

Le Travail face à la mondialisation

par Henri Sterdyniak, économiste à l'OFCE.

Nous allons nous interroger aujourd'hui sur l'avenir du travail, et plus particulièrement, du salariat dans les sociétés occidentales, et plus particulièrement en Europe. Pour cela, nous allons montrer qu'un type particulier de sociétés : la société salariale s'est développée de l'après-guerre jusqu'en 1973. Cette société est marquée par la domination du salariat, comme forme d'organisation des rapports de production, et plus généralement de la société. Il s'agit en somme d'une sorte de capitalisme aménagé, d'un compromis entre le capital et le travail. Cette forme d'organisation a été remise en cause par le ralentissement économique des années 1970, qui a vu renaître le chômage de masse en Europe, puis par l'instabilité macroéconomique, la mondialisation des échanges et de la production, la globalisation financière, la concurrence des nouveaux pays industrialisés à bas salaires. Elle a été affectée aussi par l'affaiblissement idéologique du socialisme, la perte de l'influence du syndicalisme, la disparition de l'unité des salariés, et en particulier de la classe ouvrière.

Aussi, au début du XXI^{ème} siècle, l'avenir de la société salariale apparaît-elle fragile : les salariés se disloquent en un mille-feuille avec une couche supérieure d'ultra-qualifiés, qui se rapprochent des capitalistes et n'a plus guère intérêt au maintien de la solidarité nationale et une couche inférieure d'exclus, dont les intérêts ne sont pas toujours pris en compte par les organisations de salariés. La Sécurité sociale, la protection du travail, la négociation collective sont mis en cause. Les travailleurs sont sommés de choisir entre la flexibilisation des emplois et des salaires et le chômage de masse. Faut-il mieux être chômeurs ou être un travailleur pauvre à statut précaire ?

Un modèle semble s'imposer, prôné par les grandes organisations internationales : le modèle libéral de marché du travail déréglementé, de privatisation des retraites et de l'assurance maladie, de fortes inégalités sociales, de réduction des dépenses publiques. Est-il inévitable ? Le « modèle social européen » peut-il survivre à la mondialisation ? Peut-on revenir à l'âge d'or de la société salariale ? Va-t-on inéluctablement à une société libérale ?

La société salariale.

Les « trente années glorieuses » d'après la seconde guerre mondiale, de 1945 à 1973, ont été caractérisées par une sorte de compromis entre le capital et le travail que l'on peut appeler le compromis fordien ou la société salariale. Celle-ci se caractérise par l'importance du rapport salarial, qui diffuse dans l'ensemble de la société par la généralisation de la protection sociale et par l'importance des dépenses et des prélèvements publics. Le rapport salarial est souvent directement collectif car la régulation sociale prime sur la relation directe entreprise/salarié. Cette importance diminue le poids des processus de marchés. La société est mixte, à la fois marchande et salariale. Bien que généralisé dans tous les pays industrialisés, ce modèle présente cependant des différences selon les pays : particulièrement pure en Europe, elle se présente sur une forme atténuée aux Etats-Unis (où il y a toujours eu une plus grande importance des mécanismes de marchés) et sous une forme particulière au Japon (le Toyotisme, marquée d'une part par une plus nette dualité entre les grandes entreprises et les autres et d'autre part par un rôle plus grand des entreprises au détriment de l'Etat).

Le développement de la société salariale a été marqué par l'extension du salariat, qui, avec la diminution de l'importance de l'agriculture, du petit commerce, est devenue la forme

largement dominante du travail : 88% en France en 1998. Dans les années 1945-73, la forte croissance a permis une hausse continue de l'emploi, entraînant le maintien du plein-emploi, attirant au salariat les fils des paysans, faisant venir et intégrant des travailleurs immigrés. Ce dynamisme de création d'emploi permettait une grande sécurité des travailleurs, qui pouvaient faire toute leur carrière dans la même grande entreprise ou pouvait sans difficultés changer d'entreprises. Cette sécurité leur permettait un taux de consommation relativement élevé ; ils pouvaient s'engager dans des plans d'acquisition de biens durables ou de logement sans avoir à craindre le chômage.

Les grandes entreprises offrent une carrière à leurs salariés : c'est-à-dire un engagement réciproque de longue durée, le salarié promettant fidélité, ardeur au travail, obéissance, loyauté ; l'entreprise s'engageant à employer le travailleur jusqu'à sa retraite et à lui assurer une progression de salaire. Un tel contrat implicite est rentable pour les 2 contractants.

Grâce à la forte hausse des gains de productivité du travail, de l'offre de 4 à 5% par an, les salariés pouvaient bénéficier de gains continus de pouvoir d'achat. Ceci permettait une forte croissance de la consommation.

La société salariale est certes une société capitaliste. Mais, les entreprises étaient en fait dirigées par des managers salariés, qui s'appuyaient sur le soutien des banques. Le poids des actionnaires était faible. Les taux d'intérêt réels étaient faibles, parfois négatifs, en tout cas toujours inférieurs au taux de croissance de l'économie. Ceci permettait l'euthanasie des créanciers et l'extinction des dettes. Les entreprises pouvaient donc sans problème être fortement endettées : la dette s'éteignait d'elle-même. Avec la stabilité de la part des profits dans la valeur ajoutée à un niveau relativement faible, une forte accumulation du capital était possible. Il y a alors une communauté d'intérêt entre les salariés et les dirigeants, qui ont tous intérêt au développement de l'entreprise.

La société salariale s'est aussi caractérisée par l'extension de la protection sociale. Celle-ci était jadis organisée par les entreprises comme une sorte de salaire différée. Mais, ceci n'était guère satisfaisant puisque les salariés des petites entreprises n'étaient pas couverts et que la protection assurée dépendait de la pérennité de l'entreprise. La socialisation de la protection sociale a permis de couvrir d'abord tous les salariés, puis s'est étendu à l'ensemble des ménages, pour la famille, puis pour la maladie. La retraite a aussi été assurée socialement, par des systèmes de retraite par répartition, ce qui était d'autant plus nécessaire qu'ils n'existaient pas d'actifs sûrs à forte rentabilité, et que les générations précédentes soit n'avaient pas cotisé, soit avaient perdu leurs épargnes dans l'inflation liée à la période de la guerre. Le système était bien accepté car son poids était encore faible ; il n'était que peu redistributif (les cotisations étaient plafonnées, il n'y avait pas d'exclus à financer). Il permettait à la fois un maintien de la cohésion sociale et avait un rôle de soutien macroéconomique.

La stabilité du système reposait sur sa capacité à assurer une croissance forte et régulière. Y contribuaient la stabilité de l'emploi, l'inertie des salaires et des transferts, la faiblesse des taux d'intérêt réels, le peu d'importance des marchés financiers. Jouait aussi un certain politique budgétaire de soutien de la demande dans les périodes difficiles, d'autant plus qu'en raison du dynamisme de la demande un tel soutien pouvait n'être que de courte durée et qu'en raison du bas niveaux du taux d'intérêt par rapport au taux de croissance, la dette publique avait tendance à se réduire d'elle-même.

Par ailleurs, une certaine inflation mettait de l'huile dans les rouages (4,5% l'an par exemple en France ou en Europe de 1960 à 1970) permettant de bas niveaux de taux d'intérêt réels et de compenser des taux de croissance des salaires trop élevés. Au niveau mondial, l'important, en régime de change fixe était de ne pas faire plus de bêtises que ses voisins.

Mais la dévaluation permettait de remettre les pendules à l'heure. En fait, le système fonctionnait correctement et les dévaluations étaient très rares (la livre en 1967 ; le franc en 68).

Certes, l'expérience ultérieure a montré que le système était fragile, mais les éléments de fragilité n'apparaissent guère et la croissance a pu être vigoureuse jusqu'en 1973.

La remise en cause.

Les années de stagnation ont été marquées par la crise du salariat. L'entrée dans la crise est d'abord marquée par la forte poussée de l'inflation des années 70-73 où le taux d'inflation passe de 4 à 7%. Il devient de plus en plus difficile de concilier les hausses de salaires obtenues par les salariés et les exigences de profit des entreprises, dans une situation de pré-crise de la rentabilité : les entreprises investissent beaucoup, mais sans réussir à augmenter fortement la productivité. En situation de quasi-plein-emploi, les salariés obtiennent relativement des hausses de salaires importantes. Il en résulte une pression à la hausse des coûts, donc de l'inflation que la politique économique entérine. En même temps la fin du système de Bretton-Woods permet à chaque pays de choisir son taux d'inflation. Les 30 glorieuses aboutissent à un cul-de-sac. La politique économique réussit à maintenir la croissance et le plein-emploi, mais c'est au prix d'une certaine fuite en avant, marquée par l'accélération de l'inflation.

Le système prend fin avec la rupture de 1973-74. Les chocs pétroliers de 1973 puis de 1979 ont quelque peu masqués les trois grands chocs qui ont frappé les économies occidentales : le ralentissement de la croissance de la productivité du travail, la mondialisation de la production, la globalisation financière accompagnée de la hausse des taux d'intérêt puis des taux de profit requis. Tous les trois ont abouti à une remise en cause de la société salariale.

1. Taux de croissance annuel moyen du PIB.

Taux de croissance moyen	1960-73	1973-1988	1988-2000
Etats-Unis	4,3	3,0	3,2
Japon	9,4	3,6	1,9
UE15	4,8	2,3	2,2
Allemagne	4,3	1,9	2,4
France	5,4	2,4	2,1
Italie	5,3	3,2	1,7
Royaume-Uni	3,2	2,4	2,0

La crise de la productivité a frappé tous les pays occidentaux, mais a des niveaux variés : les Etats-Unis ont été les moins frappés, puisque la croissance de la productivité qui était de 2,3% l'an avant la crise, est passé à 1 dans la période 73-88, puis est remonté à 1,8 % de 8 à 2000. Le Japon a été le plus touché, passant de 8 à 3 puis 1,3%). En Europe, ce taux est passé de 4,5% avant 73 à 2% entre 73 et 88 ; 1,8 % depuis. Dans le période récente, il semble être remonté à 2,5% aux Etats-Unis et resté à 1,8% en Europe. Alors que les chocs pétroliers ne représentaient que 3 points de PIB une fois pour toutes, le choc de productivité a représenté 2,5 points de PIB chaque année.

2. Taux de croissance annuel de l'emploi et de la productivité.

Taux de croissance moyen	1960-73	1973-1988	1988-2000
Etats-Unis	2,0/2,3	2,0/1,0	1,4/1,8
Japon	1,3/8,1	0,7/2,9	0,6/1,3
UE15	0,4/4,4	0,2/2,0	0,4/1,8
Allemagne	4,0/4,0	0,1/1,8	0,3/2,1
France	0,7/4,4	0,2/2,2	0,6/1,5
Italie	-0,3/5,6	0,9/2,3	0,0/1,7
Royaume-Uni	0,4/2,8	0,2/2,2	0,4/1,6

Ce choc a nécessité d'une façon ou d'une autre une remise en cause de l'évolution des salaires. Dans un premier temps, jusqu'en 1980-81, la politique économique a réagi en laissant l'inflation s'accélérer puis se maintenir à de hauts : en 1980, les taux d'inflation atteignaient 13,4 % dans l'UE15 ; 10,5 % aux Etats-Unis ; 7,5 % au Japon. Des hausses de salaires excessives se résolvait en hausses continues des prix. Ceci avait le défaut de mettre en péril l'ordre monétaire, le système monétaire international était fragilisé, les profits étaient bas. La rupture de 1980, que ce soit par le changement de politique monétaire aux Etats-Unis, le choc Thatcher au Royaume-Uni, l'acceptation de la discipline du SME en Europe, le tournant de 83 en France à mis un terme à cette expérience. Le mot d'ordre est devenu celui de freiner l'évolution des salaires, soit par la confrontation directe avec les salariés et leurs syndicats, soit par l'acceptation du taux de chômage élevé nécessaire pour faire reculer la masse des salaires. Il y a un accord des milieux dominants « Plus jamais ça », en entendant par ça une situation de forte inflation et de faibles profits.

3. La part des salaires

	1971-72	1981	1991	2000
Etats-Unis	70,6	69,3	68,7	67,7
Japon	73,1	78,6	71,8	70,7
UE15	74,0	76,5	71,6	68,6
Allemagne	72,8	74,8	68,4	65,7
France	74,0	79,6	70,4	67,9
Italie	77,2	76,8	74,2	68,2
Royaume-Uni	72,5	74,6	76,1	75,0

Aussi, dans la plupart des pays, la part des salaires se situe en 1981 nettement au dessus de son niveau de 1971, puis nettement en dessous en 1991, et encore plus bas en 2000. En caricaturant, on peut considérer que deux modèles se développent. En Europe continentale, comme la hausse de l'activité se traduit plus ou moins obligatoirement par des tensions salariales, les politiques économiques, et plus particulièrement la politique monétaire, maintiennent un taux de chômage relativement élevé. L'économie est piégée dans une situation de basse activité.

Dans les pays anglo-saxons, l'affaiblissement de la situation des salariés, en particulier des travailleurs non-qualifiés, a fait que le maintien d'un quasi-plein-emploi s'est accompagné d'une stagnation des salaires, du creusement des inégalités et du développement de la flexibilité du travail.

Les salariés sont donc devant un choix délicat : accepter un nouveau contrat salarial, sans augmentations garanties des salaires, avec une forte flexibilité du travail, sans garantie de stabilité de l'emploi ou accepter le chômage de masse.

4. Taux de chômage

	1961-72	1973-81	1982-95	1996-2000
Etats-Unis	4,9	6,7	6,9	4,7
Japon	1,2	2,2	2,5	4,1
UE15	2,3	4,7	9,4	9,8
Allemagne	0,7	3,1	6,6	9,2
France	2,0	5,4	10,8	11,5
Italie	4,9	6,4	9,3	11,5
Royaume-Uni	1,9	4,6	10,5	6,7

Les difficultés de rentabilité, la concurrence accrue ont également changé le mode de gestion des travailleurs au sein des entreprises. Le contrat salarial était jadis un contrat de longue durée, valable pour l'ensemble des travailleurs, basé sur le long terme. Pour des couches importantes des salariés, il est remis en cause : les entreprises partagent leurs effectifs en un noyau stable pour lequel le contrat tient toujours et une couche importante de travailleurs précaires, en CDD, en intérim, pour lequel il ne tient plus. L'externalisation du travail, le recours à des sous-traitants permet aux grandes entreprises d'effectuer ce partage sans coût important en terme de conflit social. Jadis, les entreprises embauchaient des jeunes peu formés, les formaient à leur frais. Maintenant, elles se refusent à jouer ce rôle ; ils demandent aux jeunes de financer eux-mêmes cet apprentissage par des stages ou à l'Etat par des contrats formations. De même, elles ne reclassent les travailleurs un peu moins efficaces dans des postes de plus faibles exigences. Les entreprises hésitent moins à licencier les travailleurs les plus âgés. Les critères d'embauche deviennent plus contraints. La flexibilité externe remplace la flexibilité interne. Les entreprises reportent les problèmes sur la collectivité. Les entreprises hésitent moins à licencier en période de ralentissement économique, quitte à mettre en cause la culture et la loyauté des travailleurs. La croissance normale du salaire en fonction du progrès de la productivité du travail est remplacée par le simple maintien du pouvoir d'achat du salaire : les gains de pouvoir d'achat deviennent purement individuels. On passe du contrat salarial de long terme à une relation de court terme. Aussi, les salariés se différencient-ils selon leur statut entre le travailleur précaire et le travailleur à statut. L'unité des salariés dans l'entreprise est mise en cause.

Sans doute, est-on passé d'une période où dominait la production routinière de masse à une période où l'innovation et l'inventivité prennent de plus en plus d'importance, sachant que ceux-ci ne sont pas de valeurs en soi, qu'il peut s'agir de créer de nouveaux besoins, de nouveaux produits inutiles, etc.. Sur le plan social, la classe des ingénieurs (techniques, commerciaux, créatifs) a pris de l'importance au détriment de la classe ouvrière de jadis. C'est devenu la classe motrice, la classe productive. L'important est de découvrir le téléphone portable, puis de le vendre, pas de le fabriquer. Il en résulte aussi un développement des inégalités et un affaiblissement du rapport salarial. Jadis, l'entreprise payait un ouvrier pour accomplir une tâche bien déterminée pendant une certaine période de temps. Maintenant, le cadre est censé introduire des innovations, des inventions, et il s'attend à être récompensé en fonction des résultats de son travail.

Au niveau macroéconomique, le ralentissement de la croissance potentielle s'est d'abord traduit par une forte hausse de la part des dépenses publiques dans le PIB, en particulier par

l'explosion des dépenses de chômage, d'assistance, de retraites, de santé. Puis, on a assisté à un mouvement en sens inverse de remise en cause des dépenses publiques, puisque les plus riches voulaient de moins en moins subir le poids des perdants. La part des dépenses publiques dans le PIB est passé de 36,5 en 1970 à 49,5 % dans l'UE, puis est retombé à 48% en 1990 et 44% en 2000. Il y a à la suite forte socialisation puis désocialisation, dont une partie s'explique d'ailleurs par le regain de croissance.

5 Part des dépenses publiques dans le PIB

	1970	1984	1990	2000
Etats-Unis	31,0	34,3	35,0	32,2 p
Japon	19,4	32,9	31,9	39,0
UE15	36,6	49,5	48,0	43,8
Allemagne	42,0	47,6	45,3	47,5
France	38,1	51,1	49,7	51,2
Italie	32,7	46,9	53,8	48,0
Royaume-Uni	37,2	45,5	39,4	32,9

Le nouveau régime de croissance est beaucoup plus instable que le précédent : la part des salaires est plus fluctuante, le taux d'épargne fluctue plus en raison des risques de chômage, l'investissement est plus volatil en raison de l'incertitude sur l'évolution de la production. En sens inverse, la part des transferts avait augmenté, ce qui pouvait stabiliser l'économie. La politique budgétaire doit donc être plus active. Cela a été cas jusqu'à présent : au Japon, le déficit public est monté jusqu'à 7 points de PIB en 1999 ; aux USA, le solde public est passé d'un déficit de 6 points de PIB en 1993 à un excédent de 1 point en 1999. En France, le déficit a été de 2 points de PIB en 88-89 ; il s'est creusé jusqu'à 6 points en 1993 et est revenu à 1,4 points en 2000. Structurellement, les ménages veulent détenir des actifs financiers ; les entreprises ne veulent pas être endettées ; il faut un fort niveau de dette publique. De même, les ménages veulent un actif obligataire de long terme pour leur retraite, seul l'Etat peut en émettre. L'activité de la politique budgétaire est remise en cause actuellement par les marchés, qui prétendent imposer une dette publique nulle, mais ceci est illusoire. En même temps, la possibilité d'une politique macroéconomique stabilisatrice est d'autant plus forte que la politique monétaire et la politique budgétaire vont de concert. De 1990 à 1995, en Europe, la politique budgétaire a laissé les déficits publics gonfler tandis que la politique monétaire était restrictive. Ceci a abouti à un fort gonflement de la dette publique et à un faible investissement. Ceci provient du principe de l'indépendance de la Banque centrale, qui vise à paralyser les politiques économiques et à les soumettre directement au contrôle des marchés.

Nous allons voir en détail trois déterminants de ce nouveau régime mondial : la mondialisation, la concurrence des pays à bas salaires puis la globalisation financière.

La mondialisation de la production.

Au cours de la décennie 1990-2000, l'économie mondiale entre dans une nouvelle phase qu'il est convenu d'appeler la Mondialisation. L'économie mondiale passe du stade de l'internationalisation où des nations et des entreprises à base nationale commercent, s'échangent des capitaux au stade de la mondialisation où de plus en plus des acteurs (les grandes entreprises ou les marchés financiers) ont une stratégie mondiale pour investir, pour produire, pour vendre, pour placer les fonds.

La Mondialisation est commerciale (les mêmes produits circulent dans le monde entier), productive (tous les travailleurs sont en concurrence), financière (le marché arbitre entre tous les actifs financiers), culturelle (les mêmes produits culturels circulent). Elle est aussi idéologique par la victoire du libéralisme économique et politique par la victoire de la démocratie. Le Monde est dirigé par une communauté de chefs d'entreprises, de financiers, de hauts fonctionnaires, de théoriciens, d'hommes politiques partageant tous *grosso modo* la même idéologie néo-libérale. Il est très difficile pour un pays de sortir de l'adhésion à ce paradigme. Ce paradigme est par essence hostile à ce qui fondait la société salariale : la stabilité de la relation salariale, la protection sociale.

La capacité à s'insérer dans l'économie mondiale, à produire de façon compétitive, à attirer les investissements directs, les crédits et les capitaux flottants devient l'élément crucial des réussites économiques des nations. La mondialisation des échanges commerciaux, puis de l'organisation productive met directement, les systèmes nationaux, économiques et sociaux en compétition. Les travailleurs non-qualifiés, les Etats sont mis en concurrence par le capital et les salariés hyper-qualifiés qui sont mobiles et peuvent choisir leur lieu d'activité

Les sociétés modernes connaissent la coexistence de deux types d'organisations : le Marché et l'Etat. D'où théoriquement deux formes de société. La société capitaliste où le Marché domine ; la société socialiste où domine l'organisation étatique. Il faut toutefois nuancer cette opposition. D'abord, il existe une troisième forme d'organisation : le contrat privé implicite, qui est la forme dominante d'organisation dans la famille, l'entreprise, les organisations. La société capitaliste nécessite une organisation étatique, sauf dans des projets libéraux utopiques. Il faut cependant distinguer deux modèles de capitalisme. Le modèle libéral pur vise à instaurer le marché partout. A la limite, l'Etat n'existe plus ; il n'y a que des relations marchandes. Mais ce modèle n'existe nul part : l'Etat est toujours nécessaire pour assurer le fonctionnement de la société. Il faut une police, une justice, des infrastructures collectives et donc des impôts. Enfin, l'Etat doit gérer la monnaie et la politique monétaire.

Le modèle de l'économie sociale de marché, que l'on peut aussi nommer le modèle social européen, le modèle social-démocrate, sépare les activités marchandes qu'il laisse au marché d'un secteur non-marchand que l'Etat organise (éducation, santé, culture, assurance chômage, assurance retraite) ; l'Etat organise aussi une large redistribution pour financer les dépenses publiques ou aider les plus pauvres. Enfin, il organise la régulation économique qui consiste à gérer le niveau de la demande par la politique budgétaire et monétaire. Mais ce modèle est directement menacé par la mondialisation. Celle-ci brise les solidarités nationales ; elle fracture la société entre gagnants et exclus, les premiers refusant de plus en plus d'aider les seconds ; elle menace les systèmes de protection sociale, en particulier les régimes de retraite par répartition ; les grandes entreprises mondiales mettent les pays en concurrence, elles n'assurent plus la croissance de l'emploi et rivalisent dans les licenciements ; c'est, de plus en plus, dans les services et les petites entreprises que l'emploi se crée. La mondialisation surtout en Europe se fait dans un contexte de chômage élevé, de croissance des inégalités, des risques et des incertitudes de dislocation de la société. Toutefois, aucun pays ne peut s'exclure du mouvement de mondialisation sans priver son peuple des bénéfices du progrès technique et des échanges internationaux. Il n'y a pas d'alternative.

Les Etats sont placés devant une alternative délicate : d'une part, attirer les entreprises et les capitaux mondialisés en offrant le meilleur rapport salaire/productivité ; impôt/infrastructures ; d'autre part, résister à la mondialisation pour préserver une société et une autonomie nationale. La régulation (politique monétaire, politique budgétaire, politique salariale) reste dans un cadre national ; personne n'est capable de faire de la régulation à l'échelle mondiale ; ceci pose problème en particulier pour les taux d'intérêt, les taux de

profit, les salaires. Peut-on faire confiance aux marchés ? Les crises périodiques rappellent que la mondialisation n'est pas un long fleuve tranquille. Elle a ses contradictions et ses périls. Comment assurer une demande suffisante si chaque pays fait pression sur ses salaires ou sur ses emplois pour améliorer sa compétitivité ? Enfin, la redistribution et les dépenses publiques continuent à se faire au niveau national. Se pose le lien entre les agents qui jouent au niveau mondial et ceux qui jouent au niveau national.

L'émergence des PVD et l'emploi dans le Nord

Durant les années récentes, la persistance d'une forte croissance des pays émergents en Asie et d'une stagnation en Europe a pu faire penser que la première était responsable de la seconde. De 1982 à 1999, le taux de croissance annuel moyen a été de 3,2 % aux Etats-Unis, de 2,6% au Japon, de 2,3 % dans l'Union européenne, de 2,3% en Afrique, de -1,8 % dans les pays en transition, de 2,5% en Amérique Latine, mais de de 6,9% dans les NPIA, de 7,3% dans le reste de l'Asie.

6. Taux de croissance annuel moyen

	1982-1991	1991-1999
Etats-Unis	2,9%	3,6%
Japon	4,1%	1,0%
UE	2,6%	1,9%
NPIA	8,1%	5,6%
Autre Asie	6,9%	7,8%
Afrique	2,3%	2,3%
Pays en transition	1,4%	-3,7%
Amérique latine	1,8%	3,2%

La croissance des pays d'Asie s'est progressivement diffusée des NPIA de la première génération (Corée du Sud, Hong-Kong, Singapour, Taïwan) à ceux de la deuxième génération (Thaïlande, Malaisie, Philippines), puis à l'Indonésie et à la Chine. La vigueur du développement asiatique a longtemps contrasté vivement avec la faiblesse de la croissance en Europe et le développement du chômage de masse. Selon les tenants de ce point de vue, les pays d'Asie profiterait de leurs bas salaires et de leur taux de change sous-évalué pour s'emparer des branches à fort contenu en emploi ; du coup, les industries en Europe n'aurait le choix qu'entre se délocaliser, mécaniser ou périr. Trois stratégies nuisibles à l'emploi. Certaines branches sont particulièrement touchées : textile, chaussures, jouet, électronique grand public. Il faut noter que le même discours a longtemps été tenu aux USA avant le début de la décennie 1990 ; mais le fort dynamisme de ce pays l'y a fait quelque peu oublié.

En sens inverse, il faut remarquer que le dynamisme de ces pays s'explique par des facteurs internes (fort taux d'épargne, haut niveau d'éducation, bonne organisation industrielle). Leur croissance peut apparaître comme une chance pour l'Europe. Les importations à bas prix nous permettent d'augmenter notre niveau de vie et nous pouvons leur exporter des produits à forte valeur ajoutée.

Le commerce international se décompose entre commerce Nord-Nord et commerce Nord-Sud. Le deuxième est le plus visible, mais le premier introduit aussi une forme de concurrence avec la liberté du capital. Les deux diminuent la force relative des travailleurs. Dans chaque pays, les salariés sont soumis à une double compétition avec des travailleurs relativement identiques ou avec des travailleurs très différents. Dans les deux cas, ceci affaiblit leur position.

Dans les importations de l'UE15, le poids des pays d'Asie en développement rapide est de 2,1 % du PIB en 1998 contre 0,5 % en 1970 ; 0,9% en 1980 ; 1,4% en 1992 (tableau 7). Ces pays sont quasiment en équilibre extérieur depuis 80. Mais ils ont de forts investissements

directs, donc ils ont des sorties de capitaux et accumulent des réserves. Ces pays ont traditionnellement des excédents vis-à-vis de l'Europe et des déficits vis-à-vis du Japon. Ils exportent des biens de consommations courantes en Europe et aux Etats-Unis pour financer des importations de biens d'équipement du Japon. Ce sont là deux facteurs de déséquilibres à l'échelle mondiale.

Toutefois, même avec un commerce équilibré en valeur, l'effet en emploi peut être négatif dans les pays du Nord. En effet, comme les pays du Sud vendent des produits à bas prix, le contenu en emplois supprimé en Europe est beaucoup plus important que le contenu en emplois de nos exportations. D'un facteur 2 environ. 1 milliards exportés représentent 200 000 emplois, 1 milliards importés 400 000. Un effet favorable est une baisse des prix dans les pays du Nord puisque les produits importés sont moins chers.

7. Echanges extérieurs de l'UE en 1998 en % du PIB.

1997	Importations	Exportations
Total	24,6	25,6
UE	14,8	15,7
Autres Europe	1,0	1,4
USA-Canada	2,3	2,3
Japon	1,0	0,4
Autres PI	0,1	0,1
PI	19,2	20,0
Peco et CEI	1,3	1,7
Afrique	0,7	0,7
Moyen-Orient	0,5	0,7
Amérique Latine	0,5	0,6
Asie	2,1	1,3

8. Les grands pays exportateurs dans l'UE15 en milliards de dollars

1997	Importations	Exportations
Afrique	58	62
<i>Dont : Algérie</i>	7	6
<i>Libye</i>	6	3
<i>Maroc</i>	6	6
Pays en transition	111	146
<i>Dont : Russie</i>	22	23
<i>Pologne</i>	18	31
<i>Hongrie</i>	16	18
<i>Tchéquie</i>	16	19
Turquie	15	23
Amérique Latine	43	49
<i>Dont Brésil :</i>	15	17
Moyen-Orient	29	35
Asie	176	106
<i>Dont : Chine</i>	49	19
<i>Taiwan</i>	21	13
<i>Corée</i>	18	10
<i>Singapour</i>	15	12
<i>Malaisie</i>	13	6
<i>Hong Kong</i>	12	19
<i>Thaïlande</i>	11	6
<i>Inde</i>	11	10
<i>Indonésie</i>	10	4

9. Les soldes courants 1995-1999

En milliards de dollars	Solde courant (1995-1999)
Etats-Unis	-190
Japon	100
UE	74
Autres Europe	29
Autres PI	-27
PI	-14
Asie	28
Amérique latine	-58
Afrique-MO	-17
Peco	-11
Total	-71

Les investissements directs de la France sont peu importants. Dans le passé, la forte hausse des investissements de la France vers l'étranger s'est surtout faite en direction des pays développés. Fin 1996, le stocks des investissements français à l'étranger était de 1010 milliards, dont 641 milliards dans l'UE et 203 milliards aux Etats-Unis. Restait 11 milliards en Europe de l'Est ; 49 milliards en Amérique Latine ; 25 milliards en Afrique et 27 dans les NPIA.

Ces pays ont des bas prix du coût du travail : 90F en France ; 10F en Chine ; 3F au Viet-Nam et en Inde : 6F à l'Ile Maurice ; 15F en Tunisie. Mais, il faut tenir compte de la productivité et des coûts de transport (Tunisie : salaire 15% ; coût 45%). De nombreux pays ont certes des coûts salariaux dérisoires, mais ne peuvent offrir ni les infrastructures, ni l'encadrement local, ni la stabilité politique, économique et social nécessaire pour attirer des capitaux. Plus un pays s'insère dans les échanges internationaux, plus son salaire s'élève. Le problème est qu'ils existent de nombreux pays candidats à l'industrialisation.

4. Coût du travail

1997	Salaire nominal	Taux de change réel	Salaire réel
Etats-Unis	20,6	1	4,9
Amérique latine	3,7	0,548	1,6
France	32,5	1,333	5,8
Japon	24,4	1,571	3,7
NPIA	8,5	0,786	2,6
PVD Asie	1	0,238	1

Le taux de change de ses monnaies est accusé d'être sous-évalués. Il n'assure pas la PPA, la parité de pouvoir d'achat. Aussi, on les accuse-t-on souvent de *dumping monétaire*. Mais, d'une part ceci représente un certain choix de politique économique : accepter un certain taux de change plus bas pour être compétitif ; d'autre part, ceci correspond à l'effet Balassa : plus un pays est riche, plus il a un taux de change réel élevé. La concurrence égalise à l'échelle internationale le prix des biens échangeables, mais le prix des biens non échangeables dépend du salaire dans chaque pays, donc est plus bas dans les pays peu développés.

Quel impact sur l'emploi en Europe ?

Les importations des PED en Europe prennent plusieurs formes : elles sont rarement organisées par une entreprises locale. Elles sont parfois organisées par un négociant international, qui recherche dans les PVD des produits à bas prix qu'il pourra revendre dans les pays riches. La délocalisation représente un processus d'investissement sur place : une entreprise ferme une entreprise en Europe pour en ouvrir une dans un PED : il y a à la fois

perte de capitaux et perte d'emplois. Mais le pays riche conserve les tâches nobles : conception, recherche et commercialisation. Cette forme de délocalisation est peu répandue parmi les entreprises françaises, elles l'est surtout pour les entreprises japonaises, puisque le Japon n'avait pas de problème de déficit extérieur et connaissait jadis une situation de sur-emploi. Le cas le plus fréquent est celui de la sous-traitance : il n'y a pas sortie de capitaux, mais le sous-traitant acquiert une certaine compétence et peut être tenté de s'émanciper. Enfin, l'initiative peut être prise par un distributeur d'un pays riche : un grand magasin fait fabriquer en extrême-orient un produit qu'il achetait jusqu'à présent à un producteur national (lui donnant même directement le produit à copier). Dans les deux derniers cas, il n'y a pas sortie de capitaux.

Pour évaluer le coût en emploi de la concurrence des pays à bas salaires, il faut tenir compte du facteur 2 et de la concurrence dans les pays tiers (Afrique, Etats-Unis par exemple). Si on compare la situation en 1999 et une situation imaginaire où la part des NPIA dans le commerce mondial n'aurait pas existé on obtient un bilan d'une perte en emploi de - 270 000 soit 0,7 points de chômage. Les pays à bas salaires ne sont responsables que d'une petite part de la hausse du chômage en France, et en Europe.

5. Effet sur l'emploi en France de la croissance des PABS

	Impact sur l'emploi en France.
Importations en France	- 690 000
Concurrence dans les pays tiers	- 300 000
Exportations dans les PABS	340 000
Effet pouvoir d'achat	380 000
Total.	-270 000

Quelques considérations théoriques.

Ricardo, célèbre économiste anglais, a démontré en 1818 que le Commerce international est toujours bénéfique pour chacun des pays qui y participe. Il l'est d'autant plus que les pays sont différents. Chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les produits où il a un avantage relatif. Il peut alors importer des produits qui seraient plus coûteux à produire chez lui que les produits qu'il exporte en échange. Des possibilités nouvelles d'échanges sont toujours avantageuses.

Dans la réalité, on constate que les importations à bas prix en provenance de l'étranger sont considérées comme une menace pour la production nationale et pour l'emploi. Les secteurs concurrencés réclament une aide. La Nation doit choisir entre laisser des régions et des professions sombrer dans le chômage ou subventionner le maintien d'entreprises en difficultés. Pourquoi cette distorsion entre le modèle théorique et la réalité vécue.

Le modèle n'est vrai que dans un monde de parfaite flexibilité des salaires et des prix, sans chômage, où les travailleurs privés d'emploi peuvent, sans coûts importants, retrouver un emploi dans un autre secteur. Ce schéma ne représente guère la réalité.

Supposons un monde avec des travailleurs qualifiés et des travailleurs non-qualifiés. Au départ, on est en autarcie. On suppose que le secteur des travailleurs non-qualifiés est concurrencé par les produits des PVD. On constate quatre points :

- Si les salaires sont parfaitement flexibles, le commerce accentue les inégalités en faisant baisser le salaire des non-qualifiés tandis que le pouvoir d'achat des qualifiés augmente.

- Si les salaires des non-qualifiés sont rigides, le chômage augmente. A la limite, tous les non-qualifiés deviennent chômeurs. Les qualifiés ont changé de classe ouvrière. Ce sont les gagnants de l'opération.

- Par contre, si les qualifiés doivent payer des allocations chômage, les deux catégories de populations sont perdants. Chacun préfère acheter des produits moins chers provenant des PED, sans voir que dans un cas il détruit directement son emploi, dans l'autre, il devra payer plus de cotisations chômage.

- Si on refuse la baisse du salaire des non-qualifiés et la hausse du chômage, alors il faut prélever un impôt sur les qualifiés pour subventionner le travail non-qualifié de telle façon à ce qu'ils continuent à produire. On peut alors obtenir une situation meilleure que l'autarcie pour les 2 catégories de la population, mais les qualifiés préféreraient les 2 premières solutions. Les qualifiés peuvent se plaindre de payer des impôts ; les non-qualifiés vivent de transfert et non plus de salaires.

On peut raconter la même histoire avec le capital et le travail. Les capitalistes du Nord gagnent en produisant au Sud. Ceci s'accompagne, soit d'une baisse des salaires, soit d'une hausse du chômage. Si ce comportement se généralise, il n'y a plus d'intérêt commun dans les entreprises. Il faut imposer le capital pour répartir au travailleurs du Nord les gains obtenus par le capital du Nord quand il investit au Sud.

Selon les libéraux, le libre-échange est foncièrement préférable même s'il y a des perdants au Nord. Ceci est vrai au Plein-emploi ; pas en situation de chômage de masse, sauf si des mesures compensatoires sont mises en œuvre.

Un point délicat est que les travailleurs non-qualifiés ont certaines possibilités de reclassement vers des emplois rentables. Il est difficile de bien calibrer l'allocation qui doit compenser pour eux l'ouverture des frontières sans freiner les ajustements nécessaires. A court terme, les possibilités de reconversion peuvent être nulles (travailleurs d'un certain âge) de sorte qu'il faut les subventionner tant que la valeur ajoutée produite est positive. Mais, il ne faut pas embaucher ou former dans ses métiers ce qui est délicat.

L'émergence des pays du Sud et la mondialisation créent un conflit d'intérêt au Nord entre d'un côté les exposés, de l'autre les mondialisés, les protégés, les capitalistes. Le premier groupe a intérêt à la fermeture ou à des mesures compensatoires (c'est en particulier l'agriculture et l'industrie traditionnelles). Les autres ont intérêt à l'ouverture.

Le risque est que l'on aboutisse à une société nettement partagée en deux classes. (*selon* L'économie mondialisée de R. Reich, 1983) : les super-qualifiés (compétence rare à l'échelle mondiale) et les serveurs (les travailleurs non-qualifiés des emplois de services utile à la première classe). L'industrie sera délocalisée dans les PVD, sauf pour des secteurs demandant du personnel très qualifié, mais en nombre réduit ; soit aux secteurs dont le produit n'est pas délocalisable (BTP, routiers). Reste à savoir si cela permettra effectivement d'employer toute la population disponible. Les Q pourront prôner les inégalités et le dégageant social, le moins d'Etat, les caisses d'assurances privées pour la maladie et la retraite..

La stratégie optimale est d'accepter les prix mondiaux. Par contre, il faut subventionner transitoirement les secteurs en difficultés et de façons permanentes ceux que la Nation ne souhaite pas voir disparaître (agriculture, culture). Il faut subventionner les travailleurs non-qualifiés, si ceux-ci apparaissent en chômage de masse..

Peut-on trouver une solution à l'échelle mondiale ?

Certains économistes ont suggéré de remettre en cause le fonctionnement actuel de l'économie mondiale. En particulier, Gérard Lafay met en cause le taux de change sous-évalué des Pays asiatiques. Le point est que l'euro a longtemps été surévalué, mais c'était en raison d'une politique monétaire trop rigide dans le SME, en particulier de la Bundesbank. Cette surévaluation a miraculeusement été corrigée depuis début 1999. Dans un système de change flexible, il paraît difficile de contrôler le taux de change des NPIA, sans contrôler celui des Etats-Unis ou de la zone Euro. Les pays ont le droit de choisir un développement rapide. Pour cela, ils doivent choisir un taux de change bas pour décourager les importations non-indispensables et accroître la rentabilité de son secteur exportateur. Ainsi, ils peuvent utiliser toutes leurs recettes d'exportations à des importations de biens d'équipement. Ceci leur permet de développer leur secteur exportateur et donc de s'engager dans un cercle vertueux. L'expérience montre que cette stratégie, d'ailleurs prônée par la Banque mondiale est la stratégie gagnante.

De même, on ne peut retenir la proposition de M. Lauré de frapper de droits compensateurs les importations en provenance des PVD pour compenser leurs bas niveaux de salaires. Ceci reviendrait en fait à leur interdire de commercer. En généralisant à supprimer tout commerce mondial. Le principe du commerce international est que chaque pays profite de ses avantages relatifs : ses bas salaires s'il n'en a pas d'autres. De même, il est absurde d'accuser les pays du sud de pratiquer du « dumping social », en n'incorporant pas le coût d'un système de sécurité sociale dans leur produit. Nul pays n'a le droit de s'immiscer dans le choix des autres en matière de protection sociale. La France ne refuse pas d'acheter des produits américains ; or les USA n'ont pas d'allocations familiales. Ce sont les pays du Sud qui pourraient se plaindre de nous acheter trop chers nos produits qui incorporent le poids des hauts salaires et de la protection sociale des pays du Nord.

Certains ont proposé de favoriser les PVD (Est, Afrique du nord, Afrique noire) qui nous sont proches à la fois pour éviter des flux migratoires et pour développer des synergies industrielles. Il vaut mieux voir se développer des entreprises sous-traitants tunisiennes ou tchèques avec des donneurs d'ordre français que des entreprises de Malaisie avec des donneurs d'ordre japonais. Il est actuellement difficile quand l'Europe connaît encore un fort chômage de favoriser des délocalisations à l'Est et en Afrique. Le Japon n'a suivi cette stratégie qu'en situation de plein-emploi. Un grand nombre des pays concernés sont fragiles politiquement ou socialement (l'Afrique noire, l'Algérie, la Russie) et n'ont guère les infrastructures nécessaires. Aussi, ceci n'est-il concevable que dans le cas d'un partenariat de long terme, appuyé sur un programme public de financement d'investissement public et de garantie des investissements privés. Certains pays en prennent le chemin : Hongrie, Tchéquie, Pologne, Maroc, Tunisie...

La globalisation financière.

La mondialisation se traduit par la création d'un marché mondial des capitaux, dominé par des gestionnaires de fonds à la recherche d'une rentabilité maximale. Cette rentabilité peut être atteinte par des placements réels (placements boursiers en actions), mais aussi par des placements spéculatifs (change, taux d'intérêt). La limite entre les deux n'est pas facile à définir : les plus-values en Bourse représentent à la fois une rentabilité réelle ou une bulle spéculative.

Jadis, la plupart des économies connaissaient une situation marquée par une inflation importante et un comportement monopolistique du système financier : celui-ci rémunérait peu les déposants et répercutait ce gain sur les emprunteurs. Aussi, les taux d'intérêt nominaux étaient-ils bas et les taux d'intérêt réels négatifs. Cette situation était encouragée par les

gouvernements qui y voyaient un moyen de soutenir l'investissement et de financer facilement la dette publique. En raison du contrôle des changes, la politique monétaire pouvait facilement être utilisée à des fins conjoncturelles. Il en allait de même pour la politique budgétaire. Les périodes de déficit public étaient aussi des périodes de bas taux d'intérêt vis-à-vis du taux de croissance ; aussi, la dette publique ne pouvait-elle pas faire boule de neige. Les entreprises et les ménages pouvaient s'endetter sans difficulté puisque leur dette était automatiquement effacée par l'inflation et la croissance. Aussi, les entreprises acceptaient-elle d'être massivement endettées. Les entreprises pouvaient avoir de bas taux d'autofinancement. Avec des profits relativement faibles, il était possible de faire beaucoup d'investissement ; l'endettement bancaire permettait de faire jouer l'effet de levier. La rentabilité du capital était relativement faible. Les ménages devaient épargner beaucoup pour conserver la valeur de leur patrimoine, mais la rentabilité du patrimoine étant faible, les rentiers étaient étranglés.

Les économies sont passées depuis à un autre régime : l'utilisation de la politique monétaire pour lutter contre l'inflation (aux Etats-Unis d'abord) s'est propagée en Europe avec la déréglementation financière et la libéralisation des marchés de capitaux. Ceux-ci ont brisé les monopoles bancaires ; la concurrence des intermédiaires financiers a fait disparaître les ressources à bon marché ; la concurrence entre pays a obligé chacun à s'aligner sur le taux d'intérêt réel le plus élevé offert. La désinflation a fait disparaître la prime inflationniste. Comme, en même temps, le ralentissement des gains de productivité s'est accentué, l'écart s'est creusé entre le taux d'intérêt et le taux de croissance. C'est la revanche des rentiers.

Les taux d'intérêt de long terme étaient 2,5 points au dessous du taux de croissance avant 1980 ; ils sont restés 3 points au dessus jusqu'en 1995. Ils sont maintenant revenu à 0,5 points au dessus. La déréglementation et l'ouverture des frontières ne se sont pas traduit par une baisse des taux d'intérêt, ni par une réduction de l'incertitude et des fluctuations. La modification du niveau des taux d'intérêt réels entre les années soixante-dix et les années 80/90 ne correspond pas à un changement structurel du niveau des tensions sur le marché des biens : il n'a pas un excès généralisé de demande. Sa cause doit être recherchée au niveau du fonctionnement des marchés financiers. La hausse des taux d'intérêt réels est due à l'utilisation de la politique monétaire pour lutter contre l'inflation, à la désinflation, à la dérégulation financière et à la libéralisation des marchés de capitaux.

Le fort niveau des taux d'intérêt a des conséquences sur les comportements publics et privés : les entreprises répugnent à s'endetter ; elles ont tendance à réduire leurs investissements ou à demander plus de profits. D'autre part, le profit désiré augmente au détriment de l'emploi et des salaires. Ceci crée un déficit de demande qui doit être comblé par un niveau plus élevé de dette et de déficit publics. La politique économique consiste à laisser le chômage gonfler pour réduire la part des salaires ; à réduire les impôts sur les entreprises pour maintenir leur profitabilité ; à maintenir la demande en laissant gonfler les déficits publics et les dettes publiques.

L'évolution des variables financières est de moins en moins contrôlée par les gouvernements ; de plus en plus dictée par les marchés avec l'irrationalité et la myopie qui les caractérisent. Or il n'y a pas de forces automatiques sur le marché des capitaux qui tendent à faire évoluer le taux d'intérêt vers un niveau correspondant à un équilibre satisfaisant du marché des biens. Certes, les anticipations des marchés déterminent les taux d'intérêt de long terme, mais ceux-ci ne peuvent l'être que sur la base des taux d'intérêt de court terme futurs anticipés. Or, les marchés financiers n'ont aucune prescience de l'équilibre macroéconomique de demain et ont intérêt au maintien de taux d'intérêt réels élevés. L'économie peut donc être piégée dans un équilibre de sous-emploi des capacités de production, de faible inflation, de forts taux d'intérêt réels.

Les intermédiaires financiers dominent les marchés boursiers selon une logique de marché. Ceci devrait garantir que les investissements réalisés sont les plus rentables. En fait, le système apparaît instable. Comment trouver les profits élevés demandés par des masses de plus en plus importantes de capitaux ? Comment éviter l'instabilité des taux de change et des Bourses quand les marchés financiers sont dominés par des investisseurs à la recherche frénétique du meilleur rendement ? Les gestionnaires de fonds sont en compétition pour attirer les clients qui les évaluent suivant leurs performances de court terme. Ils cherchent donc la rentabilité la plus élevée possible. Contrairement aux capitalismes de naguère, industriels ou financiers, le capitalisme de rentier est peu soucieux de s'impliquer durablement dans le soutien des stratégies de croissance des entreprises ; il n'a plus guère les moyens d'avoir une information précise sur les perspectives économiques des différents secteurs et entreprises. Trois contradictions en découlent :

- les gestionnaires sont à la recherche perpétuelle de gisements de rentabilités élevées ; ils s'y précipitent tels des moutons de Panurge ; ceci tend artificiellement à faire monter les prix, donc à créer des plus-values qui justifient *ex post* l'investissement. Lorsque le doute commence à s'insinuer dans les esprits, les gestionnaires de fonds se retirent, provoquant alors l'effondrement des cours, ce qui justifie leur départ. L'économie réelle est contrainte de vivre dans une ambiance de casino qui masque les rentabilités réelles. Dans la période récente, on a vu ce phénomène jouer pour les investissements dans les pays émergents ; on le voit maintenant jouer pour les investissements dans la Nouvelle économie.

- Les pays ou les entreprises qui bénéficient d'apports importants de fonds extérieurs en sont en même temps fragilisés, puisqu'ils sont du coup fortement endettés ou fortement dépendants d'actionnaires étrangers : c'est la malédiction du prêteur. Les prêteurs recherchent des taux d'intérêt élevés, mais ceux-ci fragilisent les emprunteurs ; les prêteurs veulent investir des sommes importantes, mais se plaignent ensuite que les emprunteurs sont trop endettés ;

- Enfin, les gestionnaires collectent des fonds de plus en plus importants qu'ils cherchent à rentabiliser à des taux élevés. D'un côté, la surabondance d'épargne financière, induite par le vieillissement de la population et la baisse des retraites par répartition, accroît les fonds cherchant à se placer ; de l'autre, la contrainte de rentabilité limite les investissements possibles. La rentabilité industrielle est sans précaution comparée par les marchés à la rentabilité de placements exotiques, dont l'incertitude est mal prise en compte. Les rentabilités exigées ne sont souvent obtenues que grâce à des bulles financières (marchés immobiliers, Bourses asiatiques, etc.) au détriment des placements réels. Aussi, le risque est-il grand de voir l'économie asphyxiée par un taux de profit requis trop élevé : 15%. Dans un pays qui connaît une croissance de 3,5% l'an, la masse des profits ne peut durablement croître à plus de 3,5% l'an. Or la logique actuelle voudrait qu'il croisse à 15% l'an. On retrouve la malédiction marxiste de suraccumulation du capital : il faut soit une tendance à la hausse de la part des profits dans la valeur ajoutée, mais celle-ci a des limites ; soit exporter massivement des capitaux (mais ces exportations ont leurs limites) ; soit limiter l'accumulation du capital (mais on a alors une crise boursière) ; soit se résigner à un taux de profit raisonnable.

La situation récente correspond en fait à une bulle financière : de fin 1994 à fin 1999, aux Etats-Unis, le PIB a augmenté de 5,8% l'an en valeur ; le profit des sociétés de 7,3% ; les cours boursiers de 25% l'an. La rentabilité a été exceptionnelle, mais elle n'est pas prolongeable.

Les actionnaires ont repris le pouvoir dans les entreprises, au détriment des managers. Ceci a été permis par la centralisation des actions dans les mains des organismes de gestion

collective, en particulier les fonds de pensions. Ceux-ci ont maintenant le pouvoir de nommer et d'écarter les managers. Les managers sont aussi la menace d'OPA hostile : il suffit qu'une autre entreprise monte un dossier pour prouver qu'elle saura créer de la valeur pour les actionnaires que l'équipe en place. Du coup, les managers ne peuvent pas avoir d'état d'âme. Tout comportement non conforme peut être sanctionné, d'abord par une baisse de la valeur de l'entreprise, puis par un changement de l'équipe dirigeante.

Les gestionnaires de fonds font pression sur les entreprises pour qu'elles pratiquent des politiques d'emploi et de salaire rigoureuses. Le but de l'entreprise devient clairement de créer de la valeur pour les actionnaires. Les entreprises ne doivent pas viser, comme naguère, à augmenter leur taux de croissance, car cela est inutile que pour les cadres et les managers de l'entreprise (qui peuvent y gagner des promotions). Elles doivent limiter leurs investissements aux niches de rentabilité exceptionnelle. La *corporate governance* impose de distribuer de forts dividendes ou de racheter des actions plutôt que d'investir si l'entreprise ne dispose pas dans son métier d'investissements très rentables. Aussi, les divergences d'intérêt grandissent-elles entre actionnaires et collectif des salariés. Le profit n'est pas utilisé dans l'entreprise pour créer des emplois.

Le système financier est instable : dominé par le court terme, il fonctionne avec des bulles et des effondrements. La concurrence entre opérateurs de court terme provoque un surajustement permanent. Il n'existe pas de placements très rentables, très sûrs, sans risque. La financiarisation des économies signifie une plus grande instabilité : les chocs se transmettent à la fois à l'investissement et à la consommation. Par contre, la crise asiatique, puis la crise des marchés émergents auront l'avantage de faire mieux prendre conscience des rentabilités et des risques aux épargnants et aux marchés financiers ; on peut espérer qu'elle contribue à dégonfler l'activité parasitaire qui s'est développée autour des fonds spéculatifs et qui accroît les risques qu'ils sont censés couvrir.

Par ailleurs, les gestionnaires de fonds sont favorables à un certain type de sociétés, le plus proche possible du modèle libéral : Banque centrale indépendante, pas de déficit public, peu des dépenses publiques, des fonds de pensions, peu d'impôt, le libre jeu du marché. Les gouvernements sont en permanence menacés par la « perte de confiance des marchés ». Les ministres de l'Economie doivent gagner ou conserver la confiance des marchés. C'est le cas pour Bérégovoy, DSK... dont le pouvoir réside qu'ils représentent un gage donné aux marchés. En sens inverse, en Allemagne, O. Lafontaine n'a pas résisté à la pression des marchés. Restent que ces marchés sont contradictoires : il se méfient des pays qui pratiquent des politiques trop expansionnistes, mais aussi des pays qui ont trop de chômage puisque cela peut indiquer qu'ils vont dévaluer pour regagner de la compétitivité.

Les Nations et la mondialisation.

La mondialisation menace le contrat social interne à chaque nation. Il y a une rupture des intérêts entre ce que Reich appelle les performants (qui s'insèrent dans le marché mondial), les protégés (les fonctionnaires), les exposés (qui sont directement en concurrence avec les travailleurs des pays à bas salaires). Il y a rupture entre le capital et le travail : le profit ne fait plus l'investissement national. La mobilité du capital lui permet de choisir sa main d'œuvre, tant entre les pays développés qu'entre les pays développés et les pays émergents.

Les acteurs internationaux demandent à se protéger contre les Etats. Ils remettent en cause les normes sanitaires qui sont des obstacles à la production et aux échanges (viande aux hormones, normes d'environnement). Ils veulent détruire les Etats : sécurité sociale (AXA), retraite par répartition. Il y a un conflit entre le libéralisme et l'Etat-providence.

L'AMI en est un exemple particulièrement typique. Il s'agit au départ d'une négociation initiée à l'OCDE en 1995 pour assurer un code de bonne conduite concernant les Investissements Directs Etrangers. Ce code devait assurer une libéralisation complète des IDE. Le projet d'accord est devenu extrêmement ambitieux jusqu'à proposer un Traité International qui serait garanti par un tribunal où les entreprises pourraient porter plainte contre les Etats. Les entreprises d'origine étrangères devaient obligatoirement bénéficier du même traitement que les entreprises nationales, ce qui posait le problème des subventions en général, et en particulier à la culture. Aucune distinction n'était permise selon l'origine de l'entreprise (UE ou non). Le Traité s'appliquait aux privatisations et aux appels d'offre ; il s'appliquait aussi aux services publics. Les Etats doivent une indemnité aux investisseurs si ceux-ci sont privés d'une opportunité de profit du fait de leurs interventions ou du fait de troubles civils. Le risque est que les entreprises attaquent en justice les mesures sociales, les mesures fiscales, le droit du travail ou les mesures de protection du consommateur ou l'environnement. Elles pourraient aussi demander des indemnités pour grèves. Le Traité doit être signé pour 5 ans et s'applique 15 ans après sa dénonciation. Un mouvement contre l'AMI a commencé fin 1997. Il a été mené par des associations de consommateurs aux Etats-Unis et par le mouvement culturel en France. Le 14 octobre 1998, la France s'est retirée de la négociation, ce qui a stoppé le projet. La libéralisation des IDE se poursuit sur une base nationale. Le Traité a été négocié par un petit groupe de Hauts fonctionnaires fortement favorables au libéralisme et hostiles à toutes les subventions, protections et mesures en faveur de l'environnement ; persuadés que tout peut se régler par le marché. Se pose la question de la participation des gouvernements (beaucoup ont considérés qu'il s'agissait d'une question technique qui ne nécessitait pas d'intervention politique ou de débat démocratique) ; se pose la question la participation des syndicats et des ONG (consommateurs, environnement, cultures) à ce type de discussions.

Dans les nations, l'Etat joue trois rôles qui sont menacés par la mondialisation : la régulation macroéconomique, l'affectation, la redistribution.

La régulation passait par la maîtrise de la politique budgétaire et du taux d'intérêt. Elle est maintenue dans les pays, comme les Etats-Unis, qui n'hésitent pas à avoir une politique active. L'ouverture des économies permet facilement d'attirer les capitaux, de pratiquer si nécessaire un certain déficit budgétaire, de dévaluer en cas de déficit extérieur. Le reste est une question interne, par exemple de capacité à contenir l'évolution des salaires. L'Europe a été bloqué par le SME, par des taux d'intérêt trop élevés, par le refus de dévaluer la monnaie, par le Pacte de Stabilité. L'Europe est excédentaire. C'est maintenant une zone relativement fermée. Son problème est de savoir baisser son taux d'intérêt si nécessaire. Il n'y a pas de contrainte (voir le cas du Japon). Les marchés ont laissé passer l'arrivée de la gauche au pouvoir, les 35 heures, la dégradation de la situation en Italie...

En économie ouverte, les pays peuvent avoir la tentation d'essayer d'améliorer la situation de l'emploi par des gains de compétitivité plutôt que par une relance budgétaire. Ceci est justifié dans certains cas spécifiques, mais globalement c'est une politique nocive si tous les pays la pratiquent. L'UEM devrait permettre d'échapper à cette situation si les pays de la zone prennent une conscience claire de leur interdépendance. La politique monétaire doit aboutir à un bas taux d'intérêt pour favoriser l'investissement ; la politique budgétaire doit stabiliser la demande.

En 1997, la France se situait au 6^{ème} rang des pays de l'UE (et de l'OCDE) quant au taux des prélèvements obligatoires : 45,1 % du PIB (tableau 1). Ce taux est supérieur de 10 points à celui du Royaume-Uni, de 17 points à ceux du Japon ou des Etats-Unis. Est-ce un poids insupportable pour le secteur privé ?

L'écart s'explique essentiellement par un partage différent des dépenses publiques et privées en ce qui concerne l'éducation, la santé, les retraites. En France, les dépenses publiques d'éducation représentent 6 % du PIB, celles de santé 11 % du PIB, les retraites publiques représentent 12% du PIB, les autres prestations sociales (famille, chômage, logement) 8%. Une forte baisse du taux de prélèvement obligatoire pourrait donc être obtenue par la suppression des dépenses de transfert (prestations familiales, allocation logement, RMI, prestations chômage), par le recours aux assurances privées pour la santé et la retraite, enfin par la mise à la charge des ménages concernés de dépenses actuellement supportées par les contribuables (éducation). Aussi, le taux de prélèvement obligatoire représente-t-il avant tout un choix de société, un indicateur de socialisation. Il est particulièrement élevé en Europe continentale puisque nous avons choisi de conserver un niveau élevé de prestations de solidarité et de dépenses socialisées et de maintenir public, pour l'essentiel, les régimes de retraites et de santé.

7. Taux de prélèvement obligatoire en 1997

Suède	51,9
Danemark	49,5
Belgique	46,0
France	45,1
Italie	44,4
Pays-Bas	41,9
Allemagne	37,2
Royaume-Uni	35,4
Espagne	33,7
Etats-Unis	29,7
Japon	28,8

Source : OCDE (1999), Statistiques des recettes publiques.

La redistribution qui s'effectuait à l'échelle nationale est directement remise en cause par la mondialisation, qui prive les Etats de la possibilité de taxer les facteurs les plus mobiles (grandes entreprises, capital financier, salariés ultra-qualifiés). Le niveau des infrastructures, de l'éducation, de la santé, des dépenses publiques en général représente toutefois un élément crucial de la compétitivité. Il est donc absurde de penser que la mondialisation favorise *a priori* les pays où les dépenses publiques et les infrastructures sont réduits au maximum. De même, un degré élevé de protection sociale est un élément de compétitivité : le travailleur français peut accepter un niveau plus bas de salaire disponible que le travailleur américain dans la mesure où il n'a pas à payer pour sa santé, sa retraite, qu'il dispose de prestations famille et chômage. La mondialisation oblige cependant à un souci d'efficacité des dépenses publiques.

Trois risques existent cependant :

- le premier est celui du comportement de passager clandestin : bénéficiaire des dépenses publiques d'un pays et des impôts d'un autre. Par exemple, un cadre élevé en France (grâce à l'éducation gratuite) et aux allocations familiales va travailler en Grande-Bretagne où il n'a pas non plus à financer la retraite de ces parents. La généralisation de ce comportement serait tout à fait destructeur. Elle obligerait à généraliser l'école payante et la retraite par capitalisation. Elle joue aussi pour les entreprises qui peuvent choisir où localiser leurs profits sans modifier effectivement leur lieu d'implantation.
- le deuxième est la concurrence fiscale pour les facteurs les plus mobiles : capital des entreprises, épargne des ménages. Elle est d'autant plus rentable que le pays est petit (il peut

attirer plus de capitaux et du coup avoir plus de rentrées fiscales en baissant ces taux). Cette concurrence est suicidaire. Elle oblige les pays soit à réduire leurs dépenses publiques, soit à concentrer les impôts sur le travail non-qualifié, la terre et l'immobilier.

-le troisième est un effet de sélection dû à un système trop redistributif. Les entreprises à trop hauts salaires auront intérêt à s'installer ailleurs. Ceci milite pour ne pas trop charger la Barque. Le système ne doit pas trop peser sur les cadres. Il existe deux systèmes possibles : le système de l'Europe continentale où tous bénéficient des prestations sociales, sachant que celles-ci peuvent être universelles (maladie, famille), de solidarité (comme le RMI) ou d'assurance la vieillesse et le chômage. Les cadres cotisent, mais ont des prestations en échange. Le système bénéficie alors d'un large appui populaire. Les exclus bénéficient automatiquement des prestations. Le système américain où la protection sociale ne couvre que les plus pauvres, les couches moyennes doivent recourir à une assurance privée.

Les plus démunis sont mieux protégés dans des systèmes hybrides qui mêlent assurance et solidarité, où ils bénéficient des acquis obtenus par la classe ouvrière et par les classes moyennes, que par des systèmes à deux vitesses. La comparaison France/Etats-Unis est sur ce point éclairante : la France a pu développer un système redistributif important et bien accepté socialement (couverture médicale pour tous, RMI, minimum vieillesse, prestations sous conditions de ressources) dans un système qui joue aussi un rôle important d'assurance. Un système financé par les riches qui ne bénéficie qu'aux pauvres est socialement fragile : les classes moyennes, nombreuses, y sont indifférentes et les riches, influents, hostiles. Dans nos sociétés occidentales, les dépenses publiques bénéficient à tous et sont financées par des prélèvements progressifs ou proportionnels, dont une des justifications est précisément que les riches profitent plus des dépenses publiques. Aussi, un système où les riches et les classes moyennes ont droit et bénéficient effectivement des dépenses publiques est plus satisfaisant du point de vue de la cohésion sociale et de la qualité des dépenses publiques qu'un système où seuls les pauvres y ont recours. Mieux vaut un enseignement public gratuit, de qualité, fréquenté par tous (quitte à prélever un impôt sur le revenu important sur les cadres) qu'un système dual, avec des écoles privées, payantes pour les riches et des écoles publiques, gratuites pour les pauvres. Un système universel évite les effets de stigmatisation et de segmentation sociale. Aussi, est-il permis d'attacher au principe de l'universalité des dépenses publiques, des prestations sociales et des allocations familiales.

Le retour à une croissance plus vigoureuse de la productivité du travail s'accompagne d'une fracture de plus en plus ouverte entre les exclus, les travailleurs précaires, les travailleurs protégés, les travailleurs bien insérés et les ultra-qualifiés. Compte tenu de la recherche de rentabilité et de la contrainte de compétitivité, les entreprises ont de plus en plus tendance à refuser d'embaucher les travailleurs potentiels, qui présente tel ou tel défaut ; ou tel ou tel facteur de risques. Ils peuvent le faire facilement en période de chômage de masse où ils ont un large choix de candidats à l'embauche. Ceci tend à développer une couche permanente d'exclusion, d'autant plus que le fait d'être rester longtemps chômeurs constitue pour les entreprises un signal défavorable. Le nombre des exclus tend à augmenter. S'y ajoute un grand nombre de précaires, qui sont exclus du contrat salarial à temps plein et à durée indéterminée et qui sont utilisés pour des emplois précaires et mal payés. Reste un noyau de travailleurs bien insérés pour lequel le contrat salarial subsiste. Les travailleurs protégés, comme les fonctionnaires, les grandes entreprises publiques, certaines grandes entreprises privées. Enfin, au sommet de la pyramide, se trouvent les salariés ultra-qualifiés qui s'échappent du salariat car leur revenu dépend directement de leur activité : cadres dirigeants des entreprises, cadres supérieurs, métiers de la finance... Ils peuvent plus ou moins choisir

leur pays d'activité. Le développement des stock-options fait que leur revenu dépend de plus en plus de l'évolution des profits de l'entreprise.

Dans cette situation, le salariat a tendance à éclater. La Protection sociale pourrait éclater en un système d'assistance pour les pauvres, des systèmes d'entreprises pour les travailleurs protégés et les bien insérés, des systèmes individuels pour les plus riches. La société salariale est détruite puisque la protection sociale n'est plus nationale. L'intérêt des entreprises est de dénationaliser la protection sociale. Il est moins coûteux pour elles de fournir une couverture à leur seuls salariés (maladie ou vieillesse) plutôt qu'avoir à prendre en compte l'ensemble de la population. Les exclus et les précaires seraient à la charge de la collectivité nationale. C'est un des charmes de la proposition de refondation sociale du patronat, des clauses de « opting out » au Royaume-Uni. Cette option est portée par la CFDT, qui est un syndicat moderne, puisqu'il entérine l'idée de la rupture du salariat : les salariés ne doivent plus payer pour les exclus et les précaires. C'est le sens de la position de la CFDT à l'Unedic.

Dans une situation de mondialisation et de taux de profit élevés, le système de retraite par répartition, qui partageait équitablement la masse salariale entre les actifs d'aujourd'hui et les actifs d'hier, est lui-même remis en cause. Les salariés les plus riches, ceux des grandes entreprises, ceux qui ont une certaine capacité d'épargne, peuvent préférer la possibilité d'épargner de façon individuelle ou dans le cadre de leur entreprise. Là aussi, on peut aboutir à un système à deux niveaux : un système d'assistance pour les pauvres, un système de fonds de pensions pour les plus riches. Ce système renforcerait encore la division des salariés. Les retraites par capitalisation créent une fracture entre les intérêts des actifs (de bas taux d'intérêt, des investissements en France, la sauvegarde de l'emploi) et ceux des retraités (des taux d'intérêt et de profit élevés, des investissements les plus rémunérateurs possibles). La logique financière obtient le soutien d'une couche importante de la population au détriment de la cohésion sociale. Il nous semble utopique de croire, comme certains syndicats, que les Fonds de pensions, parce qu'ils seraient gérés par les partenaires sociaux, pourraient avoir une logique autre que financière, qu'ils accepteraient des taux de rentabilité plus faibles ou plus risqués pour financer des activités créant des emplois en France.

La situation en Europe.

Globalement, depuis 1981, l'Europe est une zone de faible croissance. On peut classer les pays de l'UE en deux catégories : ceux qui ont résolu leur problème de chômage : l'Autriche, les Pays-Bas, le Danemark, l'Irlande, le Royaume-Uni ; ceux qui connaissent toujours un chômage de masse : l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, la Finlande, la France, la Grèce, l'Italie, la Suède. Mais il n'y a aucune uniformité ni dans le club des pays qui ont réussi, ni dans l'autre. Dans le premier, l'Irlande obéit à un schéma classique : forte croissance, forte hausse de l'emploi. Le Danemark est dans une logique de faible croissance de la population active et de faible croissance de la productivité du travail. Les Pays-Bas ont bénéficié à la fois d'une croissance plus forte et surtout d'un important partage du travail. Le Royaume-Uni bénéficie lui d'une faible croissance de la productivité du travail et surtout d'importants retraits du marché du travail. Parmi le second, l'Allemagne a souffert d'une croissance insuffisante et d'une forte croissance de la productivité par tête, l'Italie et la France souffrent surtout d'une croissance insuffisante.

1. L'évolution du marché de l'emploi des pays de l'UE

	Taux de chômage ¹	Evolution du chômage ²	Evolution de l'emploi ²	Croissance à moy. Terme ³	Population active pot ³	Productivité par tête ³
Allemagne	9,0	+ 5,2	- 1,3	2,3	0,4	2,4
Autriche	4,6	+ 1,6	5,3	2,4	0,7	1,9
Belgique	9,1	+ 3,6	2,7	2,2	0,6	1,9
Danemark	4,7	- 1,7	3,5	2,2	0,2	1,8
Espagne	17,4	+ 0,2	7,5	2,3	0,8	1,5
Finlande	10,6	+ 7,3	- 8,6	1,4	- 0,1	0,5
France	11,4	+ 2,0	2,9	1,7	0,5	1,4
Grèce	10,2	+ 2,7	7,9	1,8	1,1	1,0
Irlande	6,9	- 8,7	38,6	7,2	3,0	3,3
Italie	11,7	+ 2,1	- 2,8	1,3	- 0,1	1,6
Pays-Bas	3,6	- 4,0	20,0	2,7	1,6	0,7
Portugal	4,2	+ 0,1	1,7	2,6	0,2	2,4
Royaume-Uni	6,3	- 0,6	- 0,2	1,6	- 0,1	1,6
Suède	7,5	+ 4,0	- 10,3	1,2	- 0,6	2,2

¹ dernière valeur connue ; ² 1999-1989 ; ³ moyenne annuelle 1989-1999

Source : OCDE.

Du point de vue de la mondialisation, la construction européenne apparaît comme une expérience ambiguë : d'une part, la réalisation d'un vaste espace unifié au niveau monétaire et commercial pourrait permettre de faire vivre et progresser le modèle européen, caractérisé par une intervention publique importante et des redistributions massives ; d'autre part, l'inspiration libérale qui guide actuellement les avancées européennes (indépendance de la Banque centrale européenne (BCE), Pacte de stabilité, absence de coordination des politiques fiscales et sociales, etc.) fait que la construction européenne sert souvent d'alibi à l'affaiblissement des Etats-nations et des solidarités nationales, sans les remplacer par des institutions équivalentes au niveau européen.

Il y a deux visions de l'Europe face à la mondialisation.

- Pour les uns, L'Europe rempart contre la mondialisation. L'Europe est une zone fermée ; cela rouvre la possibilité de relance keynésienne ; c'est de plus une zone excédentaire (1,3 point de PIB de solde extérieur). Elle peut imposer sa fiscalité tant pour les personnes, les entreprises, les revenus du capital. Avec l'Euro, elle peut imposer son taux d'intérêt. En cas de dépression, une baisse du taux d'intérêt permet une baisse du taux de change, donc un double effet de relance. Alors que les pays de l'UE, même la France, sont très ouverts (pas de relance keynésienne possible) ; étaient coincé par le SME, système absurde et dissymétrique ; devaient craindre les fuites de capitaux, de personnes, d'entreprises. L'Europe permet de sauvegarder la modèle social européen.

Pour les autres, l'Europe est une occasion d'aller vers plus de libéralisme par la concurrence fiscale et sociale. Le problème essentiel de l'Europe est le modèle social européen, source de rigidités sur la marché du travail (salaire minimum, RM, législation contraignante), le poids des charges sociales. Il y a 2 modèles d'Europe : un modèle social-démocrate et un modèle libéral..

L'Europe affaiblit les Etats, source de la solidarité et de la souveraineté nationale. Elle éloigne les décisions des citoyens et des corps intermédiaires comme les syndicats. Il n'y a pas d'opinion publique en Europe. Cet affaiblissement risque de profiter au Marché.

La BCE est indépendante des Etats. Elle est moins efficace que la Bundesbank (négociations salariales, Etats). Elle n'aura guère le souci de l'emploi, compte-tenu de la nouvelle idéologie (la demande pour contrôler l'inflation, l'offre pour lutter contre le chômage). La coordination des politiques économiques sera délicate ; les Etats auront un déficit public ce qui justifiera la hauteur des taux. Depuis sa création, paradoxalement l'Euro chute (de 1dollar= 1,17 euro à 1 dollar=0,85 euro) : les marchés ont peur de l'absence de croissance.

Le Pacte de stabilité paralyse la politique budgétaire. Les Etats se sont engagés à aller vers un déficit nul. L'engagement est difficile à tenir si la croissance est molle. Les Etats sont pris en tenaille : en cas de chute de la demande, augmenter les impôts ou augmenter les déficits. .

L'optimum : forte baisse des taux d'intérêt, de l'ordre du taux de croissance en régime normal pour les entreprises, politique budgétaire pour maintenir le plein-emploi et réforme de structure là où des poches d'inflation apparaîtraient.

Pas encore d'harmonisation fiscale : 25% pour les revenus du capital selon un critère résidence, pas de surenchère pour attirer les entreprises, sauf dans des zones de chômage décidé collectivement. Lutte contre les paradis fiscaux (Monaco, Luxembourg, etc.). L'harmonisation sociale est impossible : retraites, chômage, maladie, famille. Respect des spécificités nationales (régimes complémentaires, mutuelles) *versus* constitution d'une citoyenneté en Europe.

La politique industrielle est essentiellement une politique de la concurrence. Ceci pose problème pour le soutien des secteurs ou des entreprises en difficultés. Il y a une contradiction entre deux soucis : imposer des règles communes pour éviter une concurrence ruineuse des Etats et garder des degrés de liberté...Exemple : Aide aux textiles, baisse des taux de TVA sur les secteurs utilisant beaucoup de main d'œuvre. Il faut une stratégie européenne.

Quelle stratégie en Europe ? Garder des marges de manœuvres nationales pour un soutien spécifique à nos industries, pour défendre notre protection sociale, notre système fiscal, pour préserver notre démocratie, nos syndicats, notre dialogue sociale. Renationaliser la politique économique. Accélérer l'allure vers le fédéralisme en acceptant de transférer ces domaines à une Europe gérée de façon démocratique ? Les demi-politiques sont délicates...

Quelles sont les possibilités ouvertes aux pays du Nord ?

La solution la plus facile est certes de préconiser une hausse générale du niveau de qualification de la population. Elle est certes nécessaire, mais en partie illusoire. Elle se heurterait sans doute à des difficultés liées à l'hétérogénéité des individus. La France a déjà beaucoup élevé le niveau moyen de qualification de sa main d'œuvre. La réforme fiscale nécessaire en Europe, et plus particulièrement en France, serait de réduire fortement les cotisations employeurs, et surtout celles portant sur les bas salaires. Au total, l'emploi est lourdement taxé si on considère la somme des cotisations sociales employeurs et salariés, de la CSG, de l'impôt sur le revenu, de la TVA. Le coût du travail pour l'entreprise est bien supérieur au coût social. Pour qu'un employeur embauche ou conserve un salarié qu'il paie 100 en salaire brut, il faut, compte tenu des cotisations employeurs et de la TVA, que celui-ci produise au moins 159. Le salarié touche alors un salaire net de 80 (compte tenu des cotisations salariés). Si le salarié est licencié, il recevra une indemnité moyenne de 28. Le surcroît de revenu du salarié par rapport au chômeur, c'est-à-dire le coût du travail pour la collectivité, n'est donc que de 52. Tant qu'il existe du chômage de masse, le coût que les entreprises attribuent au facteur travail (159) est donc de trois fois son coût réel pour la Nation (52). Cette distorsion excessive conduit les entreprises à faire des choix socialement inefficaces, quand elles arbitrent entre produire ou ne pas produire, ou quand elles choisissent

leur technique de production : elles ont tendance à choisir des techniques de production capitalistiques, économisant l'emploi, ce qui est contre-productif en situation de chômage de masse.

Deux points de vue s'opposent aujourd'hui. Pour certains économistes, il y a actuellement un problème spécifique de chômage pour les travailleurs non qualifiés : ceux-ci sont particulièrement concurrencés par les productions des pays à bas salaires ; ils sont les victimes du progrès technique et de la substitution du capital au travail qui font disparaître les postes des non qualifiés dans l'industrie et, de plus en plus, dans certains services ; les pratiques sociales et certaines règles institutionnelles (comme le salaire minimum) empêchent que leurs salaires ne baissent suffisamment. Au contraire, les salariés qualifiés sont proches du plein-emploi. Toute relance se heurterait au manque de personnels qualifiés bien avant qu'un niveau d'emploi satisfaisant ne soit atteint pour l'ensemble des travailleurs. Ainsi s'expliquerait le blocage de la phase de forte croissance en 1989. Cependant, d'autres économistes proposent une interprétation différente. Ils font remarquer que cette distorsion des taux de chômage selon le niveau d'éducation est aussi marquée aux États-Unis et au Royaume-Uni (où n'existe pas de salaire minimum) qu'elle peut l'être en France ou dans les autres pays de l'Europe continentale (tableau 8). Le degré de qualification de la population, en particulier des jeunes, augmente continuellement en même temps que l'on assiste à une hausse du chômage parmi les jeunes diplômés et à une surqualification de nombreux jeunes diplômés par rapport aux postes de travail qu'ils occupent effectivement. En situation de sous-emploi généralisé, les travailleurs diplômés postulent pour des postes pour lesquels ils sont sur-qualifiés ; ayant le choix, les employeurs les embauchent en priorité, leurs diplômes constituant un signal de leur ardeur au travail ; les actifs peu diplômés se retrouvent au chômage. Dans ce cas, le problème du chômage ne peut être résolu en augmentant le niveau d'éducation de la population, ou en favorisant spécifiquement l'emploi des travailleurs non-qualifiés.

En %	Inférieur au 2 ^e cycle du Secondaire	2 ^e cycle du Secondaire	Enseignement supérieur	Total
Etats-Unis	8,5	4,4	2,1	4,5
Allemagne	16,6	10,8	5,6	9,4
Belgique	13,1	7,4	3,2	9,5
Danemark	7,0	4,6	3,3	5,2
France	14,9	9,5	6,6	11,9
Pays-Bas	6,2	3,2	2,3	3,3
Royaume-Uni	10,5	5,0	2,6	6,1
Suède	10,4	7,2	3,6	7,2

Source : OCDE (1997), Perspectives de l'Emploi.

Le constat de taux de chômage particulièrement élevé pour les travailleurs non qualifiés a suscité plusieurs types de propositions. La stratégie libérale consiste à laisser au marché le soin de faire baisser les bas salaires, une fois supprimés (ou fortement abaissés) le salaire minimum, le revenu minimum et les allocations chômage, en suivant ainsi les modèles américain et britannique. Mais cette politique conduirait à un dualisme social potentiellement explosif et n'est guère conforme au modèle européen.

A l'échelle mondiale, on peut distinguer 3 modèles. Le modèle anglo-saxon basé sur la flexibilité, la domination des marchés, l'acceptation d'une certaine inégalité et de la fracture sociale. Elle a réussi à maintenir le plein-emploi. Le modèle social européen est en crise avec le maintien à un haut niveau du chômage de masse ; il maintient une certaine solidarité sociale. Le modèle japonais qui était basé sur de grandes entreprises exportatrices et les PME souples et flexibles est lui complètement déstabilisé.

La mesure la plus souvent proposée aujourd'hui consiste en une forte réduction des charges sociales sur les seuls bas salaires. Elle permettrait de concurrencer les productions des pays à bas salaires, inciterait les entreprises à choisir des techniques de production employant beaucoup de travailleurs peu qualifiés (et moins de capital ou de travailleurs qualifiés), permettrait enfin le développement des services aux ménages (dont le coût serait nettement réduit). Une mesure ciblée sur les plus bas salaires serait plus efficace en terme d'emplois gagnés pour un coût budgétaire donné qu'une mesure globale ; elle permettrait une plus forte baisse du coût du travail non-qualifié, qui est le plus touché par le chômage ; c'est sans doute la demande de ce type de travail qui est la plus sensible au coût salarial. Elle est plus efficace qu'une mesure ciblée sur certaines catégories de travailleurs puisqu'elle inciterait les entreprises à développer des activités peu rentables autrement, au lieu de ne provoquer que des effets d'aubaine ou de substitution. De même, elle est préférable à la stratégie qui ne subventionnerait arbitrairement que certaines activités (les services aux ménages).

Cette politique a déjà été mise en œuvre en France : le déplafonnement progressif des cotisations sociales maladie et famille a permis de limiter entre 1980 et 1993 la hausse des taux de cotisations employeurs sur la partie des salaires en dessous du plafond (qui sont passés de 36,3 % à 36,6) en faisant porter l'effort sur la partie des salaires au-dessus du plafond (pour lesquels le taux est passé de 13,7 % à 34,9). Elle a été accentuée par la réduction des cotisations employeurs pour les plus bas salaires mis progressivement en place à partir de juillet 1993. A partir de 2000, l'abattement va, pour les entreprises ayant signées, signant un accord sur le passage à 35 heures avec les organisations syndicales de 21 500 F au niveau du SMIC à 4 000 F au-delà de 1,8 fois le SMIC. Les réductions supplémentaires de cotisations sociales sur les bas salaires dont le coût serait de 25 milliards seraient financées par un alourdissement de 10% à terme de l'impôt sur les bénéfices (le gouvernement a malheureusement rejeté la taxation de l'EBE ou de la valeur ajoutée qui auraient été neutre du point de vue de la structure de financement des entreprises) et par les recettes de la Taxe générale sur les activités polluantes, qui devrait monter jusqu'à 12,5 milliards.

Depuis le début de l'année 2000, le gouvernement a poursuivi avec constance une stratégie consistant à supprimer progressivement tous les mécanismes qui pouvaient induire des effets de seuil entre le Rmi et les bas-salaires. Au total, quatre mesures ont été prises. La réforme de la taxe d'habitation fait disparaître l'exonération spécifique dont bénéficiaient les Rmistes. La réforme du barème des allocations logement, annoncée à la Conférence de la famille de juin 2000, opère une réforme similaire pour cette prestation, qui souffrait du même défaut de conception (le Rmi n'était pas pris en compte dans les ressources du bénéficiaire alors que le salaire l'était au 1^{er} franc) : cette réforme devrait coûter 6 milliards à terme. La réforme du barème de l'impôt sur le revenu diminue l'impôt payé par les travailleurs au Smic.

Enfin, en septembre 2000, le gouvernement a décidé de créer une ristourne pour la CSG-CRDS. Celle-ci sera à terme supprimée pour les travailleurs au niveau du Smic ; la ristourne diminuera progressivement pour s'annuler au niveau de 1,4 fois le Smic. Cette mesure fournit une hausse de pouvoir d'achat de 520F pour un travailleur au Smic, de 260 F pour un travailleur à 1/2 Smic. Elle augmente donc de façon sensible leurs ressources.

Par contre, cette mesure a le défaut de compliquer encore l'établissement de la fiche de paye pour les entreprises. Elle accentue encore le phénomène de trappe à bas salaires. Pour augmenter de 100F le salaire net d'un travailleur au Smic, l'entreprise doit payer 334F.

Au total, le cumul de ces quatre réformes fournit des gains de pouvoir d'achat très importants aux travailleurs du bas de l'échelle : 14,6% au niveau du Smic pour un célibataire, 11,2% pour une famille avec 2 enfants au Smic, 8% pour une famille avec trois enfants (tableau 15c). Comme ces réformes visent à encourager l'activité, elles provoquent une baisse relative du Rmi par rapport au Smic, ce qui est socialement délicat. Un des risques de cette stratégie est qu'elle interdit toute revalorisation importante du Rmi, qui réduirait l'écart Smic/Rmi que l'on vient de creuser.

Doutes et questions : La nouvelle économie devrait amorcer un certain retour d'une forte croissance de la productivité du travail. Ceci devrait soulager la politique budgétaire, enrichir les ménages, permettre un cercle vertueux de hausse de la demande et de l'offre. Des postes hautement qualifiés seront créés ; ceci devrait faire un appel d'air vers le haut et permettre progressivement une diminution du chômage des non-qualifiés.

Dans les années à venir, la progression de la population active potentielle se ralentira fortement en Europe, sous l'effet du départ à la retraite des *Baby-boomers*. Aussi, deux évolutions sociales sont-elles concevables.

- Le retour à la société salariale permis par le retour au plein-emploi. Ceci suppose une croissance relativement ralentie, la fin du boom boursier, l'arrivée à maturité de la Nouvelle économie, une croissance stable, peu innovante.

- La société libérale, marquée par la domination de l'individualisme. Les ultra-qualifiés deviennent la couche dominante et refusent la solidarité avec le reste de la société. La société se partage en couches. Le marché envahit l'ensemble des relations sociales : les fonds de pensions, l'assurance maladie privée. Le rapport salarial disparaît. Les salariés qualifiés deviennent des consultants autonomes ou de petits entrepreneurs. Les inégalités, les phénomènes d'exclusion se développent. Les nations disparaissent.

Peut-on imaginer un chemin intermédiaire ?