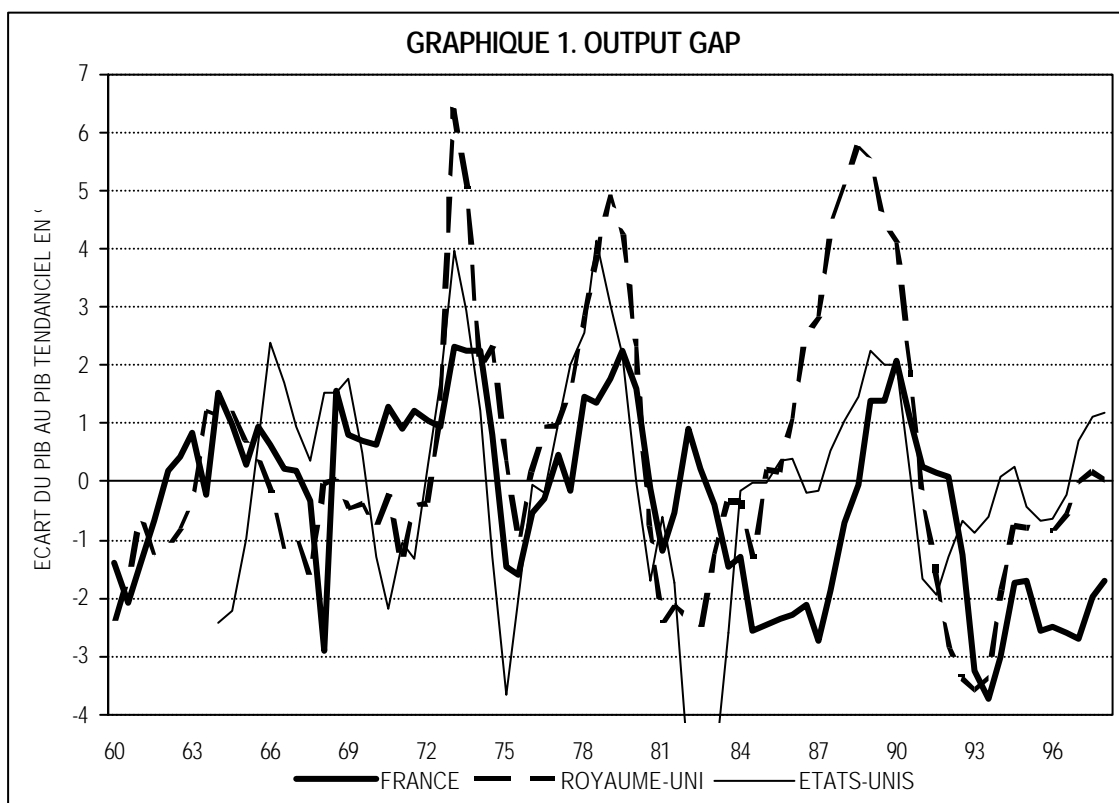


## FRANCE & ROYAUME-UNI UNE CONVERGENCE DES MODELES DE REGULATION ? Michel HUSSON

En 1992, la France et le Royaume-Uni ont un taux de chômage comparable (respectivement 10,4 % et 10,2 %) ; en 1998, le taux de chômage français est presque le double de celui du Royaume-Uni (respectivement 12 % et 6,5 %). Les faits semblent donc bien établis, et le Royaume-Uni peut être présenté comme un « modèle » en matière d'emplois, un modèle qu'il conviendrait de méditer, voire d'imiter. Or, une telle comparaison pose de considérables difficultés méthodologiques que cet article voudrait examiner, tout en s'interrogeant sur la question de fond de ces différences de performances entre les deux pays.

### Une cyclicité différente

La première différence concerne la « cyclicité » différente des deux économies. Depuis au moins vingt ans, les évolutions de chacun des cycles ne sont pas aussi parallèles que, par exemple, entre la France et l'Allemagne. En second lieu, l'amplitude des fluctuations est en règle générale plus accusée au Royaume-Uni. Ces deux caractéristiques peuvent être illustrées à l'aide de l'écart conjoncturel (*output gap*) – que l'OCDE calcule dorénavant régulièrement – et qui rapporte le PIB à un PIB potentiel, autrement dit celui qui serait obtenu avec une pleine utilisation des facteurs de production (graphique 1).



L'évolution cyclique relative des deux pays permet alors de distinguer deux grandes périodes. Jusqu'au début des années quatre-vingt, leurs économies évoluent de manière relativement parallèle. On observe un cycle 1960-1968 relativement semblable du point de vue de l'écart au PIB

tendanciel. Le début des années soixante-dix est marqué par une phase de croissance intensive en France impulsée par la rupture de 1968, tandis que l'économie britannique ne bénéficie pas du même coup de fouet. En revanche, la récession généralisée de 1975-1976 touche les deux pays de manière comparable. La période qui suit immédiatement est dans les deux pays marquée par un cycle ascendant, particulièrement prononcé au Royaume-Uni. La seconde récession généralisée du début des années quatre-vingt frappe en même temps, mais le recul est nettement plus accusé au Royaume-Uni.

C'est à partir du début des années quatre-vingt, qui coïncide par ailleurs avec l'arrivée au pouvoir de Mme Thatcher, que les évolutions conjoncturelles se mettent à diverger notablement entre les deux économies, ou plutôt à se décaler, tandis que le cycle du Royaume-Uni tend à s'aligner plutôt sur celui des Etats-Unis. Le mouvement ascendant du cycle commence plus tôt au Royaume-Uni et la croissance s'accélère, de telle sorte que s'instaure un différentiel de croissance important. Entre 1982 et 1988, la croissance moyenne du PIB atteint 3,9 % par an au Royaume-Uni, contre seulement 2,1 % en France. Mais le retournement survient au milieu de 1989 au Royaume-Uni, et vers la fin de 1990 en France.

Le retournement à la hausse du cycle est également plus précoce au Royaume-Uni puisqu'il intervient dans la première moitié de 1988, tandis qu'il n'est vraiment manifeste qu'au début de 1990 en France. La phase descendante du cycle est donc décalée mais fait ressortir une croissance également plus ralentie : entre 1988 et 1991, la croissance du PIB est de 0,6 % par an au Royaume-Uni ; entre 1989 et 1993, elle est de 0,9 % en France. Ce même décalage se retrouve en ce qui concerne la reprise qui commence plus tôt au Royaume-Uni, mais, cette fois, est plus concentrée dans le temps, et plus marquée pour ce qui concerne la France. Entre 1993 et 1998, la croissance atteint ainsi un rythme de 2,8 % par an en France, contre 2,2 % pour le Royaume-Uni entre 1991 et 1994. Depuis lors les deux pays présentent un relatif parallélisme avec une reprise « en W » qui ne réussit pas à s'établir durablement.

**Tableau 1**  
**Croissance et emploi**

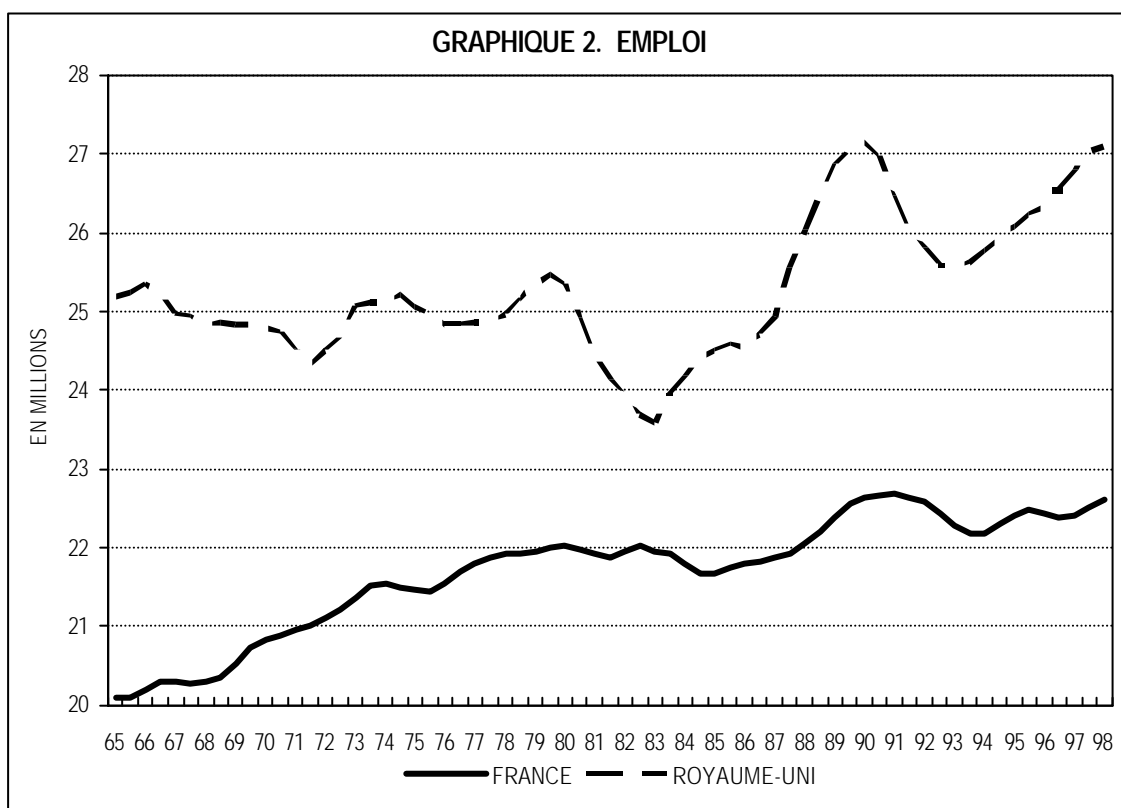
<b>FRANCE</b>	1980-91	1991-97	1980-97
PIB	2,2	1,4	1,9
Productivité horaire	2,8	1,6	2,3
Volume de travail	-0,5	-0,2	-0,4
Durée annuelle du travail	-0,8	-0,0	-0,5
Emploi	0,3	-0,1	0,1
<b>ROYAUME-UNI</b>			
PIB	2,2	1,7	2,0
Productivité horaire	1,9	2,2	2,0
Volume de travail	0,3	-0,4	0,0
Durée annuelle du travail	-0,2	-0,3	-0,3
Emploi	0,6	-0,1	0,3

Source : OCDE - Taux de croissance annuels moyens

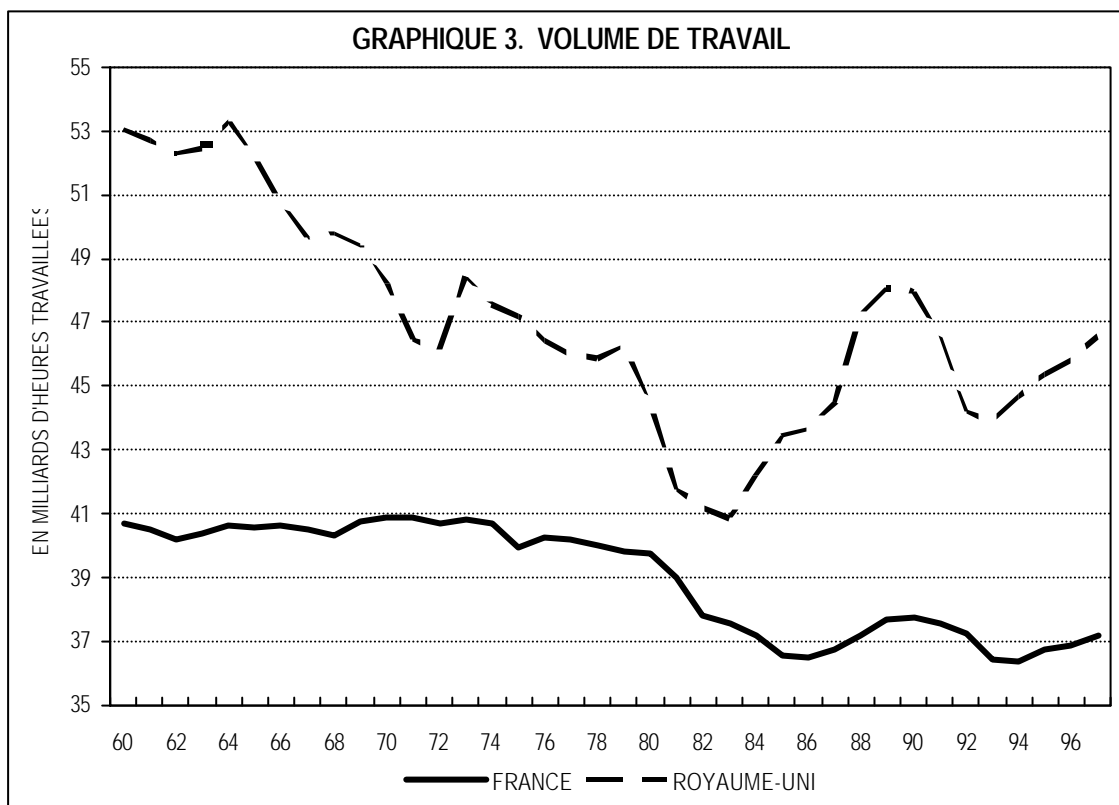
Cet examen détaillé des cycles récents conduit à une remarque de méthode essentielle : on peut en choisissant un bon point de référence modifier sensiblement la signification des comparaisons. Pour bien illustrer la fragilité de ces résultats, nous avons comparé les performances des deux pays en matière de créations d'emplois (voir graphique 2). Le point d'arrivée est le même, c'est le premier semestre de 1998. Seul varie le point initial, afin de faire apparaître la sensibilité des résultats à ce choix. Si on fixe la base 100 au premier semestre de 1984, alors l'emploi atteint l'indice 104 en France et 112 au Royaume-Uni et l'on conclut à une assez nette supériorité du Royaume-Uni où les emplois progressent plus vite de 0,5 point par rapport à la France. Si au contraire la base 100 est choisie en 1989, ces indices sont respectivement de 100,9 et 100,7 de

telle sorte que les performances apparaissent cette fois comme comparables. On pourrait évidemment faire le même constat en matière de PIB ou de productivité, etc.

C'est donc un argument supplémentaire pour choisir une période suffisamment longue qui permet d'effacer les décalages conjoncturels, même si ces derniers conservent par ailleurs leur contenu en information. La période 1979-1997 répond à cette exigence : elle se situe avant la zone de décalages entre les deux économies et part d'une zone de conjoncture moyenne pour arriver, au début de l'année 1997, à des conjonctures qui ne sont pas en opposition de phase. On peut, à l'intérieur de cette période, distinguer deux cycles comparables de durée voisine, mais un peu décalés. C'est sur ces périodes que l'on fera porter l'étude du bilan des créations d'emploi.



Commençons par le cycle le plus récent. On s'aperçoit que les performances sont comparables, en ce sens que le point haut de l'emploi du début des années quatre-vingt-dix est aujourd'hui retrouvé, sans plus. Selon les données OCDE, qui divergent peu des sources nationales (INSEE ou *Labour Force Survey*), l'emploi total est au premier semestre 1998 de 22617 milliers de personnes en France et de 27094 au Royaume-Uni. Mais ces niveaux d'emploi avaient déjà été atteints au pic précédent (22672 au premier semestre de 1991 pour la France, et 27138 au premier semestre de 1990 pour le Royaume-Uni). On peut considérer que les cycles ne sont pas terminés, mais le bilan n'a rien d'exceptionnel et ne différencie pas qualitativement les deux pays. Terminons par une comparaison des composantes de l'emploi sur le dernier cycle. Par rapport au Royaume-Uni, la France se caractérise par une croissance inférieure du PIB (1,4 % contre 1,7 %) comme de la productivité (1,6 % contre 2,2 %). L'évolution du volume du travail est en défaveur du Royaume-Uni qui équilibre ce handicap par une réduction du temps de travail un peu plus rapide, intégralement imputable au temps partiel, par baisse de la durée des emplois à temps partiel et par augmentation du recours au temps partiel.



C'est en fait le cycle antérieur qui fait apparaître la plus forte différence dans le dynamisme de l'emploi au Royaume-Uni. Entre le début des années quatre-vingt et le pic du début des années quatre-vingt, l'emploi augmente au Royaume-Uni de 0,6 % par an, soit le double de la performance française. Le cycle ultérieur ne fait en somme que reproduire cet avantage acquis. La première colonne du tableau 1 permet de comprendre comment s'est creusé l'écart. La raison en est facile à identifier, parce que la croissance moyenne est dans les deux pays de 2,2 % par an. En revanche, il existe un très fort différentiel du côté de la productivité horaire : celle-ci augmente de 2,8 % en France, soit presque un point de plus qu'au Royaume-Uni où elle progresse de 1,9 %. Le volume de travail suit donc des évolutions équivalentes, mais en sens opposé. Sur la décennie quatre-vingt, il franchit dans le cas français une marche d'escalier qui le conduit de 40 à 37 milliards d'heures travaillées par an (voir graphique 3). Dans le cas du Royaume-Uni, la phase ascendante du cycle (1984-1990) correspond à une nette augmentation du volume de travail, qui passe de 41 à 48 milliards d'heures. Encore une fois, pour une croissance équivalente, ces évolutions différentes doivent être mises sur le compte d'un différentiel de productivité qui exprime au Royaume-Uni une croissance nettement plus riche en emplois ou plus exactement en heures de travail. La différence ne se retrouve en effet pas pleinement sur l'emploi dans la mesure où l'évolution de la durée du travail gomme la différence. En France, le rythme de réduction du temps de travail est élevé, avec 0,8 %, même s'il est concentré sur l'année 1982. Il permet en tout cas de créer des emplois sur l'intervalle malgré la baisse du volume de travail. Du côté britannique, une réduction modérée de la durée du travail suffit pour transformer l'augmentation du volume de travail en créations d'emplois. Sur l'ensemble du cycle (fin 79-début 90), le Royaume-Uni enregistre la création de 1,6 millions d'emplois qui résultent d'énormes fluctuations : 1,9 millions d'emplois sont d'abord détruits entre la fin 1979 et le début de 1983. C'est donc 3,5 millions d'emplois qui sont créés durant la phase ascendante du cycle, qui va de 1983 à 1990. Cela méritera d'être examiné d'un peu plus près en utilisant notamment une approche sectorielle, mais il convient auparavant de comparer plus en détail les évolutions cycliques de l'emploi.

## Le cycle de productivité

Le cycle de productivité décrit l'ajustement de l'emploi au niveau de la demande. En faisant l'hypothèse de coûts liés aux variations d'emplois, il est facile d'établir un modèle où les effectifs ne s'adaptent qu'avec retard aux évolutions de la production, l'ajustement à court terme se faisant notamment par la durée du travail. Dans ce cas de figure, les fluctuations de la productivité instantanée reproduisent en les adoucissant les fluctuations de la production. A court terme, l'ajustement à la demande se fait pour partie par ajustement de l'emploi et par partie par une variation de la productivité. A moyen terme, les effectifs tendent à s'aligner sur les effectifs désirés ou optimaux, et la productivité observée sur la productivité tendancielle de référence. C'est à peu près ce qui se passe dans le cas français où le cycle de productivité apparaît nettement. Ni la reprise 1987-1991, ni la récession de 1993 n'ont été répercutées intégralement sur l'emploi, ni dans un sens, ni dans l'autre. A moyen terme, on observe une proximité entre croissance du PIB et croissance de la productivité, de telle sorte que l'emploi oscille autour d'une tendance faiblement à la hausse.

En revanche, le Royaume-Uni livre une configuration bien différente dans la mesure où, lors des périodes de reprise notamment (1980-1983 et 1990-1993), la productivité croît sensiblement plus vite que la demande, et anticipe sa progression. Le retournement à la hausse du cycle s'accompagne d'un véritable hémorragie d'emplois, et vice versa, le milieu des années quatre-vingt s'accompagne de créations d'emplois. Le tableau 2 ci-dessous donne les évolutions entre points hauts et points bas de la conjoncture.

**Tableau 2**  
**Fluctuations de l'emploi au Royaume-Uni**

Semestre	Effectifs en milliers	Variation absolue	Variation relative
79.II	25470		
83.I	23587	- 1883	- 7,4 %
90.I	27138	+ 3551	15,1 %
93.I	25560	- 1578	- 5,8 %
98.I	27094	+ 1534	+ 6,0 %

Source : OCDE

Pour essayer de rendre compte des différences existant entre les deux pays, on a procédé à des estimations économétriques résumées dans l'encadré 1. Les deux équations proposées permettent de mieux identifier ces différences. La réponse immédiate de l'emploi à la production est plus forte au Royaume-Uni où cette production fluctue elle-même beaucoup plus. La seconde différence provient du rôle d'ajustement de la durée du travail. En France, celle-ci contribue, par son évolution procyclique à amortir les fluctuations de l'emploi. Durant les phases de reprise, la durée du travail augmente, notamment à travers les heures supplémentaires, et l'impact de la demande sur les effectifs en est réduit d'autant. Au Royaume-Uni, l'emploi sert de variable d'ajustement à moyen terme sur le volume de travail désiré, de telle sorte que la cyclicité lui est transférée en dépit d'un mouvement procyclique beaucoup plus net de la durée du travail. En France au contraire, il existe une plus grande inertie des effectifs employés puisque c'est sur eux que s'ajuste l'emploi à moyen terme.

### Encadré 1

### Une approche économétrique des cycles de productivité

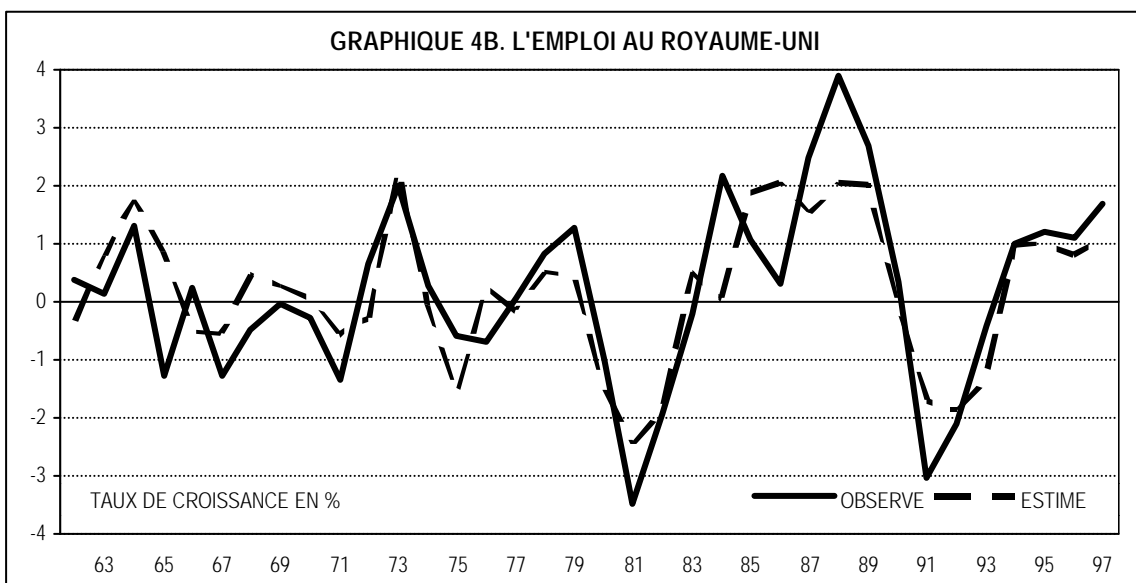
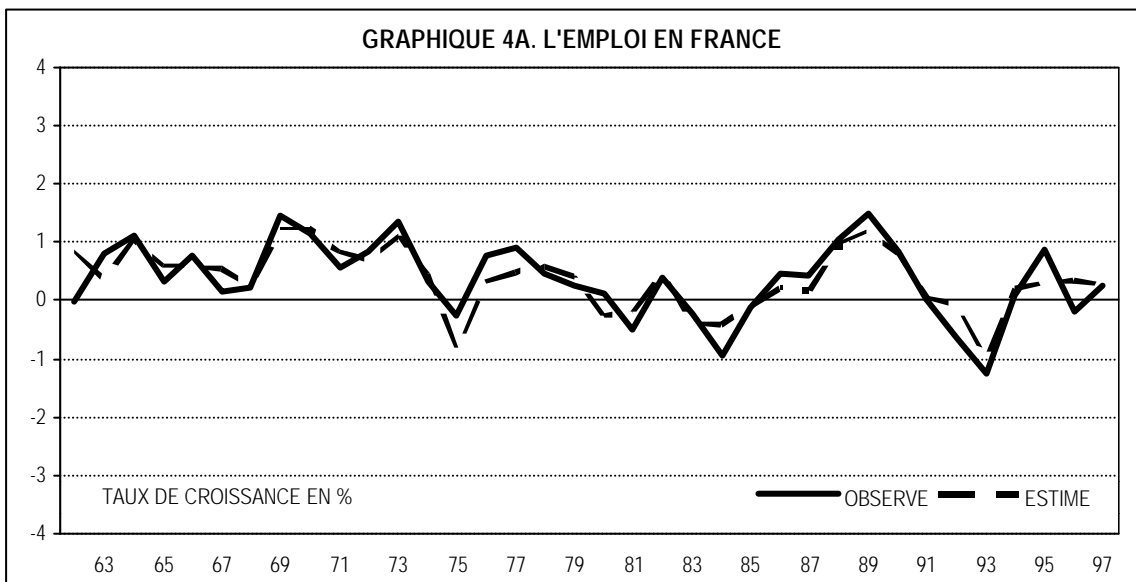
#### France

$n = 0,353 q - 0,173 d + 0,297 n_{-1} + 0,034 t - 0,037$   
(7,3) (1,8) (2,9) (3,7) (4,1)  
1962-1997  $R^2=0,723$   $SE=0,36\%$   $DW=2,0$

#### Royaume-Uni

$n = 0,455 q + 0,297 v_{-1} - 0,007$   
(5,8) (4,6) (3,0)  
1962-1997  $R^2=0,644$   $SE=0,96\%$   $DW=2,1$

n	emploi (taux de croissance)	q	PIB (taux de croissance)
d	durée (taux de croissance)	v	volume (taux de croissance)
t	temps		



## Une approche macrosectorielle

La cyclicité n'est pas la seule différence entre les deux pays du point de vue de la productivité (et donc du contenu en emploi). Différents travaux ont permis de mettre en lumière un boom de la productivité dans l'industrie manufacturière britannique, et c'est pourquoi une comparaison macrosectorielle est fondée. Dans ce qui suit, nous avons adopté une partition entre un secteur « exposé » et un secteur « abrité ». Le secteur exposé regroupe ici l'industrie manufacturière, le bâtiment et les transports. Le secteur abrité regroupe, quant à lui, le commerce et les services marchands. Cette partition laisse de côté l'agriculture, les mines, l'énergie et le non marchand mais les deux grands secteurs ainsi définis « pèsent » environ pour 85 % de l'économie. En laissant de côté le non marchand, cette partition se dispense de la discussion habituelle de la mesure du produit du secteur non marchand, et donc de la productivité associée. La question se pose évidemment aussi pour les secteurs marchands, et mériterait de longs développements. On se bornera ici à justifier l'usage des indicateurs et ainsi, par avance, la significativité des résultats obtenus.

Il n'y a aucun obstacle de méthode à définir un indicateur de chiffre d'affaires par tête estimé aux prix courants. Aucune de ces deux notions ne pose de problèmes de définition, mais seulement d'éventuelles difficultés d'observation et de collecte des données. Pour passer à des indicateurs de productivité, il faut définir un volume de valeur ajoutée, ce qui correspond à un double travail sur les grandeurs concrètes immédiatement observables. Il faut traiter les consommations intermédiaires entre les branches et définir des indices de prix (ou des volumes, ce qui revient au même). Dans les deux cas, on est amené à faire des conventions, évidemment discutables, mais dont la portée doit être correctement appréciée. L'attitude consistant à penser que la nécessité même de convention réduit à néant la validité de l'objet construit est une posture à certains égards naïve ; elle suppose en effet qu'il existe des agrégats statistiques qui échapperaient à un certain degré d'approximation et elle rend virtuellement impossible tout travail scientifique de reconstruction du réel. Si l'on va jusqu'au bout cette méthode, le système économique finit par apparaître –pour paraphraser une formule fameuse– comme une « immense accumulation » de biens et de services, comme un flux incessant de transactions plongé dans un tourbillon de prix individuels, où rien n'est fixe, et où rien ne peut donc être comparé. L'attitude inverse consiste à utiliser béatement les chiffres fabriqués ailleurs en se satisfaisant de l'évidence institutionnelle, l'économie devenant ce que mesure la comptabilité nationale. L'approche la plus satisfaisante repose sur un mouvement de va-et-vient entre ces deux positions extrêmes. Elle consiste à prendre à bras-le-corps les données empiriques, tout en interrogeant constamment les limites de l'information que celles-ci peuvent livrer et les modalités de leur production. Pour être plus concret, cette orientation débouche sur un certain nombre de règles que l'on s'est efforcé de respecter dans ce travail comme dans d'autres qui l'ont précédé.

Le découpage sectoriel fin est un passage obligé mais aussi une voie dangereuse. La fiabilité de l'information est inversement proportionnelle au niveau de détail de la nomenclature, parce que les conventions nécessaires à la quantification des concepts deviennent de plus en plus fragiles. Mais ce mouvement prudent d'introspection permet de repérer des phénomènes importants à un niveau fin, que l'on peut ensuite mettre à l'épreuve d'une nomenclature plus large, pour voir si les résultats résistent à cette épreuve. On donnera ici deux exemples de cette méthode. Le premier, extérieur à ce présent travail, renvoie cependant à des soucis semblables. L'accroissement du coefficient retraçant l'augmentation des achats des branches de l'industrie à celles dites de services aux entreprises est exposé aux critiques habituelles sur la définition du « volume » dans ces secteurs. Il permet cependant d'identifier un mouvement essentiel qui modifie les rapports productifs entre industrie et services et permet de retravailler les paradoxes qui peuvent découler de l'usage d'indicateurs de productivité ne prenant pas en compte ce type d'évolution. Le second exemple concerne l'évolution de la productivité dans l'industrie manufacturière britannique, sur laquelle on reviendra. Une telle inflexion n'est manifestement pas susceptible d'être expliquée seulement par référence au flou des définitions. Beaucoup des critiques portant sur la mesure de concepts

doivent faire conclure à des dérives dans les données et ne s'appliquent donc pas très bien sur des ruptures aussi nettes, qui permettent d'identifier un fait économique qui n'est pas le produit d'une « convention ».

Les comparaisons entre pays posent des problèmes épineux, de dimension et de nomenclature. Il y a évidemment le problème du taux de change qui n'est pas le plus difficile à traiter en raison de son unidimensionnalité (au moins entre un petit nombre de pays). Les difficultés résultent principalement des différences de composition des agrégats, et se retrouvent la plupart du temps aussi, sous forme de désajustements entre les nomenclatures. Là encore, la recommandation consiste à raisonner à un degré d'agrégation suffisamment large, et à comparer des évolutions plutôt que des niveaux.

Cette rapide discussion nous permet de justifier l'usage de la partition retenue, en admettant bien volontiers que ses contours sont flous. Cela est dû en premier lieu au fait que les oppositions suggérées par une telle partition (exposé/abrité, industrie/services ou encore productivité forte/productivité faible) ne se recouvrent pas, et que, de plus, elles ne conduisent pas au même découpage d'un pays à l'autre. Les services financiers britanniques sont largement internationalisés ; le bâtiment se comporte par certains aspects comme l'industrie mais est néanmoins un secteur relativement abrité ; les transports et les communications se situent à l'intersection exacte de logiques industrielle et de services. Toutes ces réserves, évidemment judicieuses, ne retirent pas grand chose par rapport à la pertinence d'une partition simple, robuste et que vient légitimer les différenciations qu'elle permet de révéler. La preuve de cette distinction, c'est finalement qu'elle vient éclairer des aspects de la dynamique économique comparée des deux pays, que l'on ne peut guère imputer à des spécificités fines, en raison justement de la relative grossièreté de la partition retenue. Les principaux résultats, résumés dans le tableau 3, seront utilisés au fil du texte.

**Tableau 3**  
**Evolutions macrosectorielles**

		FRANCE		ROYAUME-UNI	
		1970-80	1980-94	1970-80	1980-94
PIB	Exposé	-0,1	1,4	3,2	1,0
	Abrité	2,2	3,0	4,5	2,4
	Total	1,8	1,9	3,6	1,9
Emploi	Exposé	-1,3	-2,2	-0,2	-1,9
	Abrité	2,4	3,3	2,1	1,4
	Total	0,2	0,1	0,5	0,0
Productivité	Exposé	1,3	3,7	3,4	3,0
	Abrité	-0,2	-0,2	2,3	1,0
	Total	1,6	1,8	3,1	1,8
Salaire réel	Exposé	2,0	2,3	3,8	1,3
	Abrité	0,0	1,1	3,2	1,1
	Total	1,5	1,6	3,7	0,8
Capital	Exposé	2,6	1,1	4,9	1,9
	Abrité	3,2	3,0	3,7	2,7
	Total	2,8	2,4	4,0	2,6

Source : OCDE - Taux de croissance annuels moyens  
Total y compris marchand



## Le boom de la productivité manufacturière

Le Royaume-Uni livre une histoire à bien des égards singulière. L'un des traits essentiels de l'économie britannique est en effet la faiblesse relative de ses gains de productivité, que ce soit dans l'industrie ou dans le reste de l'économie. Durant les années d'expansion, la progression, tous secteurs confondus, était de 2,5 % par an, contre 3,9 % en Allemagne et 4,7 % en France. Pour la seule industrie, la croissance était respectivement de 3,4 % au Royaume-Uni, de 4,5 % en Allemagne, et de 6,3 % en France. Cette hiérarchie très marquée a été bouleversée dans la période récente où le Royaume-Uni enregistre des gains de productivité légèrement supérieurs pour l'ensemble de l'économie, mais bénéficie surtout d'un spectaculaire regain de productivité dans l'industrie manufacturière où elle croît de 4,5 % entre 1980 et 1993, contre 2,4 % en France et 1,3 % en Allemagne.

**Tableau 4**  
**La « fonction de production » au Royaume-Uni**

	I	II	III
Productivité du travail	2,5	0,9	2,0
1	3,4	0,1	4,5
2	1,9	1,1	1,0
Capital par tête	3,5	2,7	1,9
1	4,2	4,2	3,6
2	2,8	1,8	1,2
Valeur ajoutée	2,9	1,0	2,0
1	2,8	-2,0	1,2
2	2,9	2,3	2,2

Source : OCDE - Taux de croissance annuels moyens

I 1960-74 II 1974-1980 III 1980-1993

1 Industrie 2 Hors industrie

Après un ralentissement fortement marqué entre les deux chocs pétroliers, la productivité bondit littéralement dans les toutes premières années quatre-vingt, gagnant quatre points en deux ans ; puis, elle conserve ce rythme de progression, moyennant les fluctuations cycliques (tableau 4). Cette « marche d'escalier » suggère plusieurs interprétations. Sa concentration dans le temps correspond à une conjoncture très particulière, qui comprend non seulement l'arrivée de Mme Thatcher au pouvoir et la mise en oeuvre d'une politique vigoureuse tendant à flexibiliser le marché du travail, mais aussi à une récession très marquée. La valeur ajoutée industrielle recule en effet de 8,7 % en 1980 et de 6 % en 1981. Cette récession fournit alors le cadre permettant un important « dégraissage » des effectifs. Ceux-ci ne reculent que de 4,2 % en 1980, dans une proportion moindre que la valeur ajoutée, de telle sorte que la productivité apparente du travail recule de 4,6 %. Mais ce décalage est plus que rattrapé l'année suivante avec une baisse de 10,1% des effectifs, cette fois plus que proportionnelle à celui de la valeur ajoutée ; la productivité progresse de 4,6 % et annule le creux de l'année précédente. La vraie rupture est introduite avec la poursuite de la réduction des effectifs les années suivantes, alors même que la production reprend. Au total, les effectifs industriels ont reculé de 24,9 % entre 1979 et 1984, pour une valeur ajoutée en baisse de 8,5 % sur ces cinq années.

Il est difficile d'interpréter ce bond en avant comme une substitution accélérée du capital au travail. Certes, le capital par tête effectue lui aussi un bond en avant de 40,6 % mais ce mouvement ne fait

que refléter mécaniquement les réductions d'effectifs. L'effort d'investissement ne montre aucune tendance à la hausse, et la croissance du capital est de l'ordre de 2 % tout au long des années soixante-dix. De plus, sa progression devient à peu près nulle après le choc initial (tableau 5).

**Tableau 5**  
**Le choc de productivité dans l'industrie britannique**

ROYAUME-UNI	1979-1984	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Emploi	-24,9	-0,4	-4,2	-10,1	-5,7	-5,7	-1,5
Valeur ajoutée	-8,5	-0,2	-8,7	-6,0	0,2	2,7	3,8
Capital	5,6	2,2	1,5	0,5	0,4	0,2	0,6
Productivité	21,8	0,2	-4,6	4,6	6,2	8,8	5,4
Capital par tête	40,6	2,7	6,0	11,8	6,4	6,3	2,2

Source : OCDE - Taux de croissance annuels moyens

On peut donc interpréter ce *big bang* comme la conjonction d'une grave récession et d'une rupture institutionnelle, et non comme le simple jeu invariant de lois économiques. Cependant, la productivité a continué ensuite sur sa lancée et on ne peut non plus considérer le choc de productivité comme un ajustement transitoire. Il a contribué à mettre en place un autre régime de croissance, qui utilise probablement le retard accumulé précédemment comme combustible. Ce qui est en effet frappant c'est que rien, sur la période 1984-1993, ne vient soutenir cette progression de la productivité. Le rythme de la substitution capital-travail s'affaïsse progressivement au moins jusqu'au cycle récent, bien en dessous de la progression enregistrée durant les années soixante. La reprise de la production ne constitue pas non plus un élément dynamique durable : outre de considérables fluctuations, son rythme moyen de croissance reste inférieur à celui des années d'expansion. Enfin, et ceci représente une dimension complémentaire de ce panorama, la productivité du travail dans le reste de l'économie n'a absolument pas enregistré de bond en avant similaire, et a, comme dans les autres pays, ralenti vers un rythme de progression particulièrement faible.

### Du boom de la productivité à celui de l'emploi

Après le boom de la productivité est venu le boom de l'emploi : plus de trois millions d'emplois ont été créés entre 1983 et 1990, et l'approche macrosectorielle éclaire parfaitement les composantes de cette évolution (tableau 6). Dans le secteur exposé, on constate le maintien d'une forte progression de la productivité et une stabilisation des effectifs. Dans le non marchand, la productivité est nulle, mais les effectifs ne progressent pas pour autant, en raison de la politique de rigueur budgétaire appliquée aux services non marchands. Les créations d'emploi sont le fait exclusif du secteur abrité dont la productivité stagne sur toute la période. On a donc là un exemple pur de la combinaison gagnante du point de vue de l'emploi : une bonne productivité dans le secteur exposé pour assurer la compétitivité, et une faible productivité dans les services, en principe abrités de cette concurrence.

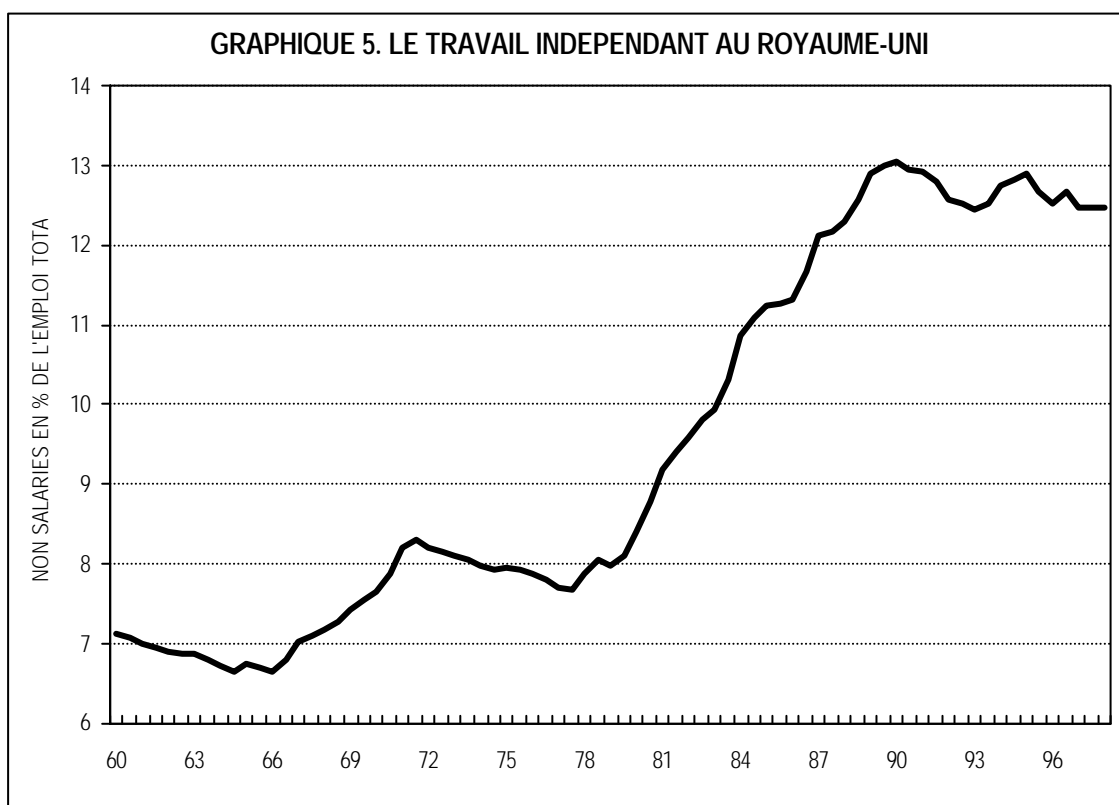
**Tableau 6**  
**Le boom de l'emploi 1983-1990 au Royaume-Uni**

	Emploi 1983	Emploi 1990	Variation emploi	Productivité
Secteur exposé	8564	8843	+ 279	+ 3,4 %
Secteur abrité	8635	11914	+ 3279	- 0,2 %
Non marchand	5290	5274	- 16	+ 0,0 %
Total	23769	27062	+ 3293	+ 1,3 %
Femmes	9845	11973	+ 2128	
Hommes	13924	15089	+ 1165	
Salariés	21273	23122	+ 1849	

Non-salariés	2407	3518	- 23
Temps plein	19277	21928	+ 2021
Temps partiel	4492	5764	+ 1272

Source : OCDE

L'analyse de cette exceptionnelle progression de l'emploi entre 1983 et 1990 peut ensuite être détaillée selon ses diverses dimensions. Par secteurs, la progression du secteur abrité est particulièrement marquée dans les services aux entreprises (y compris services financiers) où les effectifs augmentent de 1,4 million, soit une progression de 80 %. Les secteurs de services (marchands) aux ménages créent quant à eux près de 1,2 million de nouveaux emplois, soit une progression de 57 %. Cette période correspond également à un bond en avant de l'emploi féminin et de l'emploi non salarié. Près des deux tiers des emplois créés sont occupés par des femmes, de telle sorte que la part de l'emploi féminin passe de 41,4 % en 1983 à 44,2 % en 1990. On ne peut cependant parler d'une accélération particulière du recours au temps partiel, qui progresse au même rythme. En revanche, cette période se caractérise par une extension très rapide du travail indépendant qui passe de 8 % à 13 % de l'emploi au cours des années quatre-vingt (graphique 5). Entre 1983 et 1990, le nombre de travailleurs indépendants augmente de 1,1 million et contribue donc pour un tiers à la progression des effectifs.

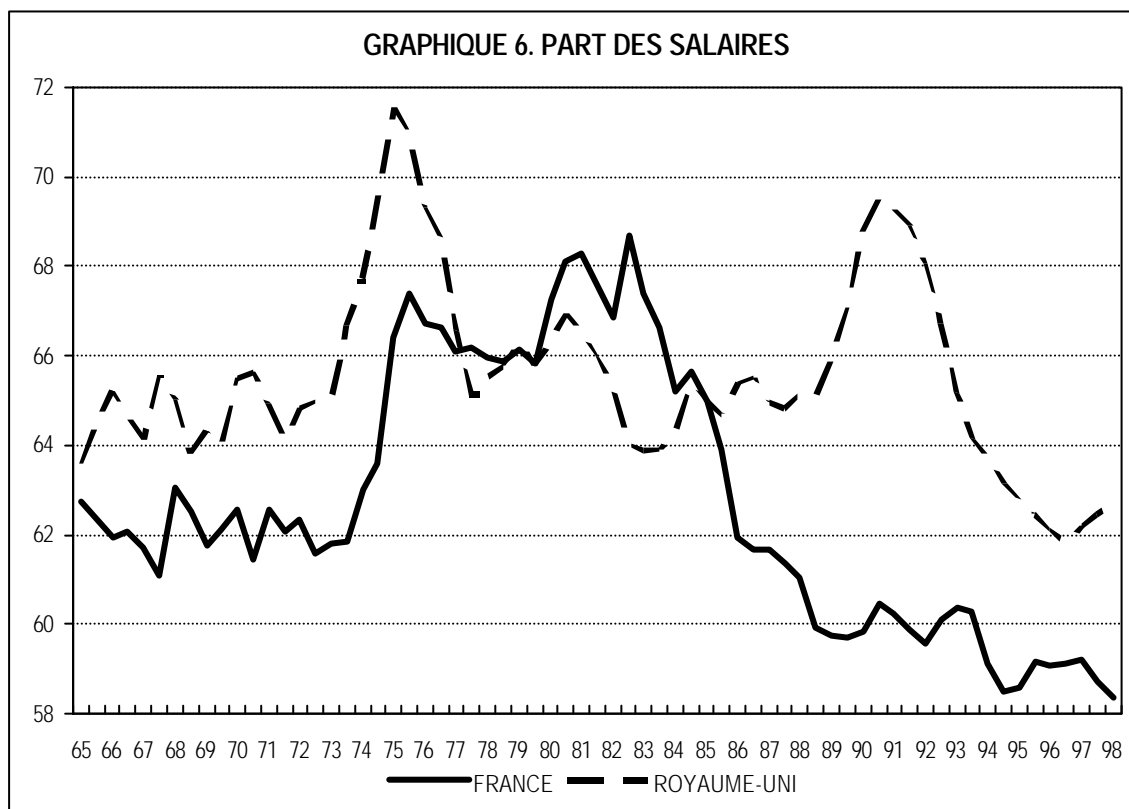


### Le partage de la valeur ajoutée

Depuis l'entrée en crise, le mode de partage de la valeur ajoutée diffère sensiblement entre les deux pays. Après la première récession de 1974-1975, la part des salaires retrouve au Royaume-Uni un niveau comparable à celui qui était le sien dans les années soixante. En France, il augmente de manière sensible et se stabilise à un palier supérieur de quatre ou cinq points à son niveau d'avant-crise. Mais, à partir de 1983, le partage de la valeur ajoutée s'opère en défaveur des

salaires dont la part baisse de manière à peu près continue, avec seulement un replat lors de la récession du début des années quatre-vingt-dix (graphique 6).

Au Royaume-Uni, on assiste au contraire à une remontée très nette au début des années quatre-vingt-dix, coïncidant elle aussi avec un épisode récessif fortement marqué. La part des salaires est ensuite orientée à la baisse, sans pour l'instant se stabiliser à un niveau significativement inférieur à celui des années soixante, comme c'est le cas en France.



Pour mieux comprendre ces évolutions, on peut décomposer la part des salaires de deux manières, soit en rapportant la masse salariale réelle (à prix constants) au PIB, soit en comparant l'évolution relative du salaire réel et de la productivité. Le tableau 7 ci-dessous permet d'éclairer ces deux lectures.

**Tableau 7**  
**Les déterminants de la part salariale**

	67I - 75II	75II - 82II	82II - 91II	91II - 98I
<b>FRANCE</b>				
Part salariale	0,8	-0,4	-1,2	-0,4
Masse salariale réelle	5,0	2,3	1,4	0,9
PIB	4,2	2,7	2,3	1,6
Salaire réel	4,3	1,9	1,1	0,9
Productivité	3,6	2,3	2,0	1,6
<b>ROYAUME-UNI</b>				
Part salariale	0,9	-1,3	0,8	-1,6
Masse salariale réelle	3,8	0,4	3,7	1,0
PIB	2,2	1,5	2,6	2,5
Salaire réel	3,8	1,2	2,6	0,4
Productivité	2,2	2,2	1,6	1,9

Source : OCDE - Taux de croissance annuels moyens

Dans le cas français, on observe un ralentissement continu de la croissance de la masse salariale réelle, qui épouse et, à partir de 1983, anticipe sur le ralentissement de la croissance. Dans le cas du Royaume-Uni, il en va tout autrement. Les sous-périodes ont été définies plutôt en fonction du profil britannique, mais elles ne se distinguent pas par le taux de croissance du PIB, qui reste peu différencié. L'évolution de la masse salariale est au contraire très contrastée, et c'est elle qui imprime ses mouvements au partage de la valeur ajoutée. Elle croît de 3,8 % par an entre 1967 et 1975, stagne de 1975 à 1982, progresse de 3,7 % par an au cours des années quatre-vingt, et de 1,0 % depuis 1991-1992. Ces fortes fluctuations peuvent être rapportées aux composantes de la masse salariale. C'est l'évolution du salaire réel qui crée un profil aussi tranché, avec la même alternance de croissance forte et ralentie. Comme la productivité moyenne change assez peu sur l'ensemble de la période, on constate donc une forte différenciation entre les deux pays du point de vue de la formation des salaires. La différence principale réside, sur la plus grande partie des années quatre-vingt, en une croissance plus élevée du salaire réel au Royaume-Uni, de presque deux points.

On peut alors lire de cette manière la conjoncture récente : la dernière phase de reprise a permis à l'économie britannique d'opérer une seconde rupture, après celle qu'avait entraîné le boom de productivité. Elle a consisté, pour aller vite, à casser l'ancienne norme salariale tendant à indexer le salaire sur la productivité (notamment dans l'industrie) et à aligner la formation du salaire sur la norme prévalant depuis longtemps en France, à savoir une progression à peu près nulle du salaire réel (moins de 1 % qui résulte en grande partie d'un effet de structure), de manière relativement indépendante de la conjoncture.

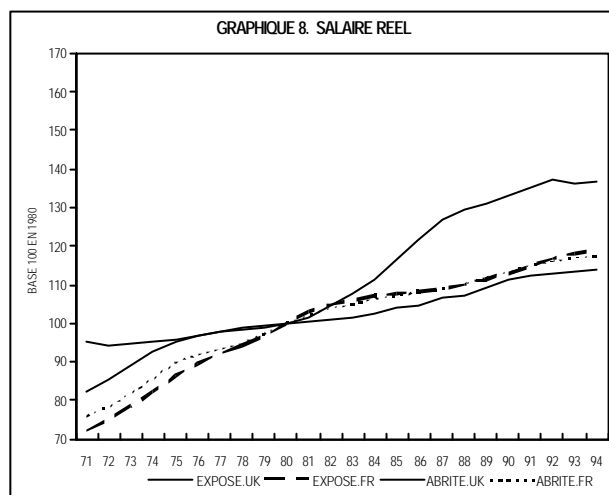
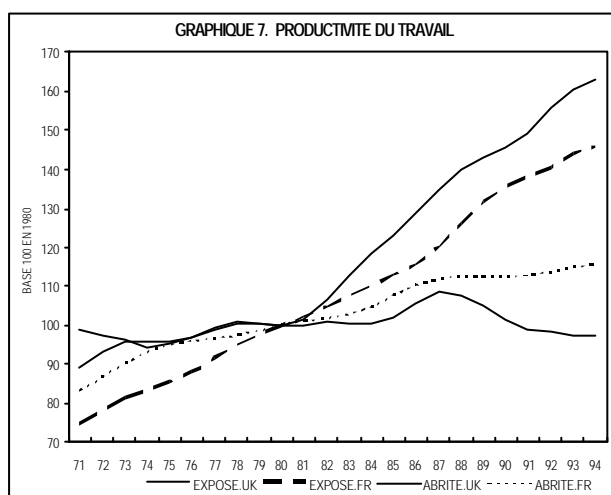
Il est possible d'avancer par ailleurs que la fonction principale de la dévaluation de la livre a été d'accompagner cette transformation. Elle a en effet contribué à exercer une pression d'ordre macro-économique sur les salaires, en tendant les conditions de la compétitivité, notamment dans le secteur exposé. C'est en effet dans ce secteur que le ralentissement semble le plus marqué, même si les données sectorielles, qui ne vont que jusqu'en 1994, permettent seulement d'esquisser ce diagnostic.

### **Le progressif alignement britannique sur un modèle dualiste**

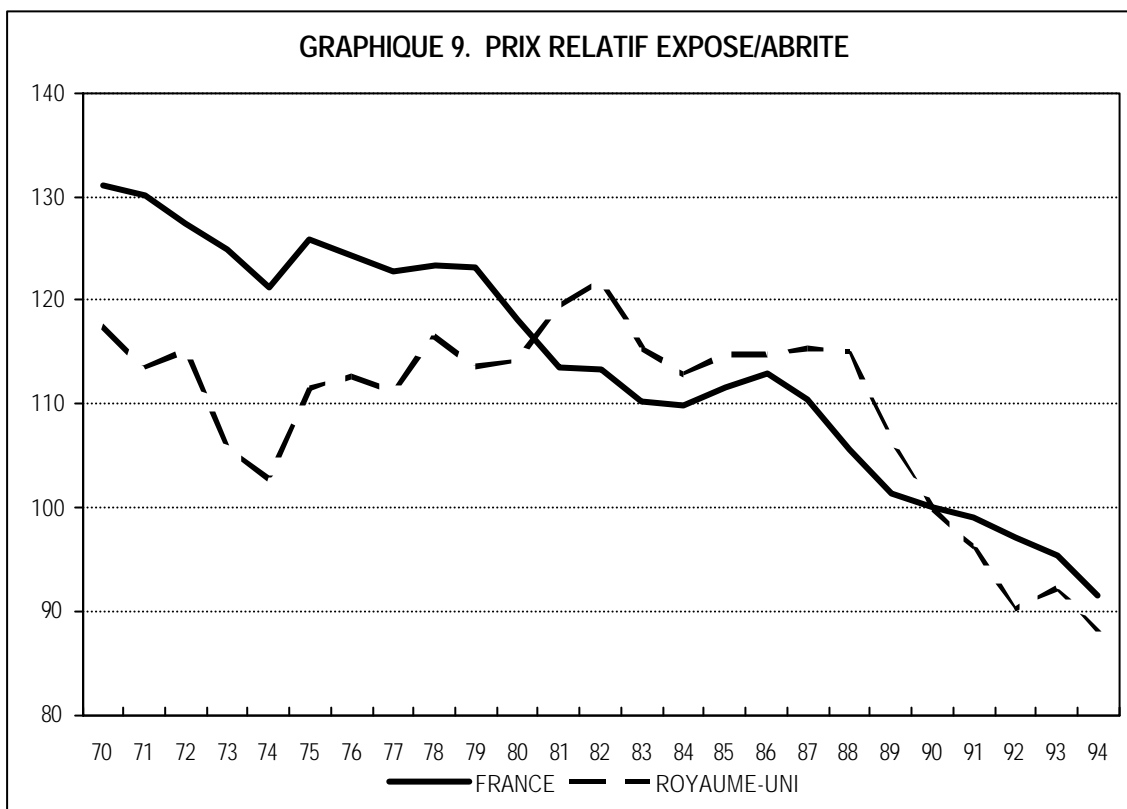
On condensera les observations précédentes sous la forme d'une thèse énonçant que le dernier cycle conjoncturel a permis au Royaume-Uni de s'aligner sur un modèle dualiste, dans toutes ses dimensions. C'est l'occasion de préciser les règles qui doivent être respectées pour que soit assurée la reproduction stabilisée d'un tel modèle. La première porte sur le découplage entre la

productivité des secteurs exposé et abrité qui permet de gérer le dilemme de productivité. La productivité doit en effet croître le plus rapidement possible dans le secteur exposé, car c'est un facteur essentiel de compétitivité. Elle doit au contraire ne pas croître trop vite dans le secteur abrité afin de le laisser jouer son rôle dans la création d'emplois. Cette condition est remplie dans les deux pays depuis le début des années quatre-vingt, avec le déblocage de la productivité au Royaume-Uni (graphique 7).

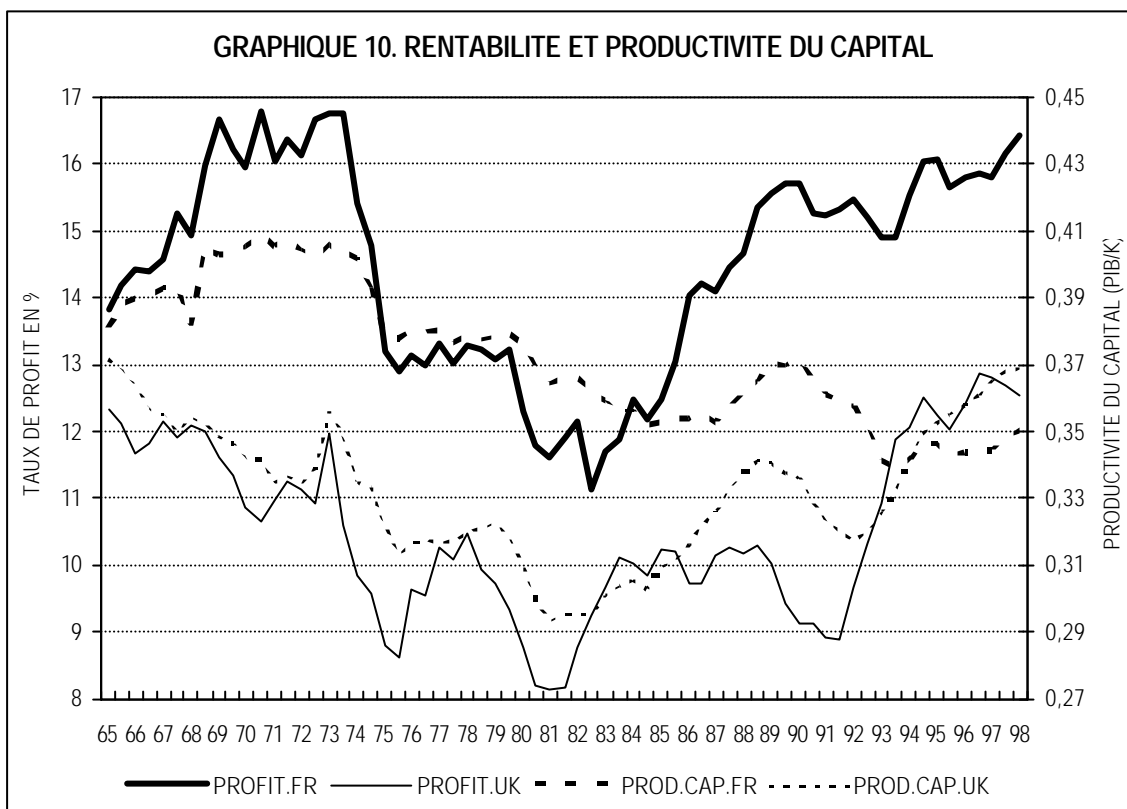
Mais cette première condition n'est pas suffisante. Il faut encore que la faiblesse relative de la productivité dans le secteur abrité ne vienne pas peser, à travers la formation des prix et des salaires sur l'évolution du coût salarial unitaire dans le secteur exposé. Cette condition peut être respectée de deux manières. La première consisterait à découpler l'évolution des salaires de manière exactement proportionnelle aux productivités respectives. C'est sur ce chemin que s'est orienté le Royaume-Uni sans y parvenir totalement : la progression du salaire dans le secteur exposé était tiré par la productivité, et contribuait à tirer vers le haut le salaire dans le secteur abrité, de telle sorte qu'on y enregistrerait une forte dégradation de la part des salaires. C'est ce mouvement qui a été corrigé par le blocage de la progression des salaires au cours du dernier cycle (graphique 8).



Les deux pays s'alignent donc sur l'autre méthode qui consiste à ramener les salaires de l'ensemble des secteurs vers une norme de progression quasi-nulle, indépendamment donc des performances relatives de chacun des secteurs. C'est cette configuration qui a été mise en place en France dès le milieu des années quatre-vingt. Mais elle fait alors surgir une troisième condition portant sur l'évolution relative de la rentabilité dans les différents secteurs. Cette peréquation des taux de marge peut à son tour être obtenue de deux manières. En cas d'indexation des salaires sur la productivité spécifique de chaque secteur, cette condition est remplie d'elle-même. Dans le cas contraire, d'un blocage des salaires à peu près uniforme, la peréquation suppose un mouvement de prix relatifs entre les deux secteurs qui compense le ciseau des productivités. La baisse du prix relatif du secteur exposé par rapport à celui du secteur abrité a notamment pour fonction de diffuser une partie au moins de l'amélioration de la rentabilité résultant de la productivité supérieure du secteur exposé vers le secteur abrité. On vérifie que c'est bien cette configuration qui caractérise la France sur longue période. Au Royaume-Uni, c'est au cours de la dernière décennie que le prix relatif commence à baisser (graphique 9). Cette baisse vient alors accompagner le passage d'une forme de dualisme salarial (déconnexion sectorielle) à l'autre (freinage salarial uniforme).



La baisse de la part salariale conduit dans les deux pays à un rétablissement du taux de profit (graphique 10). Mais ce dernier est bien plus précoce en France, puisqu'il est pour l'essentiel réalisé entre 1983 et 1990. Au Royaume-Uni, le taux de profit oscille autour d'un niveau médiocre depuis l'entrée en crise du milieu des années soixante-dix. C'est seulement au cours du dernier cycle que le taux de profit franchit une marche d'escalier qui le propulse au niveau atteint au cours des années soixante. Ce bond en avant bénéficie, bien plus qu'en France, d'une nette progression de la productivité du capital depuis le début des années quatre-vingt, qui efface le recul enregistré au cours des quinze années précédentes. En France, le rapport produit/capital évolue plutôt à la baisse et ne contribue donc pas au rétablissement du taux de profit.



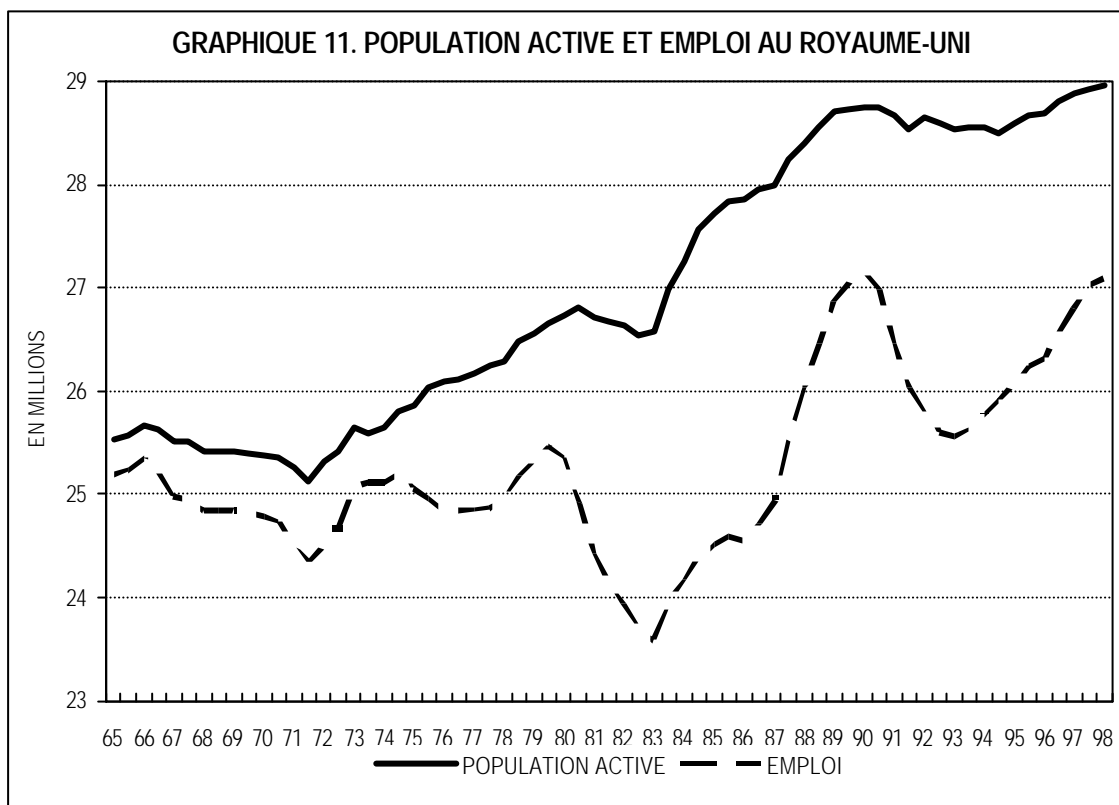
### Quelques conclusions provisoires

Cet exercice de comparaison conduit à mettre en avant un certain nombre de propositions et suggérer des élargissements possibles. Le premier résultat essentiel porte sur la convergence des deux économies vers un régime de croissance instauré plus tôt en France, et qui est ici défini à partir de liaisons macrosectorielles entre salaire et productivité. Il va à l'encontre d'une analyse privilégiant les spécificités de modèles nationaux de capitalisme et met l'accent sur des conditions générales de la reproduction qui sont, en un certain sens, universelles.

Le modèle anglo-saxon n'est pas parvenu à s'aligner sur un dualisme parfait supposant le même degré de découplage intersectoriel des salaires et de la productivité. Il a bien réussi à établir un différentiel de productivité, condition de bonnes performances de l'emploi, mais a tardé à réaliser un ajustement adéquat des salaires, condition de bonne rentabilité. Ce résultat contre-intuitif est illustré par un constat de fait qui porte sur la croissance du salaire moyen significativement supérieure au Royaume-Uni tout au long des années quatre-vingt.

La dévaluation de la livre de 1993, puis sa sortie du Système Monétaire Européen, n'ont pas eu les effets désastreux généralement promis aux pays qui ne défendent pas leur monnaie avant toute considération. La baisse de la livre a au contraire permis de desserrer la contrainte extérieure en relançant les exportations, tout en accompagnant le changement de norme salariale à l'intérieur. Son rétablissement devrait peser sur les conditions de ce rétablissement.





Sur moyenne période, l'économie britannique ne réalise pas une croissance nettement supérieure, et son contenu en emplois n'est dorénavant pas supérieur à ce qu'il est en France. La différence de performances entre les deux pays renvoie en fait aux créations massives d'emplois acquises au Royaume-Uni entre 1983 et 1990 et qui ont pour contrepartie essentielle l'extension du travail indépendant. La sensible baisse du taux de chômage au Royaume-Uni bénéficie de ces créations d'emploi, mais aussi de la moindre progression de la population active (graphique 11). Ce ralentissement n'a pas d'origine démographique mais reflète un considérable effet de flexion déclenché entre 1983 et 1990 par le boom de l'emploi durant lequel la population active croît de manière accélérée. Son tassement actuel peut s'interpréter comme l'ajustement à la progression tendancielle de la population active. Cette lecture conduit à pronostiquer une remontée très brutale du taux de chômage au cours de la phase descendante du cycle probablement déjà amorcée. Les effets qui avaient joué favorablement vont s'inverser, avec un recul marqué de l'emploi, combiné avec une nouvelle progression de la population active. L'écart entre les deux courbes de l'emploi et de la population active, qui correspond au chômage, pourrait ainsi s'accroître aussi rapidement qu'il s'est rétréci durant la phase ascendante du cycle.

Un degré de précarité plus élevé n'est pas en soi susceptible de créer durablement un volume d'emploi supérieur. Le poids du temps partiel, l'extension du travail indépendant, la très large ouverture – vers le bas – de l'éventail des salaires ont permis de modifier les normes de fonctionnement du marché du travail et de créer un volant d'emplois de type précaire. Si cette flexibilité accrue permet à la courbe de l'emploi de franchir une marche d'escalier, elle ne peut constituer une source durable et renouvelable de créations d'emplois : depuis le début des années quatre-vingt-dix, le Royaume-Uni ne crée pas plus d'emplois que la France.