# Concurrence internationale, emploi, cohésion sociale *

*par Michel Aglietta***

**Dans le contexte économique et social déprimé en Europe et particulièrement en France, M. Aglietta s'interroge sur les moyens de sortir du "chômage de masse". Il examine dans un premier temps les contraintes de l'économie mondiale qui proviennent de deux phénomènes. Le premier concerne les effets restrictifs de la récession financière de la seconde moitié des années 80 qui ont incité les agents économiques à une prudence qui ne facilite pas le retour de la croissance. Le deuxième concerne la concurrence internationale et la montée en puissance des pays d'Asie accusés de mener une concurrence déloyale fondée sur le dumping social et monétaire. M. Aglietta argumente sur la nécessité de ne pas tomber dans des propositions protectionnistes. Cependant, l'enjeu est bien de savoir si les limites du régime de croissance sont atteintes et si les transformations structurelles en cours préfigurent un nouveau régime de croissance. Mais les formes de la nouvelle concurrence internationale reposent sur la diversification, l'innovation, les apprentissages individuels et collectifs, les réseaux, les productions d'externalité tout en tenant compte du fait que nous sommes entrés aujourd'hui dans un régime à "étalon monétaire européen". Or, la voie qui a été suivie de flexibilité défensive reposant pour l'essentiel sur le chômage, la levée des limites sur les licenciements, la remise en cause des salaires minimaux ou des transformations restrictives des régimes d'assurance chômage, n'est pas acceptable. Aussi analyse-t-il dans un deuxième temps deux pistes de recomposition des systèmes salariaux, compatibles avec l'intégration européenne. La voie libérale, fondée sur une individualisation des relations salariales, va plutôt à l'encontre des traditions européennes. La voie contractuelle contient l'enrichissement des négociations collectives pour réaliser un partage flexible des revenus et une baisse substantielle de la durée du travail. L'auteur rappelle alors les conditions pour que la baisse de la durée du travail ait des effets positifs sur l'emploi et le chômage à partir des simulations macro-économiques. Le contexte de recomposition de l'emploi et de diminution des emplois non qualifiés, impose une réorganisation complète des temps de travail et une baisse de la durée du travail inscrite dans un cadre légal.**

(*) **NDR**: Cet article a été rédigé à l'issue d'une intervention de M. AGLIETTA à la DARES en décembre 1993. Il reprend donc en grande partie les analyses qu'il a présenté sur la situation économique internationale, l'état de la division du travail, les effets sur l'emploi et la cohésion sociale et qui explorent les voies de recomposition du système salarial.

Ce texte exprime le point de vue de l'auteur et peut ouvrir à des droits de réponse dans la rubrique "Théories et débats" de la revue.

(**) Professeur à l'Université de Paris X-Nanterre, Conseiller Scientifique au CEPII.

Le terme "chômage de masse" a refait surface dans les pays les plus riches du monde. On annonce 39 millions de chômeurs dans la zone OCDE en 1994, dont 23 millions en Europe et 18 dans la CEE (1). La France n'est pas particulièrement bien lotie. La progression du sous-emploi y est accablante dans sa régularité. L'accroissement de la durée moyenne du chômage est particulièrement alarmante car elle dissimule des destructions de compétence, des désagrégations de liens sociaux, des gaspillages de ressources humaines, dont on peut craindre qu'ils soient irréversibles. Le chômage de longue durée crée un phénomène entièrement nouveau : un nombre croissant de jeunes arrivent à l'âge adulte, sans avoir connu dans leur environnement familial une autre expérience que le chômage et la précarité. On ne mesure pas encore les conséquences de cette réalité sur les aspirations personnelles et sur les valeurs de productivité et de concurrence qui sont les moteurs de l'économie libérale. C'est peu dire que le dualisme est devenu une caractéristique permanente de la division du travail. Les sociétés occidentales sont en train de se mutiler, de laisser s'installer en leur sein une coupure d'une telle profondeur que l'exclusion des uns menace le bien être des autres. Selon HIRSCHMAN, les aspirations des citoyens dans les sociétés occidentales oscillent entre l'action collective et l'individualisme. Lorsque le balancier est allé trop loin dans un sens, les désordres qui en résultent ramènent la préoccupation opposée. Les années 80 ont excessivement promu la réussite individuelle, les vertus de la concurrence, le retrait de l'Etat. L'affaiblissement des liens sociaux qui accompagnent le chômage moderne devrait ramener la préoccupation de la solidarité et des responsabilités fondamentales de l'Etat. Ce changement de mentalités est perceptible depuis peu.

Quelques responsables politiques et quelques dirigeants d'entreprises puissantes s'aventurent au delà des discours convenus sur les bienfaits du marché et les vertus de la concurrence. Les médias se font l'écho de plans émanant de conseillers en gestion, pour résoudre le problème du chômage (2). Les économistes sont de plus en plus critiques à l'égard de la carence des gouvernements européens et de leur manque de coopération (3).

Ce sont peut-être les symptômes d'une étape nouvelle dans la longue mutation des économies occidentales qui a commencé il y a vingt cinq ans. Ce serait une étape où les pouvoirs publics auraient enfin déclaré la victoire sur l'inflation, plutôt que de se battre d'une manière obsessionnelle contre un ennemi qui a disparu. Ce serait une étape où l'on finirait par comprendre qu'il n'y a pas de croissance durable sans entraînement des agents économiques par un engagement vigoureux de l'Etat dans les investissements à longue portée. Il n'y a pas de croissance sans une organisation du temps long des innovations, pour que les agents de l'économie privée puissent inscrire des projets mutuellement compatibles, qui produisent ensemble un effet de croissance. Le moment est venu de renouveler complètement le débat sur l'Etat. Les deux dernières décennies ont été celles de la querelle entre l'Etat de la répartition et l'Etat arbitre du bon usage des règles du marché. Les problèmes majeurs de la présente décennie, ceux du retour de la croissance et du changement de l'organisation de la production, ont besoin d'un Etat de l'offre, d'un Etat investisseur qui s'engage continûment et fermement à produire les facteurs collectifs de la croissance.

L'engagement dans la longue durée est ce que l'inflation déferlante des années 70 et la spéculation généralisée des années 80 ont fait disparaître des sociétés occidentales. C'est le seul chemin pour retrouver la voie de la cohésion sociale. Les initiatives macro-économiques de croissance peuvent certes être des politiques globales dont les effets commenceraient à apparaître dans les trois ans à venir. Mais, à elles seules, elles sont de portée limitée. La réduction du temps de travail, conçue comme une politique d'offre au lieu d'une politique de répartition, est un changement profond des règles du système salarial. Sa mise en œuvre devrait s'étendre sur une période de cinq à dix ans. Les investissements de requalification à grande échelle, la mise en place de la formation comme processus s'étendant sur toute la vie professionnelle, le renforcement des facteurs de la compétitivité hors prix, sont des politiques de longue haleine dont le temps de maturation atteint au moins la décennie. Le changement des modes de vie, ouvrant la voie à l'essor de nouvelles activités solvables qui permettraient de redéployer fondamentalement le contenu en emploi de la croissance, est sans doute l'affaire d'une génération.

Ces actions collectives sur les structures paraissent d'autant plus hardies et périlleuses qu'elles devront se déployer dans la globalisation des marchés. Les doutes sur les compatibilités de ces deux processus font revenir des discours protectionnistes dont les thèmes doivent être pris au sérieux.

L'économie mondiale nous impose certes des contraintes. Encore faut-il les comprendre pour élaborer les politiques adéquates. L'heureux accord sur l'Uruguay Round fait reculer la tentation protectionniste. Mais il ne fait pas disparaître les imperfections de la concurrence internationale. Celles-ci justifient des politiques de la compétitivité qui ne se limitent pas à une pression sur le coût du travail. L'efficacité des actions pour développer des avantages hors prix est étroitement associée à des comportements d'entreprise qui ne

(1) Perspectives Economiques de l'OCDE, juin 1993.

(2) Pour un échantillon de cette littérature, P. LARROUTURU, "Pour la semaine de quatre jours", *Le Monde* du 29.09.1993.

(3) Voir l'entretien avec E. MALINVAUD, "Pour un New Deal Européen", *Le Monde* du 16.11.1993.

font pas du marché du travail l'ajustement résiduel de toutes les contraintes que des stratégies à courte vue empêchent d'intérioriser.

Quant à l'Europe, il est vrai qu'elle entraîne une transformation douloureuse des institutions et des pratiques de négociations salariales. Il est vrai aussi que le libéralisme économique peut déclencher des surenchères qui mettraient en péril notre modèle du progrès social. A des degrés divers, ce débat traverse les opinions publiques dans tous les pays. La possibilité de mener des politiques sociales nationales est un vrai problème. Il ne doit pas conduire à prôner un protectionnisme social fondé sur l'illusion de la conservation des avantages acquis. Nous montrerons plus loin que des politiques importantes pour l'emploi comme la baisse de la durée du travail peuvent être conçues pour être compatibles avec la concurrence du marché intérieur européen et la convergence des économies nationales.

## Contraintes de l'économie mondiale et nouvelles sources de la compétitivité

Les contraintes de l'économie mondiale proviennent de la combinaison de deux phénomènes. D'abord un ajustement financier récessif a brisé la reprise de la seconde moitié des années 80 et a incité les agents économiques à une prudence qui rend le retour de la croissance difficile et fragile. Ensuite la concurrence internationale s'est durcie et transforme la division du travail, au fur et à mesure que de nouvelles puissances industrielles parviennent à diversifier leur appareil productif. C'est, comme l'a annoncé il y a quelques temps une étude du CEPII, la fin des avantages acquis (4). Les avantages comparatifs reposent de moins en moins sur des dotations en facteurs de production et de plus en plus sur des rendements d'échelle, des renouvellements de produits, des effets externes.

### Les répercussions de la récession financière

Le dynamisme économique a été durablement éprouvé par les désordres financiers des années 80. Même aux Etats-Unis, où la politique monétaire a été en apparence très expansive, la reprise économique a été très longue à se dessiner. En Europe continentale, les effets restrictifs du choc allemand se sont fait sentir avec retard, au moment où la conjoncture récessive frappait les autres économies avancées. L'aggravation du chômage découle directement de la longueur inhabituelle de la récession et du manque de vigueur de la reprise. L'observation des courbes de variation de l'emploi total et des demandes d'emploi ne laisse aucun doute quant à la responsabilité du ralentissement prononcé de la croissance, puis de la récession franche, sur l'aggravation du chômage. Les courbes de l'emploi total et des demandes d'emploi s'inversent au milieu de l'année 1990. C'est le moment où la production industrielle atteint son maximum, où le taux d'utilisation des capacités baisse brutalement après avoir augmenté pendant trois ans et plafonné depuis la fin de 1989, où l'investissement des entreprises se retourne. Entre la mi-1990 et le début 1994, la baisse de l'emploi a atteint environ 600.000 personnes et la progression du chômage a touché 700.000 personnes. En admettant que 600.000 personnes est l'augmentation des demandes d'emplois directement liée à la croissance insuffisante, on obtient une évaluation conservatoire de 24 % du niveau du chômage de 1990.

Mais on n'a malheureusement pas atteint un nouveau palier. On sait, en effet, qu'une croissance de 3 % environ est nécessaire pour stabiliser le chômage. Or, la reprise annoncée en 1994 permettra tout juste de stabiliser l'emploi total. L'augmentation de la population active continuera à s'inscrire en partie dans le chômage. En outre, le marasme ayant été prolongé de façon inhabituelle, les retards de productivité sont considérables. Même le retour à une croissance plus vive en 1995 ne permettra de retrouver l'équilibre entre les augmentations de l'emploi et de la population active que très lentement. Une croissance nettement supérieure à 3 % n'étant pas envisageable, le besoin de politiques structurelles agissant directement sur l'emploi devient incontournable, si l'on veut éviter que la France s'installe durablement dans un équilibre où le taux de chômage sera supérieur à 12 %.

La longue période de difficultés économiques depuis le début de la décennie a été assez largement perçue comme une récession financière dans la quasi totalité de la zone OCDE. Le besoin ressenti par les agents de réduire leurs niveaux d'endettement relativement à leurs revenus a entraîné des ajustements récessifs d'origine financière qui n'avaient pas été observés avec cette ampleur et cette généralité depuis la dépression des années 30. Il y a eu conjonction de tentatives de réduction des taux d'endettement par les agents privés et par l'Etat, tentatives que la contraction des revenus frustrait largement.

Du côté des agents privés, les efforts de restructuration financière se sont traduits par une baisse de l'investissement productif et de l'investissement immobilier. Les promoteurs et les investisseurs institutionnels doivent résorber à prix déprimés les excès de l'augmentation de l'offre dans les années 80. De leur côté, les ménages préfèrent épargner plutôt que de maintenir leurs dépenses de consommation. C'est un comportement inhabi-

(4) G. LAFAY et C. HERZOG, *La fin des avantages acquis*, Economica, 1989.

tuel en période de récession. Il exprime bien le souci de se désendetter (5). Ainsi la demande intérieure privée a-t-elle manqué de soutien, au moment où la demande extérieure diminuait. L'Allemagne est restée le seul soutien de nos exportations, avant que l'augmentation écrasante des taux d'intérêt réels ne plonge toute l'Europe en récession.

Les budgets publics n'offrent pas davantage de soutien à l'activité économique ; ce qui ne les empêche pas de se dégrader.

L'attitude restrictive des gouvernements à l'égard des finances publiques remonte aux années quatre vingt. C'est une politique macro-économique procyclique qui rompait avec les pratiques en vigueur auparavant. Elle agit essentiellement par la pression sur les dépenses pour améliorer le solde primaire. Selon les calculs de l'OCDE, le solde primaire s'est très fortement redressé dans les principaux pays européens (tableau 1).

Tableau 1
**Variation des soldes des administrations publiques**

*En % du PIB*

| | de 1985 à 1989 | | de 1989 à 1992 | |
|---|---|---|---|---|
| **Pays** | **Solde budgétaire global** | **Solde budgétaire primaire** | **Solde budgétaire global** | **Solde budgétaire primaire** |
| Allemagne | + 1,3 | + 1,3 | - 3,0 | - 3,0 |
| France | + 1,8 | + 1,9 | - 1,7 | - 1,3 |
| Italie | + 2,8 | + 3,8 | - 1,3 | + 1,6 |
| Royaume-Uni | + 3,8 | + 2,9 | - 7,5 | - 8,6 |
| Belgique | + 2,2 | + 2,3 | + 0,3 | + 0,6 |
| Espagne | + 4,1 | + 4,5 | - 1,9 | - 1,7 |

Source : OCDE, Perspectives économiques (divers numéros).

Jusqu'en 1989, les pays ont amélioré leurs finances publiques grâce à la pression exercée sur le solde primaire. Seul le Royaume-Uni, avec sa croissance inflationniste, a pu obtenir un redressement plus important du solde global. La dégradation de la conjoncture économique après 1990 a différencié fortement les ajustements des pays, tout en entraînant une aggravation générale des déficits et une augmentation de l'endettement.

L'Italie et la Belgique ont poursuivi leurs exercices de rigueur budgétaire en pleine récession sur leurs budgets primaires. Au prix d'une compression drastique des dépenses, la Belgique avait un excédent primaire de 3,7 % du PIB en 1992 pour un déficit public global de 6,6 %, l'Italie un excédent primaire de 1,9 % pour un déficit global de 9,5 %. Ces pays se sont donc trouvés dans le cercle vicieux de la sous-activité. En finançant les charges financières sur les dettes passées par amputation des dépenses budgétaires courantes, on crée les conditions d'une auto-alimentation de la récession. L'expérience italienne ultérieure à sa sortie du SME l'a montré à contrario. En sortant du carcan de la contrainte de change par une dévaluation de 20 %, l'Italie a pu créer suffisamment de croissance et abaisser les taux d'intérêt pour stabiliser son déficit sans excès de rigueur supplémentaire sur le budget primaire (6).

A l'opposé, le Royaume-Uni a eu une politique budgétaire qui a délibérément fait jouer le soutien budgétaire de l'économie en profitant d'un endettement public qui ne dépassait pas 40 % du PIB. Car l'énorme endettement privé issu de la spéculation immobilière des années 80 ne pouvait être soulagé par la baisse des taux d'intérêt tant que la livre sterling était contrainte par le SME. Mais ce policy mix complètement déséquilibré rappelait les errements américains du début de la décennie précédente. La dévaluation de la livre sterling et la baisse concomitante des taux d'intérêt à court terme étaient les décisions qui s'imposaient.

La France et l'Allemagne sont les pays où la diminution du solde primaire et celle du solde global sont allées de concert. En Allemagne, cela exprime une politique budgétaire fortement expansive pour réaliser les transferts requis par l'intégration des provinces de l'Est. En France, cela désigne une politique budgétaire neutre, dans la mesure où elle a laissé jouer les mécanismes automatiques sans soutien délibéré de la conjoncture. Ce choix prudent n'a pas permis d'éviter la récession sévère parce que la politique monétaire, totalement vouée à la défense de la parité du franc contre le mark, a été indûment restrictive.

On comprend que les marges de manœuvre de la politique budgétaire vont être réduites en Europe dans les années à venir. Comme la récession a été très longue, il faudrait une croissance très élevée, c'est à dire supérieure à la croissance potentielle d'environ deux points, pour retrouver la situation budgétaire de 1990 sans durcir la politique budgétaire. De telles croissances ne sont envisagées nulle part. Mais le durcissement budgétaire sera d'autant plus difficile à réaliser que la reprise sera faible (7).

(5) M. AGLIETTA, "Crises et cycles financiers", *Revue d'Economie Financière*, 1993, 4ème trimestre.

(6) H. HARASTY et J. LE CACHEUX, "L'Italie : rigueur sans récession ?", Revue de l'OFCE, *Observations et diagnostics économiques,* n°48, janvier 1994.

(7) J.M. DANIEL, A. GUBIAN, H. HARASTY, "Finances Publiques en Europe : un blocage généralisé ?" Revue de l'OFCE, *Observations et diagnostics économiques,* n° 46, juillet 1993.

Pour sortir de ce cercle vicieux, la baisse des taux d'intérêt est donc la première de toutes les marges de manœuvre de la politique économique. La décrue des taux a lieu en Europe ; mais elle est beaucoup trop lente, compte tenu du retard d'investissement de l'Europe. Les effets sur l'emploi d'une baisse des taux d'intérêt ne sont pas considérables. Mais cette impulsion macro-économique préalable est indispensable pour recréer une dynamique nécessaire à l'engagement des réformes de structure.

Une simulation de cette politique a été récemment effectuée à l'aide du modèle MIMOSA (8). On y suppose une baisse des taux d'intérêt, de 2 % plus forte en 1994 que celle qui va prévaloir si la politique actuelle est conservée en Europe, l'écart se réduisant au cours des deux années suivantes lorsque la relance se produit. Pour neutraliser les éventuels effets inflationnistes de la dépréciation des monnaies européennes, une baisse de un point des cotisations sociales des employeurs accompagne la stimulation monétaire, le manque à gagner de cette baisse étant compensé par un impôt dont l'assiette est répartie sur l'ensemble des revenus. Cette politique pourrait accroître la production en Europe de 1 à 1,5 % entre 1994 et 1996. Le chômage baisserait de 1 % en Allemagne et de 0,5 % en France, pays où le cycle de productivité est plus accusé.

## L'intensification de la concurrence internationale

Le marasme des économies de l'OCDE, avec ses capacités de production inutilisées, est la principale raison du durcissement de la concurrence internationale. Pourtant un nouvel épouvantail a été agité dans les milieux politiques : la montée en puissance de l'Asie. Par un dumping social et monétaire, les pays d'Asie nous feraient une concurrence déloyale. Nous serions justifiés de nous protéger contre le déferlement des exportations asiatiques. On trouve des opinions favorables à la protection jusqu'au sein du groupe restreint des plus hauts dirigeants économiques (9).

Cette attitude est dangereuse. Elle pose de nombreux problèmes qu'il est préférable de clarifier plutôt que d'amalgamer.

D'abord la réalité de l'imputation directe des pertes d'emplois industriels à la concurrence asiatique n'est pas évidente. En ce domaine, les cas individuels que chacun peut citer d'entreprises obligées de fermer sous les coups de boutoir des produits vendus à des prix imbattables, n'ont pas de portée macro-économique. En effet, les importations de la CEE en provenance des pays de l'Asie orientale ne représentent que 9 ‰ du PIB contre 15 ‰ aux Etats-Unis en provenance de cette région (10). Pourtant le taux de chômage aux Etats-Unis est 5 % en dessous du chômage moyen de la CEE.

Les échanges commerciaux de l'ensemble des pays d'Asie en développement sont à peu près équilibrés. Ils n'exercent donc pas d'effets dépressifs sur l'économie mondiale. La croissance des exportations de l'ensemble de la zone asiatique en développement vers les pays de l'OCDE est à peu près compensée par leurs importations en provenance de ces pays. Certes leur spécialisation internationale est géographiquement polarisée. Ils exportent des biens de consommation courante vers la Communauté Européenne (15 milliards de dollars d'excédents en 1991) et vers les Etats-Unis (31 milliards de dollars d'excédents en 1991), ils importent des biens d'équipement du Japon (45 milliards de déficit en 1991).

L'accusation de dumping social et monétaire, qui est souvent formulée depuis quelques temps, repose sur la constatation que les salaires de ces pays sont bas et que leurs taux de change sont fortement sous-évalués par rapport à la PPA. La réalité de coûts de production très bas, lorsqu'ils sont exprimés en monnaie internationale, n'est pas niable. Mais c'est le fonctionnement normal de la loi des avantages comparatifs. Il est mal venu de refuser à ces pays le droit d'utiliser leur main d'œuvre bon marché et de bénéficier ainsi d'une forte compétitivité-prix. Sur longue période, on constate une relation croissante entre le taux de change réel des pays et leur niveau de développement (11). Dans leur première phase d'industrialisation, la forte croissance industrielle est portée par l'exportation de produits à fort contenu de travail non qualifié. Cette croissance permet de faire évoluer la structure de production vers des produits à plus forte intensité capitalistique par remontée des filières et à travail plus qualifié par assimilation du progrès technique. Cette élévation du contenu en valeur ajoutée de la production élève progressivement le taux de change réel. Cette augmentation du taux de change réel élève la part du revenu mondial des pays qui en bénéficient, ce qui élève les salaires réels et corrige ce qui paraissait excessif dans les différences de coûts de main d'œuvre.

---

(8) MIMOSA, "Lutter contre le chômage de masse en Europe", H. STERDINIAK, E. FOURMAN, F. LERAIS (OFCE), et H. DELESSY, F. BUSSON (CEPII), Revue de l'OFCE, *Observations et diagnostics économiques*, n°48, janvier 1994.

(9) Un exemple significatif parmi d'autres est l'article de A. GOMEZ, "Le GATT doit mourir", *Le Monde*, 27.11.1992.

(10) J. PISANI-FERRY, "Faut-il avoir peur du Sud ?", La *Lettre du CEPII*, n° 117, octobre 1993.

(11) G. LAFAY, "Pour des taux de change de référence", *Economie Prospective Internationale*, n° 17, 1984.

Si les pays d'Asie de la troisième génération ont des taux de change réels très bas, le dollar de Hong Kong s'est apprécié en termes réels de 20 % entre 1988 et 1992, le won Coréen et le dollar de Taiwan de 14 %, le dollar de Singapour de 12 % par rapport au dollar des Etats-Unis.

Plutôt que de supprimer la concurrence, il est préférable de saisir les opportunités ouvertes par le dynamisme des marchés de la consommation de masse en Asie. Ces opportunités sont à la fois des exportations et des investissements directs. Pour les saisir, nos entreprises sont en concurrence avec celles des autres pays technologiquement avancés. Il faut être capable de transférer du progrès technique, donc d'échanger les produits de la compétitivité-prix en provenance des pays industriels émergeants avec nos produits de la compétitivité hors prix.

S'il n'y a pas de raison qu'un groupe de pays à commerce extérieur équilibré menace globalement l'emploi dans le reste du monde, il n'en est pas de même pour la répartition des activités entre les secteurs et entre les pays qui est modifiée par l'arrivée de nouveaux concurrents. Les importations européennes en provenance des pays à bas salaires ont des contenus en emplois très différents de ceux des exportations vers ces pays. Le contenu en emplois des importations est quantitativement plus élevé avec une proportion plus grande d'emplois non qualifiés. Ainsi, la disparition des industries concurrencées par les nouveaux pays industriels crée-t-elle chez nous du chômage et des pressions sur les salaires des travailleurs non qualifiés de l'industrie. Les pertes d'emploi sont d'autant plus spectaculaires qu'elles sont concentrées dans les bassins d'emplois particuliers et proviennent de délocalisations brutales. Mais elles résultent de changements de la division internationale du travail dont le bénéfice pour les consommateurs français se trouve dans les gains de terme de l'échange que procure le commerce avec les pays à bas salaires. La véritable question se trouve donc dans les conflits d'intérêt entre les agents économiques des pays riches, alors que les pays dans leur ensemble bénéficient d'un gain de pouvoir d'achat par le commerce avec les pays à bas salaires. Ce surplus ne doit pas être supprimé en entravant la concurrence mondiale. Mais il faut consentir un effort de solidarité plus important en redistribuant les gains des termes de l'échange en faveur des bas salaires. Cette redistribution est une question de finalité politique dont les moyens se trouvent dans une réforme profonde de l'assiette fiscale. Il n'est pas sûr que les gouvernements européens, qui ont délibérément organisé une redistribution en faveur du capital comme sous-produit obligé de la libéralisation financière, soient désireux d'affronter ce problème. Il est certes plus facile à court terme de détourner le désarroi des travailleurs non qualifiés, que l'on hésite à subventionner pour assumer le coût d'une reconversion efficace, sur les pays exportateurs pris comme boucs émissaires. Mais cette facilité à court terme se payerait d'un appauvrissement à long terme si cette attitude devait nous couper d'une zone qui est le principal pôle de croissance de l'économie mondiale.

Nos principales difficultés proviennent des conséquences indirectes de la concurrence internationale, qui est multilatérale et ne doit donc pas mettre indûment l'accent sur des flux commerciaux particuliers, dont on a signalé qu'ils sont très minoritaires dans nos importations globales. Le trait le plus remarquable des tendances actuelles est la perte du pouvoir des grandes entreprises sur les prix. Cet aspect de la concurrence est devenu général. Il atteint aussi bien les entreprises allemandes, dont le statut de "price maker" était jusqu'alors une caractéristique bien ancrée de la robustesse des exportations allemandes. Les entreprises exercent sous le feu direct de la concurrence internationale une pression sur les coûts salariaux avec une intensité et une persistance inconnues depuis fort longtemps. Cette pression n'est pas seulement quantitative. Elle va jusqu'à la remise en cause des principes de la négociation collective des salaires qui avait été une institution majeure de la grande croissance d'après-guerre. Les conséquences les plus graves atteignent d'abord les salariés peu qualifiés de l'industrie : fortes baisses du niveau de vie dans les secteurs les plus atteints et hémorragie d'emplois à cause de délocalisations et de licenciements offensifs, non plus seulement défensifs. La baisse des effectifs est devenue le moyen privilégié de réponse à la concurrence. Les baisses substantielles de salaires nominaux, inconnues jusqu'alors, sont devenues tout récemment des palliatifs au licenciement collectif.

La pression sur le coût du travail dans l'industrie, jointe aux conditions financières contraignantes, se répercute aussi sur les prix des biens et services dans les secteurs abrités de la concurrence internationale autres que les monopoles publics. C'est ainsi qu'aux Etats-Unis, le prix relatif des secteurs abrités vis à vis des secteurs exposés à la concurrence internationale augmente moins vite et l'emploi s'y développe moins que lors des récessions précédentes. La recherche des gains de productivité du travail par économie de main d'œuvre gagne des secteurs qui avaient été des réservoirs d'emplois dans les cycles antérieurs. Dans tous les grands pays, les salaires réels évoluent à un rythme systématiquement inférieur, de 1 à 2 % tendanciellement, à celui de la productivité du travail. Une telle déconnexion n'avait pas été constatée depuis l'entre deux guerres. Elle semble remettre en cause un principe fondamental de la croissance dans des sociétés où la part du revenu salarial est prépondérante. Le redéploiement des progrès de productivité sur l'augmentation des

revenus réels de la population dans son ensemble garantit la compatibilité entre un rythme soutenu de l'investissement et l'augmentation des débouchés de la consommation de masse.

Si la déconnexion des progrès de productivité et de la croissance des revenus salariaux doit durer, il faut admettre que le régime de croissance auquel nous étions habitués est irréversiblement transformé. Tel serait le principal effet macro-économique de l'intensification de la concurrence internationale. En ce cas, l'émergence d'un nouveau régime de croissance est l'enjeu des transformations structurelles en cours. Une nouvelle croissance devrait redéfinir la place et le rôle de l'industrie. Dans la grande croissance de l'après-guerre, l'industrie a été le pivot de toute l'économie. Dans la crise structurelle que nous traversons et dans le futur, l'industrie créera des emplois qualifiés en nombre limité et continuera à supprimer des emplois non qualifiés. Mais l'industrie demeurera un atout essentiel pour surmonter les contraintes de la concurrence internationale. Or la nouvelle concurrence internationale se fonde sur les rendements d'échelle, sur la diversification de la demande, sur les effets d'envergure liés à la production des facteurs de l'innovation : recherche industrielle ; connaissances accumulées dans le capital humain (apprentissage individuel) et dans l'organisation de la production (apprentissage collectif) ; réseaux de production et de diffusion de l'innovation pour tirer parti des effets externes. Pour développer la compétitivité, la démarche qui a été adoptée depuis la signature de l'Acte Unique est l'intégration des marchés en Europe régulée par la monnaie unique. On en attend un espace où les entreprises pourraient développer de manière optimale les facteurs de compétivité hors prix.

Plusieurs études menées sous l'égide de la Commission Européenne ont mis en évidence les effets attendus de l'intégration sur l'efficacité micro-économique et de celle-ci sur la croissance.

L'intégration économique procure des gains statiques d'efficacité aux entreprises. L'homogénéité des prix dans un marché intérieur incite les entreprises à adopter des stratégies globales qui ne soient pas segmentées par des risques inhérents à l'usage de monnaies concurrentes. Ces stratégies permettront de sélectionner des firmes de tailles optimales en faisant jouer pleinement les rendements d'échelle. Elles conduiront aussi à intensifier la concurrence ; ce qui devrait réduire les taux de marge et améliorer la compétitivité-prix.

Ces gains statiques devraient être relayés par des effets dynamiques grâce au relèvement de l'investissement productif. Puisque les gains statiques élèvent l'efficience globale de la production, ils améliorent les rendements marginaux des investissements dans les branches d'industrie qui en bénéficient. Cela entraîne un relèvement des taux d'investissement, donc une croissance transitoirement plus élevée. Ce relèvement de la croissance cesse lorsque les rendements décroissants de l'investissement auront ramené les taux de rendements marginaux à leurs niveaux initiaux. Si l'on admet cependant, selon les enseignements de la nouvelle théorie de la croissance, que l'investissement dans les facteurs d'innovation est tel que les rendements de ces facteurs ne diminuent pas avec leur accumulation, la croissance peut être autoentretenue. Tout ce qui stimule l'investissement dans l'accumulation de ces facteurs privilégiés, parce qu'ils améliorent l'efficacité de toutes les branches utilisatrices, entraîne une augmentation permanente du taux de croissance de l'économie globale.

## Les contraintes de l'intégration européenne et la recherche d'un nouveau système salarial

L'intégration européenne va au delà du libre échange, c'est pourquoi un nouveau régime de croissance peut s'y développer. Mais il dépend de profonds changements institutionnels dans les pays membres. L'institution centrale est l'union monétaire. En supprimant l'incertitude sur les changes, l'union monétaire donnera aux agents économiques la possibilité d'agir en fonction de prix homogènes dans l'espace. L'épargne pourra être allouée selon les indications données par des différences de taux de rendement. Celles-ci ne dépendront que des risques micro-économiques des projets à financer, pas des risques monétaires. Les pays à niveaux de développement plus bas et opportunités de croissance plus élevées pourront financer leurs investissements à coûts plus faibles. Les entreprises pourront mettre en pratique des stratégies globales qui ne dépendront que des coûts et des demandes pour leurs produits et leurs substituts. Il sera plus facile de produire à la taille optimale, donc à coûts plus bas.

Ces gains statiques ne sont qu'une petite partie des espoirs mis dans l'intégration européenne. Comme on l'a indiqué plus haut, l'important est l'augmentation du taux d'investissement productif à moyen terme. Celui-ci devrait élever la productivité du travail bien au delà de ce que permettent les effets statiques. Cependant cette relation entre investissement et productivité, liée au redéploiement des entreprises sur le marché européen, implique une compatibilité des relations professionnelles au delà des frontières nationales. Il s'ensuit que la compatibilité entre l'union monétaire et les relations professionnelles va influencer le régime de croissance nouveau qui résultera de l'intégration économique. Or les relations professionnelles issues du régime de croissance antérieur, celui qu'on a appelé fordisme, étaient marquées par des spécificités nationales très fortes. Au contraire, l'intégration économique ne pourra

développer ses potentialités qu'en se combinant à des règles salariales qui procèdent de principes communs. C'est un enjeu décisif, mais encore mal perçu, de la construction européenne.

## La relation monnaie-travail

Dans les économies européennes, qui ont bénéficié de la croissance d'après-guerre, il existait des *étalons salaires nationaux* (12). Les salaires nominaux étaient déterminés par des négociations collectives qui prenaient en compte des objectifs nationaux. Ces derniers comprenaient des formules d'indexation sur les prix pour préserver le pouvoir d'achat, des formules d'affectation des progrès de productivité, des grilles de salaires relatifs assez rigides. Ces structures hiérarchiques de salaires codifiaient des aspirations de promotion sociale et de réduction progressive d'inégalités. Les salaires étaient régulés par des contrats collectifs pluriannuels, généralement négociés dans des secteurs leaders. Ces contrats servaient de référence pour la formation des salaires dans d'autres parties de l'économie nationale. Comme les salaires étaient déterminés collectivement et que leur progression était connue des entreprises avec une marge d'incertitude assez faible, comme les grilles hiérarchiques ne se déformaient que lentement, le salaire nominal de base des ouvriers non qualifiés était le véritable pivot du système des prix nationaux.

Dans cette logique, les pays avaient une latitude pour choisir leur régime monétaire. Elle découlait des contrôles sur les mouvements de capitaux internationaux et d'un régime de changes fixes, mais ajustables en fonction de la situation de la balance des paiements. On saisit la philosophie profonde du régime de croissance alors en vigueur. Les échanges intérieurs étaient au service de la croissance nationale autocentrée. La politique monétaire avait l'autonomie qui permettait d'ajuster la contrainte extérieure aux normes nationales de la répartition des revenus.

Nous sommes maintenant entrés depuis dix ans dans un univers inversé par rapport à cette époque révolue. Nous sommes, en effet, dans un régime à étalon monétaire européen (13). C'est l'ancrage monétaire qui est prépondérant. Au lieu d'une autonomie relative des systèmes de prix nationaux ajustés les uns aux autres par la variation du change, on vise l'homogénéité des systèmes de prix nationaux sous la contrainte des changes fixes. C'est alors la flexibilité des salaires nationaux qui est requise pour absorber les chocs asymétriques transitoires et compenser les différences de rythmes du progrès technique entre les pays. Cette double exigence d'homogénéité et de flexibilité se heurte aux disparités nationales dans les institutions salariales : disparités dans l'implantation syndicale, dans les niveaux et modalités de la négociation collective, dans la sensibilité de la variation du salaire au chômage, dans la couverture de la protection sociale et la structure de son financement.

Les changements institutionnels se sont produits jusqu'ici au gré des difficultés macro-économiques. Ils ont accompagné une flexibilité défensive recherchant exclusivement la baisse du coût du travail. On a assisté pêle-mêle à la suppression des limitations au licenciement économique, à la remise en cause du salaire minimum dans certains pays, à la suppression ou à l'amendement des clauses d'indexation, à la réforme restrictive de l'indemnisation du chômage.

Mais le cœur du système salarial, c'est-à-dire la formation des salaires elle-même, ne se modifie que très lentement. C'est pourtant la voie d'une flexibilité offensive qui puisse être compatible avec l'étalon monétaire commun. Il faut pouvoir faire évoluer les formules salariales de manière à les rendre sensibles à l'évolution de la compétitivité. La recomposition des systèmes salariaux est un non-dit de la construction de l'Europe, parce que c'est une dangereuse ligne de fracture, un domaine d'affrontement plutôt que de collaboration entre les pays.

## Quelle recomposition des systèmes salariaux compatible avec l'intégration européenne ?

On connaît l'opposition entre le capitalisme rhénan et le capitalisme anglo-américain popularisée par Michel ALBERT. Elle est particulièrement tranchée dans les relations professionnelles. C'est un conflit de doctrine entre deux voies. La voie libérale décentralise les relations salariales et fait jouer la concurrence sur le marché du travail. La voie contractuelle cherche des accords collectifs qui englobent la participation des salariés à des changements d'organisation de la production pour mieux réagir à la concurrence sur les marchés des produits.

### La voie libérale

Elle est très efficace pour obtenir une flexibilité qui permet d'absorber les chocs transitoires en minimisant les effets défavorables sur l'emploi. Mais l'exemple américain montre des conséquences qui paraissent néfastes à long terme. En outre, la généralisation de relations salariales très individua-

(12) Sur la notion d'étalon-salaire, introduite par J. R HICKS, voir l'analyse de R. BOYER, "d'une série de National Labour Standards à un European Monetary Standard", *Recherches Economiques de Louvain*, vol. 59, n° 1-2, 1993, p. 119-153.

(13) Pour une analyse détaillée de ce changement historique en France, voir M. AGLIETTA et C. BAULANT, "Le franc : de l'instrument de croissance à la recherche de l'ancrage nominal", in *Du Franc Poincaré à l'Ecu,* ouvrage publié par le Comité pour l'Histoire Economique et Financière de la France, 1993.

lisées et concurrentielles serait un bouleversement des traditions en vigueur en Europe continentale, si elle devait s'installer en permanence.

Quels enseignements les ajustements dans un marché du travail flexible nous livrent-ils ? Les Etats-Unis et, à un moindre degré, le Royaume-Uni sont des exemples probants.

L'augmentation de l'emploi non agricole aux Etats-Unis a été stupéfiante : un accroissement de 55 % entre 1971 et 1993, soit de 71 à 110 millions d'emplois, presqu'entièrement dans le secteur privé. Certes une telle progression vient d'une poussée exceptionnelle de l'offre de travail. L'immigration dans les deux dernières décennies a été la plus forte depuis l'entrée des Etats-Unis dans la première guerre mondiale. Mais c'est justement la capacité à absorber une offre de travail augmentant rapidement dans une économie à croissance ralentie qui est remarquable. C'est exactement le contraire de la France. Chez nous l'immigration, très dynamique dans les années 60, a subi un coup de frein à partir de 1974, puis un arrêt quasi complet dans les années 80, tandis que la croissance moyenne s'affaiblissait de plus en plus. Très importantes dans les secteurs privés non industriels, les créations d'emplois aux Etats-Unis ont été attribuées à la grande flexibilité des salaires dans ces secteurs.

Cependant des conséquences beaucoup moins favorables de ces ajustements ont été observées pour les salaires et pour la structure de l'emploi.

Les salaires réels moyens n'ont pas progressé en vingt ans ; ce qui met en cause la qualité des emplois créés et leur faible sécurité. Les inégalités de salaires se sont accrues considérablement. Une partie de cette évolution vient de la carence du système éducatif. L'offre de travailleurs formés par l'éducation supérieure a beaucoup fléchi relativement au travail non qualifié, alors que les restructurations industrielles et les services aux entreprises exerçaient une demande soutenue de travail qualifié. A cet effet de rareté, s'est ajouté un déclin de la main d'œuvre syndiquée à cause de la diminution des emplois dans les industries concentrées et du développement de secteurs sans implantation syndicale. Le pouvoir d'organisation et de négociation collective a donc été inexistant dans les secteurs non industriels où l'afflux de main d'œuvre non qualifiée a été le plus important. Enfin, et d'une manière encore plus significative pour révéler l'anarchie d'une individualisation extrême des salaires, les inégalités se sont accrues entre les salariés de la même qualification dans le même secteur.

La structure de l'emploi s'est profondément transformée. En premier lieu, la part de l'emploi non qualifié dans l'industrie a fléchi de 7,3 % de l'emploi total aux Etats-Unis et de 14,9 % au Royaume-Uni, ce dernier chiffre résultant d'un véritable effondrement industriel. En second lieu, ce sont les emplois masculins, composant ce qu'on appelait autrefois le noyau de la population active, qui ont le plus souffert de la concurrence de l'immigration. Les travailleurs non qualifiés qui ont été rejetés par l'industrie, ont donc été fort loin de bénéficier d'une mobilité dans l'emploi. Si l'on considère, en effet, les hommes de 25 à 54 ans, le pourcentage de ces classes d'âge qui est non employé, c'est-à-dire au chômage ou en inactivité, est bien supérieur dans les pays à marché du travail décentralisé qu'il ne l'est dans les autres. Ce pourcentage moyen dans les années 80 a été de 12 % aux Etats-Unis et de 15 % au Royaume-Uni contre 9 % en France.

On voit donc que le fonctionnement du marché du travail influence la structure de l'emploi. La concurrence très forte de la main d'œuvre immigrée dans les marchés décentralisés favorise la création massive d'emplois vulnérables et à bas salaires. Aux Etats-Unis ces emplois ont été surtout occupés par des femmes sous la pression de l'immigration latino-américaine. Simultanément la très forte appréciation réelle du dollar dans la première moitié des années 80, le bas niveau de l'investissement industriel, puis la longue récession depuis 1989, sont des phénomènes qui ont détruit les emplois masculins non qualifiés. Aussi la proportion des femmes dans la population active a-t-elle atteint 60 % aux Etats-Unis contre moins de 50 % en France. Dans ce pays, ce sont les femmes et les jeunes en dessous de 25 ans qui ont le plus souffert du sous-emploi.

Les marchés du travail concurrentiels ont un défaut supplémentaire qui est un handicap à long terme du point de vue de la compétitivité. On a remarqué plus haut que la concurrence internationale oblige les pays développés à une reconversion accélérée de leurs productions sur les produits à haute valeur ajoutée. Cette reconversion exige de gros efforts d'investissements en innovations qui sont fort risqués et ont une composante immatérielle très importante. Or la compatibilité entre un climat de concurrence exacerbé et des niveaux élevés d'investissement ne va pas de soi. Ce climat réduit l'incitation à innover parce que les firmes ont une probabilité plus faible de récolter les fruits de leurs dépenses en capital (14). C'est notamment le cas du savoir incorporé dans le capital humain. Les systèmes d'emplois permanents sont plus aptes aux dépenses de formation que les marchés du travail mobiles. Il existe, selon l'OCDE, un lien positif entre la stabilité de l'emploi et l'investissement en formation. Ainsi

(14) D. HELM, C. MAYER et K. MAYHEW, "Il est temps de corriger les erreurs de politique économique commises dans les années 80", *Financial Times* du 20.11.1991, Traduction Direction de la Documentation et des Publications Economiques de la Banque de France (27.11.1991).

10 % des jeunes recrutés aux Etats-Unis en 1991 auraient eu une formation spécifique dans leur entreprise contre 70 % en Allemagne et au Japon. La compatibilité entre concurrence et investissement fait appel à une organisation économique qui maintient des relations de long terme entre les entreprises et leurs salariés d'un côté, entre les entreprises et leurs financiers de l'autre. Ces relations font partie d'un système salarial de nature contractuelle.

**La voie contractuelle**

On entend par là un principe de régulation des relations professionnelles qui soit incitant pour investir dans la compétitivité hors prix, tout en favorisant la création de nouvelles activités non directement soumises à la concurrence internationale. L'orientation dans cette direction devrait comprendre un enrichissement des négociations collectives pour réaliser un partage flexible des revenus et une baisse substantielle de la durée du travail. La supériorité de telles formules sur les flexibilités défensives n'apparaissent pas au niveau des entreprises individuelles, mais seulement au niveau de l'économie globale. C'est pourquoi un cadre légal est nécessaire et des incitations fiscales sont utiles pour créer le mouvement. Il faut aussi que ces formules respectent une équité minimale pour être portées par des revendications salariales susceptibles de les faire aboutir. Ainsi la compensation salariale d'une réduction du temps de travail ne peut-elle pas être supportée par les plus bas salaires. Il faut enfin que les avancées dans la voie contractuelle soient conçues de manière à accroître la compétitivité des pays qui s'y engageraient et non pas à la réduire. Car l'Europe sociale fait du surplace. Les initiatives qui parviendront à modifier la législation du travail dans le bon sens seront d'abord nationales et devront prouver leur succès. Une autre forme de progrès pourrait avoir pour vecteur les entreprises implantées dans toute l'Europe. Il faudrait pour cela des avancées syndicales dans des secteurs pilotes pour négocier des compromis s'appliquant dans l'ensemble des établissements de ces entreprises.

La flexibilité contractuelle, qui s'applique à la négociation collective et qui est fondée sur le partage des revenus, a été étudiée en théorie depuis une dizaine d'années. Le problème est de trouver des situations dans lesquelles la mise en pratique de ces principes parait aux protagonistes une solution supérieure à la logique concurrentielle. L'extrême gravité de la crise de l'emploi est en train de multiplier de telles situations. L'important est alors de recueillir et d'analyser les solutions adoptées localement et de faire l'apprentissage de lignes de conduite généralisables.

Selon les situations, on pourrait explorer trois lignes directrices. Lorsque des activités productives sont menacées par une insuffisance de compétitivité-prix pour des raisons transitoires ou lorsque l'écart avec la concurrence internationale est limité, il peut être envisagé de tenir compte de cet écart dans les objectifs de négociation des secteurs concernés à un niveau national ou régional. La solidarité nationale, comme la réduction des coûts, implique, pour que cette formule soit viable, que les pouvoirs des monopoles publics ou privés dans les secteurs abrités soient fortement réduits.

Lorsque le coût salarial est un élément important du prix de vente, le partage salarial des profits a l'avantage de déconnecter le coût salarial marginal pour l'entreprise et la rémunération des salariés. Il faut, bien entendu, pour que cette formule soit applicable, que les salariés acceptent de partager le risque d'entreprise dans leurs rémunérations pour préserver l'emploi. L'importance du bonus dans le salaire mensuel au Japon est une application de ce principe. Le transfert des charges sociales sur une base fiscale très large appartient à la même philosophie. Dans tous les cas, le coût salarial unitaire pour l'entreprise est abaissé, la compétitivité-prix est accrue ; pour une même augmentation de la demande, l'emploi créé peut être plus grand.

Lorsque la compétitivité hors prix est l'élément prépondérant de la concurrence, la négociation collective devrait s'efforcer d'élargir l'horizon des contrats. La difficulté de mettre en œuvre cet enrichissement de la politique contractuelle tient à la profonde transformation de la répartition des pouvoirs et de l'organisation des entreprises. Car la direction des entreprises doit engager sa politique de développement devant les salariés en contrepartie des sacrifices immédiats de revenus qui sont nécessaires pour dégager un autofinancement plus élevé. Celui-ci doit financer des investissements d'innovations qui comprennent les nouvelles qualifications requises des salariés qui devront opérer sur les nouvelles lignes de produits. Les salariés doivent, de leur côté, accepter le risque d'échanger du salaire immédiat mais menacé par les réductions d'emplois, contre du salaire futur plus élevé en valeur actuelle, mais menacé par un risque d'insuccès des investissements.

**Le débat sur la baisse de la durée du travail**

La baisse de la durée du travail est devenue un thème incontournable. C'est d'ailleurs une tendance historique associée au développement de la coopération dans les systèmes productifs. Plus la division du travail accroît la complémentarité des activités, plus la productivité devient un attribut du travail associé, plus les durées d'utilisation des systèmes techniques prennent de l'importance vis-à-vis de la durée du travail individuelle. Corrélativement, plus la puissance du travail dépend de l'organisation collective, plus la mesure de la contribution individuelle à la valeur du produit devient arbitraire. Ce sont donc les deux éléments

de la normalisation des salaires dans le taylorisme qui sont mis en cause : la réduction de la contribution individuelle des salariés à une mesure quantitative, la relation fonctionnelle entre le salaire et cette mesure. Mais ce sont les piliers d'une conception dont a dépendu très longtemps la discipline du travail industriel. Leur dépérissement ne peut pas aller sans résistances tenaces. Car, en même temps que la durée du travail individuelle diminuerait significativement, elle perdrait de plus en plus son rôle d'étalon dans la répartition des revenus. Celle-ci devrait acquérir une dimension purement sociale, c'est à dire fondée sur des principes d'équité et des normes de solidarité. Les formules contractuelles esquissées plus haut sont des petits pas dans cette direction.

Un autre thème de débat est constitué par les tendances de l'emploi en longue période. Les économistes libéraux ont toujours affirmé qu'une économie de marché fonctionnant sans entrave indue à la concurrence devait nécessairement promouvoir le plein emploi de toutes les ressources. Pour expliquer un chômage durable, il est fait appel à la théorie schumpétérienne de l'innovation technologique. Pour des raisons pas véritablement bien comprises, l'innovation se produirait par grappes. Dans une phase d'innovations intenses, l'ouverture de nouveaux champs d'activités et la transformation des manières de produire détruisent des pans entiers de l'organisation du travail. Les restructurations entraînent un chômage qui peut être d'autant plus grave qu'il est plus concentré et que des résistances s'opposent aux baisses de prix requises par l'élimination des éléments de l'offre, de produits comme de travail, qui ne sont plus adaptés aux changements de structure de la demande. Mais, à long terme, les innovations finissent par s'imposer et à propager leurs effets favorables à l'investissement et à la production dans l'ensemble de l'économie. Les caractéristiques des facteurs de production sont adaptées aux nouvelles structures et le plein emploi se rétablit.

Avec le recul historique, ce jugement optimiste n'est pas infirmé en longue période. Il est certainement plus pertinent que l'opinion catastrophique des "stagnationnistes" qui, à toutes les époques de crises, prédisent que la situation de l'emploi va empirer cumulativement jusqu'à l'implosion sociale. Mais les économistes libéraux ont tort de croire que le dépérissement d'un régime de croissance ancien et l'essor d'un nouveau sur les ruines du précédent soient seulement une question de technologie et de "bons" prix relatifs pour accueillir les innovations. Pour que des innovations majeures, c'est-à-dire capables de révolutionner les manières de produire et de consommer, ouvrent effectivement des opportunités à l'accumulation du capital, il faut bien plus que des marchés qui fonctionnent bien. Il faut de nouvelles règles sociales, de nouvelles institutions, de nouvelles manières d'établir des compromis, de nouveaux projets et de nouvelles aspirations rendues perceptibles au plus grand nombre des agents économiques. L'innovation technologique ne trouve de signification économique que par l'innovation sociale. C'est ainsi que la dépression de l'entre deux guerres a révolutionné le système des relations salariales, créant un mode de régulation des revenus sans lequel la consommation de masse n'aurait pas pu se développer.

Si l'on est à l'écoute des expériences parcellaires qui sont disséminées dans la société à l'heure actuelle, on peut faire l'hypothèse que la baisse de la durée du travail est une norme sociale essentielle du futur régime de croissance. Mais il ne faut pas la considérer comme un partage du travail, qui demeure attaché à une perspective quantitative et distributive. La baisse de la durée du travail est le principe d'une transformation de la nature du travail qui peut mobiliser des innovations latentes qui n'ont pas trouvé leurs institutions adéquates. La baisse de la durée du travail doit être considérée comme une vaste réorganisation du temps humain qui permettra de créer une très large palette d'activités nouvelles.

Il faut cependant amorcer le processus dans des termes qui demeurent traditionnels. Les conditions favorables à un succès se dégagent des études prospectives et des premières expériences. La baisse de la durée du travail doit être un changement discret et substantiel pour forcer une réorganisation du travail. Elle doit faire baisser les coûts de production et, en tous cas, ne pas les faire monter ; ce qui implique une compensation salariale. Elle doit déconnecter la durée de travail individuelle et celle des machines dans l'industrie, ou celle d'ouverture des locaux dans les services et les commerces. Elle doit être inscrite dans un cadre légal.

Les simulations macro-économiques font apparaître un accroissement très sensible des effectifs et une forte diminution du chômage (15). La baisse induite des cotisations sociales améliore le budget public et permet de réduire le salaire mensuel moins que la durée du travail. La mesure peut être définie de manière que la masse salariale et le coût salarial unitaire soient inchangés initialement. Ensuite les politiques contractuelles définies plus haut sont indispensables pour empêcher qu'un marché de travail tendu par la forte baisse du chômage ne réactive des pressions inflationnistes. ■

(15) MIMOSA, Document de travail CEPII-OFCE, op. cit.