

Extrait de :

Supprimer les licenciements

Laurent Garrouste,
Michel Husson,
Claude Jacquin,
Henri Wilno

Editions Syllepse, 2006



Fatalité du chômage ?

Le chômage est l'horizon des licenciements. Ces derniers n'auraient évidemment pas la même importance si celles et ceux qui en sont les victimes avaient l'assurance de retrouver rapidement un emploi. Il n'en est rien, et la question qui se pose est alors la suivante : est-il possible de se donner comme objectif de supprimer les licenciements si le chômage de masse est une réalité incontournable. Tout est fait pour en convaincre les salariés, y compris en avançant des explications du chômage qui reviennent en fin de compte à leur en faire porter la responsabilité. Ces analyses conduisent à une forme de résignation (« *contre le chômage, on a tout essayé* » disait François Mitterrand) et cherchent à justifier, au nom de l'emploi, des politiques libérales qui dégradent encore plus la situation des salariés.

Le chômage est un formidable levier, qui a permis de modifier profondément le rapport de forces entre salariés et employeurs : il sert à faire pression sur les aspirations salariales et à déconsidérer l'idée même que des alternatives sont possibles. De ce point de vue, le chômage de masse pèse sur les conditions d'existence de l'ensemble des salariés et sur la gestion de toute la main-d'œuvre. Voilà pourquoi il est important de déblayer le terrain en critiquant la large gamme de fausses explications qui sont avancées pour faire du chômage, et donc des licenciements, une fatalité.

La démographie ?

La population active a augmenté de 0,7 % par an entre 1975 et 2004, soit plus vite que la moyenne européenne, en raison d'une augmentation plus soutenue de la population en âge de travailler et de la progression du taux d'activité des femmes, qui est passé de 51,5 % à 63,4 %. Mais c'est l'emploi qui n'a pas suivi, avec une progression de 0,5 % par an. Le problème se trouve donc essentiellement du côté de la création d'emplois. De manière générale, les pays qui ont le moins de chômage ne sont pas ceux où la croissance de la population active ou de l'activité féminine est moins rapide. En sens inverse, le retournement démographique annoncé ne mènera pas spontanément à la baisse du chômage. Il n'existe donc aucun déterminisme qui pourrait expliquer le niveau du chômage.

La productivité ?

Le chômage serait le fruit inéluctable du progrès technique, et le plein emploi serait donc définitivement hors d'atteinte, parce que l'économie aurait de moins en moins besoin de travail et donc de travailleurs. Cette thèse semble reposer sur une évidence : on licencie parce qu'on automatise. Autrement dit, ce sont les gains de productivité qui chasseraient les salariés de leurs emplois. Il est pourtant facile de vérifier qu'il n'en est rien. Les gains de productivité

étaient en effet très élevés (de l'ordre de 5 %) quand le taux de chômage était bas (autour de 2 %). C'était la situation des années 60 et 70, avant la crise du milieu des années 70. Depuis le tournant libéral du début des années 80, le chômage s'est envolé, alors que les gains de productivité retrouvaient, avec environ 2 % par an, leur moyenne sur le XX^{ème} siècle¹. Si la productivité était la cause directe du chômage, on devrait observer des gains de productivité rapides quand le taux de chômage augmente, mais c'est l'inverse qui se passe.

Et même en cas de gains de productivité, la théorie de la « fin du travail » n'est qu'une illusion. Dans un ouvrage, par ailleurs fort intéressant, sur la mondialisation², l'économiste polonais Zygmunt Bauman croit pouvoir affirmer que « *la création de richesses est sur le point de sémanciper de son lien traditionnel - ô combien contraignant et pénible - avec la production de biens, le traitement des matériaux, la création d'emplois et la direction des hommes. Les anciens riches avaient besoin des pauvres pour devenir riches et le rester* ». Outre la confusion entre travail salarié et pauvreté, on retrouve le fantasme du « capitalisme de robots » dans un monde où, en réalité, il n'y a jamais eu autant de salariés et même, sans doute, autant d'ouvriers.

Le lien entre productivité et chômage n'est donc pas direct : les gains de productivité créent du chômage si, dans le même temps, ils ne sont pas utilisés pour réduire la durée du travail ou créer des emplois dans d'autres secteurs. Or, tout, dans le fonctionnement actuel de l'économie, s'oppose à la baisse du temps de travail et conduit même à l'allonger comme on l'a vu récemment dans plusieurs pays d'Europe (en particulier en Allemagne). Le gel des salaires réduit la croissance et donc l'emploi et la fixation d'objectifs exorbitants s'oppose aux créations d'emplois associés à des niveaux de rentabilité jugés insuffisants. C'est donc l'utilisation capitaliste de la productivité qui crée le chômage, et non la productivité elle-même qui, sur longue période, signifie plus de temps libre et non plus de chômage.

La formation ?

Une autre version du fatalisme technologique consiste à dire que les demandeurs d'emploi n'auraient pas les qualifications requises et ne seraient donc pas adaptés aux emplois disponibles. Mais rien ne vient étayer cette idée d'une inadéquation durable et globale. Les difficultés de recrutement ne conduisent pas des impossibilités absolues de recruter mais supposent des délais plus longs. En dehors de quelques cas très particuliers (comme certains métiers de l'informatique durant la période d'expansion) elles renvoient aux conditions de travail très dégradées dans certains secteurs, ou aux pratiques actuelles de sélection et d'intégration dans l'entreprise. Le chômage de masse a en effet habitué les employeurs à considérer que les postulants devaient être immédiatement en état de tenir le poste de travail, sans apprentissage interne.

Une enquête menée par l'ANPE auprès d'établissements ayant cherché à embaucher en 2000 et y ayant renoncé³ illustre cette situation. Les difficultés rencontrées renvoient

¹ Il s'agit de la progression de la productivité par personne employée dans l'ensemble de l'économie. La progression est moins rapide dans les services que dans l'industrie. Mais, même dans l'industrie, le rythme de croissance de la productivité est plus faible qu'avant les années 70.

² Zygmunt Bauman, *Le coût humain de la mondialisation*, Hachette Littératures, 1999.

³ « Les emplois difficiles à pourvoir et les établissements recruteurs », Observatoire de l'ANPE, octobre 2001.

à plusieurs types de facteurs : critères très stricts de sélection des employeurs, avec souvent des éléments non liés à la formation ou à l'expérience, comme l'âge (sans parler des discriminations liées à l'origine) ou bien contraintes inhérentes à ces emplois (fréquence des déplacements, par exemple) mais aussi horaires de travail fréquemment atypiques qui, dans certains établissements, se combinent souvent à des contrats précaires. La combinaison entre horaires atypiques (peu compatibles avec les transports en commun) et précarité des emplois peut être un obstacle à l'accès à l'emploi de certains jeunes : les horaires imposent l'usage d'un véhicule individuel dont l'achat est hors de portée pour des personnes à qui ne sont proposées que des contrats précaires.

Si la formation joue un rôle, c'est dans les probabilités individuelles d'accès à des emplois préexistants. Il y a dans ce cadre un problème spécifique des personnes peu qualifiées, notamment des jeunes qui ne provient pas nécessairement d'une pénurie absolue de postes adaptés à leur compétence, mais de phénomènes de substitution ou de « files d'attente ». Avec un taux de chômage aussi important, il y a éviction des jeunes faiblement qualifiés, y compris pour les recrutements sur des postes ne requérant pas un niveau de formation particulièrement élevé. Ces phénomènes de déclassement sont observables aussi bien dans le secteur marchand que dans le non-marchand, comme en témoigne le niveau de diplôme des candidats à certains concours de catégorie B de la fonction publique. La part des titulaires de BTS ou de DUT embauchés depuis moins d'un an sur des emplois d'ouvriers et d'employés non qualifiés (hors stages, emplois aidés et apprentis) atteignait 9,9 % en 2000, en dépit du contexte économique favorable ; de même, la part des diplômés des grandes écoles et du 3ème cycle nouvellement embauchés sur des emplois d'ouvriers et d'employés dépassait 9 % en 1999⁴.

Un autre problème est celui des personnes qui ont travaillé longtemps sur le même type de poste (notamment pour les ouvriers) et que les employeurs, seulement soucieux du rendement à court terme, ne se sont pas souciés de former : le taux d'accès des cadres à la formation professionnelle (46 %) est nettement supérieur à celui des ouvriers (17 %) et des employés (25 %). Cela peut avoir des conséquences dramatiques en cas de licenciement.

Les rigidités du marché du travail

On a vu récemment revenir sur le devant de la scène des versions sophistiquées de la vieille théorie du chômage volontaire, selon laquelle ce n'est pas le niveau de l'activité économique mais les chômeurs eux mêmes qui sont responsable du chômage. Le chômage serait le résultat de calculs rationnels des individus sans emploi comparant les allocations auxquels ils ont droit en tant que chômeurs et le revenu apporté par un emploi. Autrement dit, les situations de « non-travail » seraient « choisies » ou « volontaires ». Pour que le chômage baisse, il faudrait donc que « le travail paie », pour reprendre un slogan de l'OCDE (*make work pay*), ce qui veut dire en clair : contrôle plus strict des chômeurs, conditionnalité plus grande des indemnités, mise en place de systèmes permettant le cumul de certaines prestations sociales avec un emploi ou bien encore création

de revenus non-salariaux mais liés à l'exercice d'un emploi (« impôt négatif » ou prime pour l'emploi).

Tout cela revient à prétendre que les chômeurs ne veulent pas travailler parce qu'ils reçoivent des allocations trop « généreuses », un peu comme les impôts trop élevés décourageraient les riches de travailler ! Il s'agit donc de les contraindre à accepter n'importe quel emploi, même payé en dessous du seuil de pauvreté. Cette analyse cynique est non seulement insultante pour les chômeurs mais économiquement absurde, puisqu'elle suppose en effet que la demande de travail de la part des entreprises est infinie. Elle ne peut évidemment rendre compte du comportement des chômeurs qui reprennent un emploi dès que l'occasion leur en est fournie, même si le gain qu'ils en retirent est faible, voire négatif.

Plus généralement, la thèse de l'« eurosclérose » renvoie à l'idée que le « modèle européen » serait inefficace en raison de ses rigidités, du niveau élevé de protection sociale, etc. L'économiste américain Paul Krugman y oppose un argument convaincant : « *si l'Etat-providence est si nuisible à l'emploi, pourquoi les Etats européens ont-ils été en mesure d'atteindre des taux de chômage si faibles avant 1970 ?* »⁵. Reste la version « sociale libérale » qui consiste à dire que l'Etat-providence n'a pas posé trop de problèmes dans le passé, mais qu'il faut aujourd'hui le « réformer » et le « moderniser ». Ce genre d'affirmation non démontrée fait consensus dans l'Union européenne et est à la base de la thématique de la « réforme structurelle », qui sous-tend, année après année, les « Grandes Orientations de Politique Economique » et les « lignes directrices » de la stratégie européenne pour l'emploi.

Pourtant il n'est pas possible d'établir un lien solide entre la remise en cause de la « législation protectrice de l'emploi » par les différents pays et leur capacité à faire reculer le chômage. C'est ce que vient d'admettre l'OCDE : « *les nombreuses évaluations auxquelles cette question a donné lieu conduisent à des résultats mitigés, parfois contradictoires et dont la robustesse n'est pas toujours assurée* »⁶. Autant dire que ces résultats sont inexistant : il y a en effet des pays « rigides » (notamment ceux du Nord de l'Europe) qui obtiennent des résultats comparables ou supérieurs à ceux de pays beaucoup plus « flexibles ». Et l'OCDE, par ailleurs très favorable aux politiques libérales, en est réduit à énoncer cette belle lapalissade : « *la réglementation relative à la protection de l'emploi [LPE] remplit l'objectif pour lequel elle a été conçue, à savoir protéger les emplois existants* ».

Tout cela n'empêche d'ailleurs pas les libéraux de préconiser l'approfondissement des « réformes du marché du travail » tant il est vrai que « *des certitudes inébranlables permettent de surmonter la perte des illusions. Lorsque la situation s'améliore, cela prouve l'efficacité des réformes réalisées ; lorsque la situation se dégrade, cela prouve la nécessité d'en accélérer le rythme.* »⁷

Le discours de la compétitivité ne fonctionne pas

Mais l'argument principal est aujourd'hui celui de la

⁴ Jérôme Gautié et Emmanuelle Nauze-Fichet, « Déclassement sur le marché du travail et retour au plein emploi » in Jean Pisani-Ferry, *Plein emploi*, rapport pour le Conseil d'Analyse Economique, 2000. <http://www.cae.gouv.fr/rapports/30.htm>

⁵ Paul Krugman, « Europe Jobless, America Penniless ? », *Foreign Policy*, summer1994.

⁶ *Perspectives de l'Emploi*, OCDE, 2004.

⁷ Jacques Freyssinet, « Trou d'air, récession ou rupture ? Continuités et inflexions dans les politiques de l'emploi », *Chronique Internationale de l'IRES* n° 78, septembre 2002.

compétitivité, présentée comme la condition unique de la création et même du maintien des emplois. Le discours de la compétitivité consiste à dire que la baisse du coût du travail (salaire direct et « charges ») a des effets vertueux sur l'économie et l'emploi en permettant de baisser les prix et donc de gagner des parts de marché à l'étranger, ou de les protéger sur le marché intérieur ; de rétablir le taux de marge et donc l'investissement qui va améliorer la « compétitivité-hors-prix » qui passe par la qualité ; d'éviter les délocalisations vers les pays à bas coût de main-d'œuvre ; d'attirer les capitaux qui, autrement, iraient voir ailleurs. On voit que ces affirmations reviennent à faire de la concurrence mondialisée une nouvelle forme de fatalité.

Elles reposent en grande partie sur un amalgame entre deux notions qu'il faudrait au contraire distinguer soigneusement. Le coût du travail « comptable » est la somme du salaire brut et des cotisations sociales employeurs. Mais ce qui compte, du point de vue de la compétitivité, c'est le coût salarial unitaire, autrement dit le coût du travail par unité produite, qui rapporte le salaire à la productivité. S'agissant de comparaisons internationales en évolution, le raisonnement doit en plus tenir compte des écarts d'inflation et d'évolution des taux de change.

En théorie, le coût du travail « comptable » intervient dans la combinaison productive : s'il est trop élevé, il favoriserait la substitution du capital au travail, autrement dit une automatisation accélérée des processus de production. Mais c'est oublier que la compétitivité ne dépend pas seulement du niveau des salaires, mais aussi de l'adéquation des processus de production à la demande, qui passe là aussi par l'adoption des procédés les plus modernes, en général plus automatisés. La concurrence sur le marché mondial est donc elle-même un moteur des transformations technologiques quel que soit le niveau du salaire.

L'impact des coûts salariaux unitaires sur la concurrence entre entreprises et sur le marché mondial existe bel et bien. Mais il faut insister sur le fait que le coût du travail « comptable » n'est qu'un des éléments qui concourt à déterminer la compétitivité et qu'il faut le rapporter à la productivité. Or, le niveau de la productivité par personne employée est en France un des plus élevés du monde : les comparaisons réalisées par le *Bureau of Labor Statistics* américain montrent qu'il se situait en 2001 à un niveau de 86,3 contre 100 aux USA. Ce résultat situe la France nettement avant l'Allemagne, la Grande-Bretagne ou le Japon. Quant à la productivité horaire du travail, le niveau relatif de la France est encore plus élevé.

Il n'y a donc pas de problème global de coût du travail en France, et la montée du chômage ne peut s'expliquer de cette manière. Il suffit de rappeler que la part des salaires dans la valeur ajoutée des entreprises était de 70 % quand le taux de chômage était bas, et que les politiques néolibérales l'ont fait baisser à environ 60 %. Cela veut dire que le salaire réel a progressé moins vite que la productivité du travail. Le coût salarial unitaire a donc baissé et la « compétitivité-coût » a progressé. Mais cette progression n'a servi qu'en partie à accroître la compétitivité effective, car les prix n'ont pas reculé dans la même proportion, puisque le taux de marge des entreprises a augmenté. On a vu que ce rétablissement du profit n'a pas non plus conduit à un relèvement du taux d'investissement. C'est un phénomène très frappant de la période, qui est une bonne mesure de la financiarisation de l'économie : le freinage du coût salarial depuis 20 ans a nourri les profits financiers et non les profits investis, et certainement pas l'emploi.

Il n'est donc pas surprenant que, pendant ce temps-là, le chômage augmentait inexorablement. Et il n'est pas surprenant non plus que toutes les études se sont cassé les dents sur deux démonstrations impossibles : elles n'ont pas réussi à établir un impact significatif des baisses de salaires et de cotisations sur les créations d'emploi (sauf au prix d'hypothèses de calcul très contestables) ; elles ont aussi échoué à montrer que les pays qui ont le plus bloqué les salaires auraient créé plus d'emplois⁸.

Importations des pays à bas salaire et délocalisations

Il faut commencer par rappeler que les pays développés commercent avant tout entre eux : près de 60 % des importations totales de la France proviennent de l'Union européenne et plus de 75 % des pays développés. Ensuite, les pays à bas salaires sont non seulement des exportateurs mais aussi des clients des pays développés. Les échanges de la France sont ainsi excédentaires avec les nouveaux pays membres de l'UE ou avec des pays comme la Tunisie ou la Turquie. Vis-à-vis des pays du Sud, le déficit le plus important est enregistré avec la Chine, mais il est du même ordre que le déficit avec l'Allemagne ; le déficit avec la Finlande est plus élevé que celui avec Taïwan. Une bonne partie des flux d'importations en provenance du Tiers Monde ont d'ailleurs pour origine des entreprises des pays développés, à travers les délocalisations ou le travail à façon pour des chaînes de distribution.

Des effets négatifs sur l'emploi peuvent cependant exister même quand les soldes commerciaux sont positifs. En effet, le contenu en emploi des biens exportés vers les pays du Sud peut être inférieur à celui des biens importés. L'impact global sur l'emploi des échanges avec les pays en développement reste malgré tout limité : les dernières estimations disponibles concluent à une perte nette de 300 000 emplois au maximum.

Les délocalisations sont l'indice le plus spectaculaire de la mise en concurrence des salariés au niveau mondial. On assiste effectivement à des déplacements d'activités et donc d'emplois dans tous les secteurs où le Sud et l'Est sont suffisamment attractifs. Très sensible dans l'habillement et le cuir et les biens d'équipements ménagers, le phénomène s'élargit à des industries à main-d'œuvre plus qualifiée (électronique, automobile, chimie) comme l'a montré le cas récent de STMicroélectronique à Rennes. Un nombre croissant de services (services informatiques, centres d'appel, comptabilité, voire certains services de recherche) peuvent faire l'objet de formes de travail à distance. Les données statistiques montrent toutefois que le phénomène reste globalement limité et qu'il est loin de pouvoir expliquer le niveau actuel du chômage : les investissements dans les pays en voie de développement ne représentent en effet que 4 % des investissements français à l'étranger⁹.

On parle aussi de désindustrialisation, mais cette perte de substance est principalement attribuable à une capacité insuffisante des industriels français à intégrer les innovations et à se positionner sur la haute technologie. Cela ne signifie pas que les conséquences des délocalisations ne soient pas désastreuses pour les salariés, et elles vont bien au-delà des destructions d'emplois provoquées par les

⁸ voir Michel Husson, « Emploi, salaire, RTT : l'orthodoxie introuvable », Séminaire Hétérodoxies, Matisse, 27 octobre 2004 <http://hussonet.free.fr/hetero.pdf>

⁹ « La France face aux délocalisations », *Regards sur l'actualité*, juin-juillet 2005, la Documentation française.

délocalisations réelles. La situation de nombreux salariés est fragilisée car le patronat utilise de plus en plus fréquemment les menaces de délocalisation pour intensifier les rythmes de travail et peser sur les salaires, voire pour obtenir un assouplissement de la réglementation du travail (comme cela a été le cas dans les centres d'appel en 2005).

Mais il s'agit assez largement d'un bluff, d'abord parce qu'une bonne partie de l'activité économique n'est pas délocalisable ; c'est le cas de la plupart des services, du commerce, des transports, des services publics, du bâtiment, de l'énergie. Les autres activités ne sont pas non plus vouées à émigrer vers les pays à bas salaires. Ce mouvement est limité par plusieurs facteurs. Le premier est que le choix de la localisation ne dépend pas du coût salarial, mais du coût salarial unitaire. Ce que l'on compare (comme nous l'avons signalé plus haut), ce ne sont pas les écarts absolus de salaires, mais les écarts relatifs rapportés à la productivité du travail. Dans bien des pays où les salaires sont peu élevés, la productivité du travail est en moyenne faible et peut donc compenser les avantages salariaux absolus. Il est vrai qu'un nombre croissant de pays ou de zones combinent bas salaires et niveaux de productivité satisfaisants. C'est le cas par exemple des pays de l'Est en Europe, ou encore de certaines régions du Mexique et de l'Asie. Mais il s'agit là d'un avantage constamment remis en cause dans la mesure où la progression de la productivité du travail est la base sur laquelle peuvent se développer les revendications salariales. L'exemple classique est ici la Corée, où les luttes ouvrières ont obtenu un rattrapage des salaires sur les performances de productivité. Si un tel alignement ne se produit pas, l'économie des pays concernés sera tôt ou tard soumise aux contradictions d'un modèle économique et social déséquilibré qui fera obstacle à leur propre développement.

Quant à l'idée qu'une fiscalité abusive ferait fuir les capitaux et les cerveaux, il s'agit aussi d'un bluff : la France est loin d'avoir le caractère répulsif que lui attribuent les avocats de la fiscalité zéro¹⁰. De manière générale, il faut insister sur ce point fondamental : les facteurs qui déterminent l'emploi se trouvent sur place. Ainsi, les deux millions d'emplois en France créés entre 1997 et 2001 ne sont pas des emplois que l'on aurait relocalisés. Ils n'ont pu être créés qu'en raison des changements dans l'environnement économique en France : RTT, répartition des revenus stabilisée, etc. Enfin, le chantage aux délocalisations pourrait être dégonflé si les entreprises devaient supporter le poids des effets sociaux des suppressions d'emplois qu'elles entraînent.

Les effets pervers de la compétitivité à tout prix

La baisse des salaires n'a pas que des vertus compétitives. Le capitalisme a en effet besoin de profits élevés, mais aussi de demande. Or, la recherche de la compétitivité par la baisse des salaires déprime la demande. Et cet effet est démultiplié quand tous les pays d'une zone économique intégrée, comme l'Union européenne, mènent de manière coordonnée ce type de politique. Il ne faut donc pas s'étonner du retournement de conjoncture en Europe, qui résulte d'un nouveau blocage salarial de fait. La quête sans fin de la compétitivité secrète les récessions périodiques car les salaires bloqués des uns sont les carnets de commande des autres. Tout le monde est compétitif mais ... en récession.

¹⁰ voir Michèle Debonneuil et Lionel Fontagné, *Compétitivité*, rapport au Conseil d'analyse économique, La Documentation Française, 2003.

L'Allemagne fournit aujourd'hui une illustration de ces effets pervers. Le blocage des salaires, sous prétexte de rétablir la compétitivité, a certes permis (entre autres facteurs) une progression spectaculaire des exportations : + 6,6 % par an entre 1993 et 2003. Mais elle a aussi étouffé la demande intérieure (+ 1 % par an). Et c'est ce second effet qui l'emporte, de telle sorte que le chômage augmente constamment. Avec 4,8 millions de chômeurs en octobre 2005, soit 11,6 % de la population active, le « capitalisme rhénan » qui nous était donné en modèle enregistre les plus mauvais résultats des grands pays européens.

Enfin, la recherche effrénée d'une compétitivité fondée sur les bas salaires est une illusion : sur ce terrain, effectivement, on ne concurrencera jamais les pays à bas salaires. En revanche une telle orientation est contradictoire avec une compétitivité fondée sur d'autres facteurs que le prix, à savoir la qualification du travail, la qualité, et l'incorporation des nouvelles technologies. Il faut choisir entre le discours sur l'économie de la connaissance et celui de la compétitivité.

Il ne faut donc pas se laisser impressionner par l'invocation de prétendues lois de l'économie. Si les néolibéraux les maîtrisaient vraiment, cela finirait par se savoir. Après deux décennies de « modération salariale » très vigoureuse, on aurait dû voir se multiplier les créations d'emplois et s'amorcer le retour au plein-emploi. Et puis le discours de la compétitivité est sans fin : chaque concession à cet « impératif économique » en appelle une autre, qui permet aux détenteurs de capital de capter une fraction toujours plus grande de la richesse produite. Si les générations passées avaient pris au mot ce type d'arguments, nous connaîtrions encore les conditions de travail du XIX^{ème} siècle. Pour ne prendre qu'un exemple, un éditorial du *Times* du 3 septembre 1873, que l'on croirait daté d'hier, avertissait les irresponsables : « *si la Chine devient un grand pays manufacturier, je ne vois pas comment la population industrielle de l'Europe saurait soutenir la lutte sans descendre au niveau de ses concurrents* »¹¹.

¹¹ cité par Marx dans le chapitre 10 du Livre 1 du *Capital*, intitulé « La journée de travail ».



Extraits de :

Avenue du plein emploi

Thomas Coutrot et Michel Husson
Attac/Les mille et une nuits, 2001

L'économie européenne a connu à la fin des années 80 une reprise marquée, qui avait permis au premier ministre de l'époque, Michel Rocard, d'annoncer la prochaine fin du chômage. Le mouvement s'est effectivement amorcé : 800 000 emplois ont été créés entre 1987 et 1990, et le taux de chômage a reculé de 10,5 % à 8,9 %. Mais la conjoncture s'est vite retournée ; la récession de 1992-93 a effacé ces progrès, et bien au delà.

Cette expérience cuisante nous invite donc à regarder de plus près les conditions macro-économiques d'une création durable d'emplois. La croissance du PIB n'est qu'un facteur : l'évolution de la productivité horaire et de la durée du travail sont également décisives. Dans un premier temps, le nombre d'heures travaillées (autrement dit le volume de travail) augmente avec le volume total de la richesse créée (le PIB), mais diminue avec l'efficacité de chaque heure de travail (la productivité horaire). Dans un second temps, ce volume de travail est ventilé entre un nombre plus ou moins grand de personnes, en fonction de la durée moyenne du travail.

Le lien entre croissance et emploi n'est donc pas mécanique : si la demande augmente de 3 % par an, et que l'on peut y faire face grâce à des gains de productivité de 3 %, alors il n'est pas besoin d'embaucher. Or, c'est exactement ce qui tend à se produire à moyen terme, comme le montre le graphique 3 qui retrace l'évolution du volume de travail (le nombre total d'heures travaillées). Jusqu'en 1974, autrement dit « avant la crise », le volume de travail se situe bon an mal an un peu en dessous de 41 milliards d'heures de travail. Depuis le milieu des années 80, il fluctue autour de 37 milliards d'heures annuelles. Ce n'est pas la « fin du travail », qui supposerait une baisse continue du volume de travail, mais une baisse en « marche d'escalier », franchie au début des années 80 par une phase de licenciements, de réorganisation et d'intensification du travail, qui a fait perdre 4 milliards d'heures.

Graphique 3. Le volume de travail en France



Milliards d'heures de travail - Source : INSEE

A partir de la reprise de la seconde moitié des années 80, on retrouve un schéma où le volume de travail oscille

(fortement) autour d'une valeur constante. L'idée que la croissance crée des emplois est donc vraie, mais c'est une idée de court terme. La reprise 1987-1990 a ainsi suscité plus d'un milliard d'heures de travail supplémentaires. Mais ce surcroît de volume de travail a été complètement effacé par le recul de 1993. Depuis, la reprise a de nouveau conduit à une augmentation du nombre d'heures travaillées, qui ne fait que ramener le volume de travail au voisinage du point haut déjà atteint en 1990. On souhaite que l'actuelle phase de croissance dure plus longtemps et permette de franchir un palier supplémentaire : mais une telle vision optimiste prévalait déjà au début des années 90, et rien ne garantit que le cycle actuel aura un profil différent.

Si à moyen terme la croissance n'a guère d'effets évidents sur l'emploi, qu'est-ce qui peut faire pencher du côté du plein-emploi ou au contraire du côté du chômage de masse ? Pour répondre à cette question, il faut revenir en détail sur ces deux périodes contrastées : 1965-1974 (« avant la crise ») et 1983-1999 (l'ère néo-libérale).

Tableau 2. Les déterminants de l'emploi en France

	1965-1974	1983-1999
(1) PIB	4,96	2,12
(2) Productivité horaire	4,93	2,13
(3) Volume de travail	0,03	-0,01
(1)-(2)		
(4) Durée du travail	-0,73	-0,34
(5) Emploi (3)-(4)	0,76	0,33
(6) Population active	0,91	0,54
(7) Taux de chômage	0,14	0,19
(6)-(5)		

Taux de croissance annuels moyens en %

Source : INSEE

Ces chiffres montrent d'abord que ce n'est pas la productivité qui crée le chômage. Entre les deux périodes, la croissance du PIB a nettement ralenti : 5 % « avant », et seulement 2,1 % « après ». Or la productivité horaire du travail passe, elle aussi, d'une progression annuelle moyenne de 4,9 % « avant » à 2,1 % « après ». On n'insistera jamais assez sur ce constat. La montée du chômage ne peut être expliquée par l'accélération de la productivité du travail... puisque celle-ci ralentit ! C'est un résultat essentiel par rapport à une vision fataliste des effets du progrès technique. Si les gains de productivité devaient automatiquement engendrer du chômage, c'est quand la productivité progressait beaucoup plus vite, dans les années 60, qu'on aurait dû assister à l'envol du chômage de masse. Or, c'était au contraire une période de relatif plein emploi.

Second résultat, tout aussi crucial : sans baisse de la durée du travail, pas de créations d'emplois. On crée en moyenne moins d'emplois chaque année entre 1983 et 1999 (+0,33 %) qu'entre 1965 et 1974 (+0,76 %). Ces moindres créations d'emploi correspondent exactement à une moindre réduction du temps de travail : celui-ci baisse seulement de 0,34 % par an entre 1983 et 1999, soit un rythme inférieur de moitié à celui de la période 1965-1974 (soit 0,73 %). Le volume de travail restant à peu près constant à l'intérieur des deux sous-périodes, les créations d'emploi varient logiquement en sens inverse de la durée du travail.

Ceci ne signifie pas que la croissance soit inutile. Elle constitue le socle sur lequel doivent s'appuyer les politiques visant à des créations durable d'emplois. L'obsession de l'inflation, la gestion restrictive de la monnaie et des taux d'intérêt, visent à défendre les intérêts des rentiers et

brident la croissance. Il faut rompre avec ce monétarisme forcené, institutionnalisé par la création d'une Banque centrale européenne orientée vers la seule lutte contre l'inflation, pour instaurer des politiques de croissance concertée, en France et en Europe. La reprise récente, tirée par le marché intérieur, montre qu'aucun des effets pervers promis n'est venu accompagner la progression de la masse salariale : ni surcroît d'inflation, ni déficit commercial. L'affaire de la « cagnotte » budgétaire montre bien que les choses fonctionnent en sens inverse de ce que disent les néolibéraux, et que la croissance a considérablement amélioré la situation budgétaire.

Que le débat de politique économique porte aujourd'hui sur le meilleur usage de ces rentrées inespérées a d'ailleurs quelque chose de scandaleux, tant la réponse devrait aller de soi. La revalorisation des minima sociaux devrait être la priorité évidente puisqu'elle permet de réduire les inégalités tout en augmentant immédiatement la consommation populaire. La relance maîtrisée des salaires, notamment grâce à la réduction du temps de travail, aurait pour effet de réaliser un meilleur équilibre dans le partage des richesses, au détriment d'une profitabilité aujourd'hui excessive et à proprement parler antiéconomique.

Vouloir soutenir la croissance, ce n'est pas forcément du productivisme. Tout dépend du contenu de cette croissance. S'il s'agit de subventionner les achats de voitures neuves, on peut parler de productivisme. Mais la croissance, ce peut être aussi, et ce devrait être la création d'emplois socialement et écologiquement utiles, où les services publics (nationaux ou décentralisés) seraient amenés à jouer à nouveau un rôle d'entraînement.

Notre combinaison gagnante : RTT + autre répartition des revenus

Le chômage n'est donc pas le sous-produit de salaires excessifs, mais découle de la mise sous tutelle de l'économie par la finance. Le « chômage naturel » dont parlent les économistes libéraux n'est rien d'autre que le volant de chômage nécessaire au maintien de la rentabilité financière et de la valeur des placements, ce qui n'a évidemment rien de naturel. Voilà pourquoi la lutte contre le chômage implique une remise en cause du partage des richesses. Entre la montée de la finance et celle du chômage, il n'y a pas seulement simultanéité, il y a aussi causalité. Encore faut-il poser la bonne question, celle que les commentateurs médiatiques et les économistes libéraux occultent systématiquement : où sont passés les gains de productivité ?

Il existe trois manières fondamentales d'utiliser les gains de productivité du travail :

- soit une augmentation du salaire réel par tête ;
- soit une réduction de la durée du travail ;
- soit une augmentation des profits (autrement dit une baisse de la part salariale dans le revenu national).

Le tableau 3 examine comment ce partage s'est effectué sur deux grandes périodes, en France et en Europe. Sur la première période (1960-1973) d'expansion, on observe que les gains de productivité sont élevés, en France comme en Europe, et qu'ils sont redistribués principalement sous forme d'augmentation du salaire réel. Ce « fordisme » s'accompagne en même temps d'un rythme soutenu de

réduction du temps de travail. Au total, le partage du revenu entre salaires et profits reste à peu près inchangé.

Tableau 3
Les gains de productivité et leurs usages

	France	Europe
1960-1973		
Productivité horaire	5,7	5,3
Pouvoir d'achat du salaire	4,6	4,4
Réduction de la durée du travail	1,0	0,8
Part du profit	0,2	0,1
1983-1999		
Productivité horaire	2,1	2,2
Pouvoir d'achat du salaire	0,9	1,1
Réduction de la durée du travail	0,3	0,3
Part du profit	0,9	0,6

Source : Eurostat

La période libérale (1983-1999) présente un panorama très différent. On l'a vu, la productivité ralentit ; mais surtout, la part qui en revient aux salariés a fortement baissé, puisque la progression du salaire réel, 1% par an, ne représente plus que la moitié de celle de la productivité. Par rapport à la période précédente, la redistribution sous forme de réduction du temps de travail est encore plus sensiblement ralentie (0,3 % par an au lieu de 1 % en France). Les salariés ne récupèrent plus leur part des gains de productivité, ni sous forme de salaire, ni sous forme de temps libre, de telle sorte que la part salariale baisse au profit ... des profits. Ce changement de régime se retrouve dans chacun des quatre grands pays européens.

Tout cela semble jouer sur des décimales mais celles-ci comptent, parce qu'elles se cumulent au cours de longues années. Supposons que les ressources transférées vers les profits entre 1983 et 1999 aient au contraire été consacrées à la réduction de la durée du travail. Celle-ci aurait pu baisser de 1,2 % par an, au lieu de 0,3 %. Ce rythme, un peu supérieur à celui des années 60, n'aurait pas été excessif en période de chômage de masse. A productivité inchangée, l'emploi aurait alors pu progresser à un rythme plus rapide de 0,9 % par an, ce qui aurait représenté 3,4 millions d'emplois supplémentaires créés au fil des ans depuis 1983. La non-réduction de la durée du travail a fait obstacle à ces créations d'emplois, en même temps qu'elle allait nourrir la montée des revenus financiers. Ce n'est donc pas une coïncidence si la montée du chômage a accompagné la financiarisation. En réalité, les deux phénomènes renvoient à une cause unique : le détournement d'une partie importante des gains de productivité au détriment des salariés et de l'emploi.