-t-elle forcément ses limites.

De plus, l'hétérogénéité des systèmes de protection sociale, d'éducation, de santé, la place différente qu'occupent les services publics dans les différents pays de l'Union sont autant d'obstacles à la mise en place d'une stratégie économique unifiée. La Commission et les différents gouvernements semblent avoir choisi de résoudre ce problème en essayant de mener le plus rapidement possible une politique de déréglementation, de privatisation et de réduction des dépenses publiques pour imposer dans toute l'Europe un modèle libéral unique.

Quel rôle pour la BCE ?

Imaginons que début 2001, les prévisions soient de 2,5% d'inflation et de 2,5 % de croissance, donc moins qu'aujourd'hui. Que faire ? La BCE, qui a fixé arbitrairement un taux d'inflation maximum à 2%, voudra une

politique monétaire restrictive pour lutter contre l'inflation, les autorités nationales des politiques budgétaires expansionnistes pour soutenir l'activité, et ces politiques se nuiront mutuellement. La recette de Pisani-Ferry pour sortir de cette contradiction est simple : “ *c'est à la BCE qu'il convient de piloter la demande globale à l'échelle de la zone, et les gouvernements nationaux ne doivent par rapport à cette référence que procéder à des ajustements à la marge, en fonction de l'écart entre leur situation conjoncturelle et celle de la zone prise dans son ensemble* ” (p. 174).

Malheureusement, cette réponse n'est guère satisfaisante, et ceci pour trois raisons. Tout d'abord, il n'est pas démontré qu'il soit préférable que le pilotage global passe par la politique monétaire plutôt que par la politique budgétaire. En cas d'excès de demande par exemple, la politique de hausse des taux d'intérêt, qui frappe spécifiquement l'investissement, n'est pas la plus porteuse d'avenir.

Ensuite, en cas de forte baisse de la demande, il existe un plancher à la baisse des taux. Si pour passer d'un taux de croissance à 2% à un taux de croissance à 3%, une phase transitoire de tensions est nécessaire (pour inciter les entreprises à investir, les travailleurs à acquérir les nouvelles qualifications, il faut que des tensions soient apparues sur les marchés des biens et du travail) et qu'elle nécessite une inflation culminant transitoirement à 3 ou 4%, les Banquiers Centraux obsédés par le chiffre magique de 2% d'inflation s'y opposeront.

De plus, une étroite concertation est nécessaire pour que les politiques budgétaires n'influent pas sur le réglage global de la demande. Si la demande faiblit globalement, il faut que la BCE assure qu'elle va baisser le taux d'intérêt, donc que les politiques budgétaires peuvent rester neutres. S'il apparaît que les “ nouvelles technologies ” permettent d'augmenter la croissance potentielle, il faut que la BCE l'incorpore dans ses réactions. Si la demande ne faiblit que dans une partie de la zone, il faut définir chacun des choix de politique monétaire et budgétaires. Sont posées à la fois des questions d'organisation (qui fait quoi ?) et des questions d'arbitrage (que fait-on ?). Ces questions ne peuvent être résolues que si certains tabous sont levés (lien politique monétaire/inflation, dogme de l'équilibre budgétaire, négociation entre BCE et politiques budgétaires). Sinon le prochain ralentissement conjoncturel en Europe risque de donner lieu de nouveau à de grands écarts entre politique monétaire et politique budgétaire.

Enfin, est-il acceptable que le réglage conjoncturel de la zone euro soit confié à des Banquiers centraux, des spécialistes de la finance, coupés des peuples, indifférents au chômage ? Pisani-Ferry propose en réalité de confier à la BCE ce qui devrait être le résultat de choix politiques démocratiquement discutés.

Un second policy mix ?

Le rapport reprend l'opposition traditionnelle entre la politique conjoncturelle chargée de maintenir le niveau de la demande à celui correspondant au Nairu et la politique structurelle chargée de faire baisser celui-ci. Mais on l'a vu : le point délicat est d'une part de mesurer le Nairu, d'autre part de mettre en évidence ses déterminants. Le Nairu est le taux de chômage qui assure que le taux de croissance des salaires est égal à celui de la productivité du travail. Il est donc délicat à mesurer. Il y a quelques années la Direction de la Prévision de Bercy l'évaluait en France à plus de 12 % ; pourtant, le taux de chômage est descendu à 9 % sans la moindre trace de tensions inflationnistes. Il n'existe pas de travaux fiables, faisant l'objet d'un consensus, sur les déterminants du Nairu : dépend-il des taux de cotisations sociales, du taux d'intérêt, des prestations chômage, de la force des syndicats, de l'organisation des marchés ? L'exemple des Etats-Unis montre qu'une croissance plus vive permet de le faire baisser. Il n'y a donc pas indépendance entre la conjoncture et la structure.

Tout en la souhaitant, Pisani-Ferry est bien obligé de reconnaître que cette idée d'un débat entre BCE et gouvernements sur le niveau du Nairu est surréaliste. Comme le Nairu varie d'un pays à l'autre, il faudrait une négociation à 4 parties par pays (gouvernement, Banque centrale, syndicats et patronat) soit au minimum 46 délégations. Plaisante réunion, où la BCE baisserait son taux d'intérêt de 0,15 point contre la suppression du SMIC en France, de 0,05 point contre la privatisation des retraites en Finlande, etc. Même dans la logique de Pisani-Ferry, on voit mal l'intérêt d'une telle Tour de Babel. Après tout, les gouvernements disposent de la politique budgétaire pour gérer le niveau de la demande de chaque pays. Ils peuvent pratiquer des politiques vigoureuses et agir au niveau national contre les tensions inflationnistes spécifiques qui pourraient apparaître.

France : une croissance plus rapide ?

Selon le rapport Pisani-Ferry, la France devrait se donner comme objectif de croître plus rapidement que la moyenne de la zone euro. Dans les dix années à venir, ce n'est guère évident. La France a au départ le même taux de chômage que la moyenne (8,9% au lieu de 8,8% en novembre 2000), un taux d'activité similaire ; la croissance de sa productivité du travail est un peu plus faible (1,6% contre 1,8%) ; la croissance de sa population active potentielle serait un peu plus forte (0,2% contre -0,1% pour les dix prochaines années). La France est donc dans la moyenne, sauf à postuler qu'elle doit ambitionner un taux de chômage d'équilibre notablement plus faible que l'Italie ou l'Allemagne.

Il serait préférable que les pays rivalisent dans la vigueur de leur taux de croissance, plutôt que dans la faiblesse de leur taux d'inflation. Mais, selon Pisani-Ferry, une croissance plus rapide ne peut être obtenue par une politique macroéconomique plus expansionniste. Il propose donc que la France améliore sa compétitivité par des efforts de développement de son offre, tant en quantité qu'en qualité ; qu'elle veille à attirer les capitaux et les salariés les plus qualifiés. Ce raisonnement n'est pas sans danger. Si le but de la construction européenne est bien de réduire la concurrence fiscale entre pays européens, alors la stratégie macroéconomique doit se garder de la tentation du chacun pour soi où tous les pays tentent de croître au détriment de leurs partenaires, soit en réduisant ses salaires (stratégie que fait semblant de récuser Pisani-Ferry), soit en augmentant sa productivité à salaire donné (stratégie qu'il préconise).

Quelles politiques budgétaires et monétaires en Europe ?

Les Traités de Maastricht et d'Amsterdam n'ont pas organisé de façon précise la politique monétaire et les politiques budgétaires de la zone euro. Certains grands choix ont été effectués par les cercles dirigeants et imposés comme préalable à la poursuite de la construction européenne : l'indépendance de la Banque Centrale, l'affectation de la politique monétaire au contrôle de l'inflation, le Pacte de Stabilité qui vise à faire converger vers zéro les déficits publics. Mais ces choix ne sont pas satisfaisants : leur objectif essentiel est de rassurer les marchés financiers sur la politique qui sera suivie en Europe et non de garantir une croissance vigoureuse. Par ailleurs, ils n'indiquent pas concrètement comment les politiques économiques doivent réagir à la suite d'un choc donné, symétrique ou spécifique.

Même à ceux qui pensent que la priorité doit aller au soutien de l'investissement, l'utilisation de la politique monétaire a des fins conjoncturelles pose problème. Si la demande est vigoureuse, si des tensions apparaissent sur les marchés, il est nécessaire d'augmenter l'effort d'investissement pour accroître à terme des capacités de production, non de le frapper de façon spécifique en augmentant les taux d'intérêt. Il serait donc préférable que la Banque centrale se donne comme objectif de stabiliser le taux d'intérêt aux alentours du taux de croissance de l'économie, quitte à la réduire en cas de demande trop faible.

La politique monétaire européenne ne doit pas se préoccuper du taux de change entre le dollar et l'euro puisque cela soumettrait la politique monétaire à l'humeur des marchés. En tout état de cause, la politique monétaire ne doit pas se soucier de l'évolution d'un agrégat monétaire puisque la définition de la masse monétaire est arbitraire ; qu'il n'y a pas de liens ni théorique, ni empirique entre l'évolution de la masse monétaire et l'inflation ; que la masse monétaire peut augmenter dans des situations où une baisse du taux d'intérêt est nécessaire (hausse du taux d'épargne, par exemple) ou varier pour des chocs sans lien avec le niveau d'inflation ou d'activité (restructuration des portefeuilles).

C'est aux politiques budgétaires que doit revenir le rôle de réguler les conjonctures nationales, sachant que doivent être définis en commun des objectifs d'inflation et de solde extérieur. Les pays peuvent s'engager à pratiquer des politiques budgétaires restrictives si leur déficit courant est trop fort (mais ce peut être aussi leurs partenaires qui ont des politiques trop restrictives) ou si leur taux d'inflation est au dessus d'une certaine norme (mais celle-ci doit tenir compte des besoins de rattrapage des pays les moins avancés et de la situation conjoncturelle). En tout état de cause, le niveau de la dette publique ne doit pas être un objectif en soi, indépendamment du taux d'inflation ou du taux d'intérêt. Si un pays est en situation de demande insuffisante, alors que le taux d'intérêt est bas, il est absurde de lui demander de pratiquer une politique budgétaire plus restrictive. En tout état de cause, le choix entre dépenses publiques et privées pour des secteurs comme les retraites, la maladie ou l'éducation doit rester une question purement nationale et les organes communautaires ne doivent pas faire pression pour la privatisation de ces secteurs.

Début 2001, sept des douze pays de la zone euro sont encore en situation de chômage de masse, avec un taux de chômage moyen de 9%. Pour le faire baisser de 0,8 point par an et le ramener à 5% en 2005, il faudrait un taux de croissance supérieur d'un point au taux de croissance potentiel, soit 3,25 % par an au lieu de 2,25 %. Or, dans chacun de ces sept pays à chômage de masse, le taux de croissance des salaires réels est inférieur au taux de croissance de la productivité du travail, de telle sorte qu'il existe de la marge pour une politique expansionniste.

Faire baisser nettement le taux de chômage en augmentant le taux de croissance tendanciel peut entraîner à court terme des tensions accrues sur le marché du travail (certaines qualifications nécessaires ne sont pas immédiatement disponibles) et sur le marché des biens (les capacités de production nécessaires n'ont pas été construites durant la période de stagnation). En sens inverse, les coûts fixes peuvent être répercutés sur une masse plus grande de produits. Aussi, est-il possible que certaines tensions inflationnistes apparaissent à terme. Les combattre brutalement reviendrait à étouffer dans l'œuf toute reprise. Aussi, faut-il tenir compte du rythme de croissance pour évaluer le niveau d'inflation. En Europe, actuellement, malgré la vigueur de la reprise, le taux d'inflation sur 3 ans, 1999-2001, ne devrait être que de 1,9% et les pays les plus inflationnistes sont ceux qui connaissent la croissance la plus vive (Grèce, Irlande, Pays-Bas). L'inflation ne devrait donc pas être un sujet de préoccupation. Les rentrées fiscales supplémentaires liées à la croissance et les économies de prestations

chômage pourraient être utilisées (transitoirement, car il faudra financer les retraites...) à baisser les cotisations sociales, ce qui, joint aux gains de productivité du travail, conforterait la faiblesse de l'inflation et permettrait l'augmentation du pouvoir d'achat des salaires.

Si globalement la croissance de la zone euro atteint 4,7 % en 2001 (2,8 en volume, 1,8 en prix), des taux d'intérêt de l'ordre de 4,75 % pour le court terme, de 5 % pour le long terme apparaissent relativement neutres. Ils devraient toutefois être nettement abaissés si la croissance venait à fléchir.

En tout état de cause, la priorité essentielle de la politique économique pour les cinq ans à venir devrait être de conforter la croissance, ce qui inciterait les entreprises à investir et à s'endetter, les ménages à épargner moins, et permettrait d'enclencher un cercle vertueux où les effets d'une demande soutenue se combinerait à ceux d'une plus forte productivité.

Chapitre 9 : Croissance et emploi, pour quoi faire ?

Le développement de l'emploi et la résorption du chômage sont traditionnellement vus exclusivement à travers la problématique de la croissance économique. Or plusieurs éléments pèsent pour prendre des distances vis-à-vis de cette problématique et poser le problème de l'emploi non plus seulement en termes de niveau de richesses à produire mais davantage en termes de qualité de la production et de répartition des richesses produites, et, plus précisément, en termes de répartition des gains de productivité. Parce que la croissance risque à long terme de mettre en cause de façon irrémédiable les équilibres écologiques. Et parce que débattre démocratiquement de l'affectation des gains de productivité conduit à discuter des finalités de la production et du travail humain : la place du travail dans la société est au centre de la question de la transformation des rapports sociaux.

L'impasse de la croissance productiviste

Le développement économique capitaliste se heurte maintenant à des contraintes jusque-là ignorées ou sous-estimées : certaines ressources naturelles ne sont pas renouvelables et les pollutions de toutes sortes menacent les équilibres des écosystèmes. Or, trop souvent encore, ces contraintes ne sont pas intégrées dans la réflexion et l'action politiques. Au mieux, des préoccupations de développement soutenable ou durable³⁴ sont affichées, notamment sous la pression d'une opinion de plus en plus traumatisée par des crises du type de la vache folle ou de marées noires, mais sans qu'elles infléchissent véritablement l'ensemble des orientations économiques, que ce soit en matière de politique industrielle, de politique énergétique, de modèle agricole ou de mode de transports. Compte tenu de la gravité des problèmes environnementaux, l'enjeu est donc de définir et promouvoir dès maintenant une autre croissance que celle que la logique de la rentabilité impose.

L'échec de la conférence de l'ONU à La Haye en novembre 2000 sur les changements climatiques montre qu'il deviendra de plus en plus difficile de poursuivre une augmentation de la consommation d'énergie qui reste liée à la croissance économique, et, simultanément, de contenir le changement du climat.

Le risque d'épuisement de certaines ressources naturelles ne peut plus être considéré comme le symptôme d'une peur malthusienne. Appeler de ses vœux et promouvoir une croissance économique forte sans examiner les répercussions qu'elle peut avoir sur l'état de la planète ne peut que conduire dans l'impasse, tant pour les populations les plus démunies dans le monde actuellement que pour les générations futures.

Le rapport Pisani-Ferry ignore complètement les contraintes écologiques. A aucun moment, il n'évoque la nécessité de reconsidérer l'objectif du plein emploi dans une perspective de croissance *économique* et qualitativement supérieure. La croissance "soutenable" et "durable", (p. 79 et 105) – sous entendu sans inflation – dont parle le rapport n'a rien à voir avec son caractère socialement ou écologiquement supportable à long terme, mais traduit le souhait qu'elle dure simplement le plus longtemps possible. Une telle conception ne peut que contribuer à délégitimer davantage la notion même de développement économique dont les dégâts se révèlent de plus en plus dévastateurs parce que la hausse de la productivité du travail n'est envisagée que pour perpétuer indéfiniment l'augmentation de la production, à partir d'une conception du progrès assimilé à la hausse de la consommation, bien entendu marchande.

La place du travail dans la société est un choix politique

Le débat sur la fin du travail et la fin du travail salarié qui a occupé le devant de la scène littéraire et médiatique pendant une décennie, est aujourd'hui heureusement dépassé et la question du plein emploi est à nouveau au centre du débat public.

Le problème de l'emploi n'est pas principalement technique. Il est politique. Pour deux raisons. D'abord, parce que la décision d'affecter à telle ou telle priorité les gains de productivité relève d'un choix collectif qui ne devrait être tranché que par un débat démocratique et, en aucun cas, soumis à la seule logique de la rentabilité et laissé à l'arbitraire du marché. Le problème est politique également parce que fixer le plein emploi comme objectif est révélateur d'une certaine conception du travail, de sa place dans la société, de la répartition des richesses et du mode de développement dans lequel elles sont produites, En bref, l'objectif du plein emploi n'est pas séparable des questions des finalités du travail, des finalités de la production, et donc des rapports sociaux à transformer.

Un plein emploi de qualité doit correspondre à des emplois à temps plein, et, tout autant, à des emplois conformes aux aptitudes, compétences et désirs des salariés. Ce qui implique qu'ils puissent obtenir la formation correspondant à leur choix. Ce sont là des droits qui font partie d'une citoyenneté à part entière.

³⁴ . Sur le concept de soutenabilité, voir J.M. Harribey [1997], *L'économie économe, Le développement soutenable par la réduction du temps de travail*, L'Harmattan ; et [1998], *Le développement soutenable*, Economica.

En ce qui concerne les rapports entre l'activité marchande et l'activité non marchande, le libéralisme et, plus encore, le social-libéralisme se trouvent confrontés à une contradiction : parce qu'ils considèrent l'activité marchande comme la seule productive et l'activité non marchande comme parasitaire, l'emploi dans la première a seul une légitimité. Or celui-ci étant soumis à la contrainte de la rentabilité du capital, il est, au gré de cette dernière, sujet à contractions périodiques qui provoquent un accroissement des coûts sociaux dont la prise en charge exige des prélèvements obligatoires supérieurs.

L'improductivité des activités non marchandes, le gaspillage représenté par les services collectifs font partie de ces mythes dont le libéralisme a fait son miel au cours des dernières années. L'activité publique ne produit certes pas de valeur marchande ni de profit appropriable, mais elle produit des valeurs d'usage, c'est-à-dire de la richesse utile socialement.

La réhabilitation des services non marchands ainsi que des services publics ayant un caractère marchand, que ce soit à l'échelle des Etats ou à l'échelon local, est donc un élément essentiel de la promotion de l'emploi et de l'atteinte de l'objectif de plein emploi. Parce que le développement de la santé, de l'éducation, de la culture, de transports collectifs, etc., contribue à une amélioration décisive du bien-être des populations qui ne se réduit pas à une évaluation marchande. Et aussi parce que la sauvegarde et l'extension de ces services sont des moyens en faveur d'une plus grande solidarité et d'une cohésion sociale renforcée. L'élargissement des rapports non marchands est un pas vers la transformation des rapports sociaux.

Non seulement nous sommes favorables au développement vigoureux du secteur non-marchand, public ou associatif; mais au sein du secteur marchand, nous souhaitons le développement de formes de production et de modes de travail plus démocratiques, plus respectueux des personnes et des communautés. L'économie solidaire, les entreprises autogérées et coopératives, les mutuelles démocratiquement administrées, les entreprises d'insertion devraient être plus activement soutenues et promues par les politiques publiques, nationales et territoriales. Un projet véritablement de gauche ne saurait se résigner à la monopolisation de l'activité économique marchande par des groupes capitalistes de plus en plus puissants et concentrés, de plus en plus soumis à la seule loi des actionnaires, de moins en moins responsables devant la société. A délaissé totalement ce terrain de l'émancipation sociale dans et par le travail, le social-libéralisme rompt avec la tradition émancipatrice du mouvement ouvrier et social, il se place au rang de simple auxiliaire du capital financier afin de l'aider à gérer au mieux les conséquences sociales de son hégémonie sans partage et de la marchandisation croissante des relations humaines. Ce n'est pas notre ambition pour la société de demain : la perspective du plein-emploi doit être aussi un projet politique de libération du travail.

Conclusion

Le rapport Pisani-Ferry a relancé le débat sur les politiques économiques et sociales. C'est son mérite essentiel. Cependant, ce débat est resté pour le moment enfermé dans les présupposés très contestables sur lesquels repose le rapport Pisani-Ferry.

Le premier présupposé est celui qui lie étroitement coût du travail et emploi. Tout le rapport Pisani-Ferry est traversé de part en part par l'idée qu'il faut continuer à faire baisser le coût du travail pour promouvoir l'emploi. Pourtant, malgré les sommes colossales engagées à cet effet depuis près de dix ans par le budget de l'Etat, aucune étude empirique n'a démontré que les baisses de cotisations sociales ont eu des effets positifs sur le volume de l'emploi.

Le second est celui d'une séparation stricte entre l'économique et le social. Aux entreprises de contribuer à la croissance en maximisant leurs profits, à l'Etat de panser les plaies infligées au tissu social par les orientations des entreprises. Dans cette conception, toute régulation du marché du travail ne peut être qu'assimilée à des rigidités qu'il faut éradiquer au plus vite faute d'être dans l'incapacité de s'attaquer au "chômage structurel". Que cette dernière notion soit assez vide de sens et que là aussi il soit impossible de faire la démonstration qu'un accroissement de la flexibilité du travail se traduise par des créations d'emplois, Pisani-Ferry n'en a cure.

Le troisième présupposé touche au partage de la valeur ajoutée entre salaires et profits. La part des salaires a continué à baisser en 2000 prolongeant ainsi le mouvement de la décennie précédente. Pisani-Ferry n'en dit pas un mot et continue même de préconiser la poursuite de la modération salariale. Est-il acceptable d'entériner pour l'avenir la baisse considérable (environ 10 points) de la part des salaires dans la richesse créée subie au cours des vingt dernières années, alors que dans le même temps la productivité du travail augmentait de plus de 50 % ?

Ses propositions sont dans le droit fil de ces présupposés. Il faut continuer à faire baisser le coût du travail, en accroître la flexibilité et en augmenter pour l'avenir la durée. Ces mesures sont présentées comme des conditions pour faire baisser le chômage et éviter les pénuries de main-d'oeuvre par une offre de travail adéquate afin que la croissance puisse se poursuivre. Cette analyse est pourtant totalement erronée.

Hormis certains secteurs aux conditions d'emploi particulièrement pénibles et mal rémunérées, les pénuries de main-d'oeuvre relèvent pour l'essentiel du phantasme patronal. Pisani-Ferry fait d'ailleurs un tour de passe-passe en essayant de démontrer leur existence à l'aide de la "courbe de Beveridge". En effet, alors que celle-ci devrait présenter sur l'axe vertical les offres d'emploi non satisfaites, y apparaît le pourcentage d'employeurs affirmant avoir des difficultés de recrutement. Pisani-Ferry est de plus obligé de reconnaître que, si les patrons disent avoir des difficultés de recrutement, c'est qu'*"après une période de fort chômage, les entreprises ont perdu l'habitude d'un marché du travail normalement tendu"*. Il ne tire pourtant aucune conclusion de ce constat. Comment d'ailleurs affirmer qu'il existe des tensions sur l'offre de travail alors même que les salaires continuent à croître moins vite que la productivité et que les entreprises continuent à recruter des jeunes diplômés pour des postes sous qualifiés ?

La croissance a eu comme moteur principal les exportations (grâce à la faiblesse de l'Euro) et la demande salariale. C'est celle-ci qui est à l'origine du renouveau actuel de l'investissement. Le nombre plus important que prévu de création d'emplois est dû à la conjonction d'une croissance non anticipée par les entreprises et de la mise en place des 35 heures. Continuer à entretenir une demande forte et à baisser le temps de travail est donc décisif si l'on veut voir la croissance se poursuivre et le chômage décroître.

L'appréhension du cadre européen par Pisani-Ferry n'est pas plus satisfaisante. Il reconnaît certes que le processus qui a mené à la création de l'Euro a créé "un choc de demande négatif" qui a été à la source de la faiblesse de la croissance en Europe pendant cette période. Néanmoins, il ne tire là aussi aucune conclusion de cette analyse, bien au contraire. Ainsi, il affirme que *"c'est à la BCE (Banque centrale européenne) qu'il convient de piloter la demande globale à l'échelle de la zone"*. Que cette proposition revienne à confier à la BCE la totalité de la politique économique au mépris des droits démocratiques des citoyens dont les votes seraient vidés de sens ne semble pas lui poser problème. Que cela soit en contradiction avec les Traités européens qui ne donnent à la BCE, et cela est déjà énorme, que le contrôle de la politique monétaire et la responsabilité de la lutte contre l'inflation a l'air de le laisser de marbre. Que la BCE, obsédée par le chiffre magique de 2% d'inflation et par le mythe de l'Euro fort, ne puisse que brider la demande ne semble pas l'inquiéter.

Le crédit d'impôt est la mesure phare proposée par le rapport. Quelle fonction remplit-il dans l'optique de Pisani-Ferry ? Il est censé répondre au problème des "trappes à inactivité" et inciter les allocataires de minima sociaux à reprendre un travail, car actuellement, pour un Rmiste, la reprise d'emploi procurerait un gain extrêmement faible. Pisani-Ferry s'appuie sur des études à la méthodologie fort contestable qui estiment *"faible"* un gain de

1000 francs par mois. On croit rêver ! Pisani-Ferry connaît-il les conditions de vie des Rmistes pour affirmer que 1000 francs supplémentaire par mois ce n'est rien ? Voulant trop démontrer Pisani-Ferry ne montre que sa méconnaissance du problème de la pauvreté. De plus, l'emploi ne peut se réduire à une question financière. C'est aussi un statut social, un mode de reconnaissance par les autres, une partie de l'identité individuelle. C'est ce qui explique que, comme est bien obligé de le constater Pisani-Ferry, *"nombreuses sont les personnes qui travaillent ou qui recherchent un emploi alors que leur intérêt pécuniaire direct serait de ne pas le faire"*. Ce constat est d'ailleurs celui de toutes les études empiriques qui peinent à mettre en évidence l'effet désincitatif au travail qu'auraient les minima sociaux. L'exemple des USA est d'ailleurs parlant : la mise en place d'une formule de crédit d'impôt n'a eu qu'un effet marginal sur l'offre de travail, inférieur à 0,5 pour mille du total de l'emploi.

La proposition de crédit d'impôt éclaire ce qu'entend Pisani-Ferry quand il parle de plein emploi. L'emploi dont il s'agit ici, ce n'est pas l'emploi à temps plein, c'est l'emploi à temps partiel, au demi-SMIC, qu'il faut rendre plus attractif avec le crédit d'impôt. Avec cette mesure, c'est la question de la norme d'emploi qui est posée, c'est la lutte contre la précarité qui est oubliée. Car, de fait, une telle mesure favorisera l'essor des bas salaires, les employeurs se sentant d'autant plus encouragés dans ce choix que l'Etat apportera un complément financier.

Tout cela dessine un projet de société bien précis. C'est Michel Rocard qui, voulant défendre le crédit d'impôt, l'a explicité le plus clairement, taçant au passage la *"timidité conceptuelle"* (sic) de ses camarades : *"Pourquoi dès lors refuser l'amortisseur de souffrance sociale que lui-même (Milton Friedman) avait jugé nécessaire de lui adjoindre (au cruel néolibéralisme) puisqu'il avait compris la cruauté sociale de ce qu'il proposait"* (Le Monde 12/01). Ainsi se dessine le contour que les sociaux-libéraux présentent comme un nouveau compromis social : liberté d'action totale pour le capital quel qu'en soit le coût humain ou écologique, mesures d'accompagnement sociales ou environnementales pour en atténuer les effets les plus visibles.

Un véritable compromis social serait d'une tout autre nature. Il supposerait de limiter les droits liés à la propriété du capital et a contrario de redonner au code du travail un pouvoir contraignant pour limiter les marges de manoeuvres des entreprises face à leurs salariés qui devraient alors bénéficier de droits nouveaux³⁵. Il supposerait aussi que soit rétablie une norme de progression salariale identique à celle de la productivité et que soit entamée une lutte sans merci contre la précarité en faisant de l'emploi stable à plein temps la norme de référence. Bref, il s'agirait de rééquilibrer les rapports entre salariés et employeurs. Il est clair que cette perspective est étrangère à Pisani-Ferry et aux sociaux-libéraux.

³⁵ Voir La refondation anti-sociale, note n°5 de la fondation Copernic