

Journal international de recherche syndicale

2011

Vol. 3

N° 2

Vers une reprise
durable: pour une
politique de relance
par les salaires

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL, GENÈVE

Copyright © Organisation internationale du Travail 2011
Première édition 2011

Les publications du Bureau international du Travail jouissent de la protection du droit d'auteur en vertu du protocole n° 2, annexe à la Convention universelle pour la protection du droit d'auteur. Toutefois, de courts passages pourront être reproduits sans autorisation, à la condition que leur source soit dûment mentionnée. Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction devra être envoyée à l'adresse suivante: Publications du BIT (Droits et licences), Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par courriel: pubdroit@ilo.org. Ces demandes seront toujours les bienvenues.

Bibliothèques, institutions et autres utilisateurs enregistrés auprès d'un organisme de gestion des droits de reproduction ne peuvent faire des copies qu'en accord avec les conditions et droits qui leur ont été octroyés. Visitez le site www.ifrro.org afin de trouver l'organisme responsable de la gestion des droits de reproduction dans votre pays.

Journal international de recherche syndicale
Genève, Bureau international du Travail, 2011

ISSN 2076-9830

relations de travail / négociation collective / fixation du salaire / rôle du syndicat / convention collective / flexibilité du travail / récession économique / Grèce / emploi / chômage / salaire / politique monétaire / reprise économique / pays développés / pays en développement / répartition du revenu / salaire / pays de l'OCDE / productivité du travail / revenu des ménages / dépenses de consommation / remboursement / Etats-Unis

Données de catalogue du BIT

Les désignations utilisées dans les publications du BIT, qui sont conformes à la pratique des Nations Unies, et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Bureau international du Travail aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

Les articles, études et autres textes signés n'engagent que leurs auteurs et leur publication ne signifie pas que le Bureau international du Travail souscrit aux opinions qui y sont exprimées.

La mention ou la non-mention de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit ou procédé commercial n'implique de la part du Bureau international du Travail aucune appréciation favorable ou défavorable.

Les publications et les produits électroniques du Bureau international du Travail peuvent être obtenus dans les principales librairies ou auprès des bureaux locaux du BIT. On peut aussi se les procurer directement, de même qu'un catalogue ou une liste des nouvelles publications, à l'adresse suivante: Publications du BIT, Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par courriel: pubvente@ilo.org.

Visitez notre site Web: www.ilo.org/publns.

Table des matières

177

Préface

Dan Cunliffe

179

Editorial

Pierre Laliberté

185

La croissance induite par les salaires: introduction

Engelbert Stockhammer

211

Endettement et inégalités

Michael Kumhof et Romain Rancière

219

*Les effets de la croissance induite par les salaires
sur l'investissement et la productivité*

Servaas Storm et C.W.M. Naastepad

245

*Les théories économiques de la reprise induite par les salaires:
analyse et recommandations*

Thomas Palley

273

*L'impact de la crise sur les relations de travail
et les conventions collectives en Grèce*

Yannis Kouzis

Préface

Dan Cunniah

Directeur
Bureau des activités pour les travailleurs (ACTRAV)
Bureau international du Travail

Cette édition du *Journal international de recherche syndicale* porte sur une question centrale, voire essentielle, pour le mouvement syndical, qui est celle des salaires et de leur évolution ces trente dernières années.

Il est clair que les politiques macroéconomiques restrictives combinées à la libéralisation du commerce et à la financiarisation de la gouvernance des entreprises ont radicalement modifié l'environnement dans lequel s'inscrit la négociation collective. Dans le Nord, le concept de «négociation de concessions» est devenu familier et, dans le Sud, la modification de l'équilibre du pouvoir s'est traduite par l'incapacité des travailleurs à capter les fruits de la croissance économique.

Dans ce nouveau contexte, l'affaiblissement de la régulation du marché du travail *de jure* et *de facto* a profondément érodé la capacité des syndicats à établir un lien entre l'amélioration du niveau de vie et les gains de productivité. Il en a résulté non seulement une augmentation des inégalités des salaires et des revenus, de l'incidence des bas salaires, mais aussi un accroissement des dysfonctionnements au niveau macroéconomique. Comme les salaires ne pouvaient plus soutenir la demande globale comme autrefois, les travailleurs de plusieurs pays ont eu de plus en plus souvent recours à l'endettement pour maintenir leur niveau de vie, avec les résultats calamiteux auxquels nous avons assisté en 2008. Faute d'augmentation des salaires au niveau national, les stratégies de croissance se sont partout tournées encore plus vers l'exportation.

La plupart des contributions à ce numéro proviennent de documents présentés lors d'un séminaire intitulé «Les salaires, la crise et la reprise économique», organisé en mai 2011 par ACTRAV. Ce séminaire rassemblait des universitaires et des chercheurs provenant des syndicats, ainsi que des spécialistes du BIT, afin de faire le bilan de l'évolution des salaires et de ses conséquences. Cependant, comme le suggère le sujet, ce séminaire ne se limitait pas à une vision rétrospective, mais cherchait à identifier comment les salaires pourraient jouer un rôle dans la création d'une sortie durable à la situation actuelle.

L'une des principales constatations qui a émergé des discussions est que les stratégies économiques de croissance induite par les salaires, loin de porter préjudice à la croissance comme le prétendent les économistes traditionnels, permettraient au contraire d'améliorer les taux de croissance. Il s'agit d'un argument important, car il contredit directement les politiques économiques actuelles orientées vers la «compétitivité» dans la plupart des pays du monde, une orientation qui repose sur la modération permanente des salaires.

Il est clair que cette reprise ne pourra pas se matérialiser sans un rééquilibrage mondial des salaires et de la productivité. Cela n'obligera pas seulement les syndicats à intensifier leurs efforts à la table des négociations, et à faire pression pour obtenir une augmentation des salaires minima, ils devront aussi se battre pour changer les nouvelles «règles du jeu» mondial qui leur sont diamétralement opposées. Pour avoir quelques chances de réussir, il est indispensable d'agir collectivement dans ce domaine comme dans les autres.

En dernier lieu, je voudrais avertir les lecteurs: ce numéro ne sera peut-être pas aisé à lire pour ceux qui ne sont pas déjà très familiers avec l'économie. Mais je puis vous assurer que l'effort en vaut la peine car ces articles ne fournissent pas seulement une analyse permettant de répondre aux arguments des économistes traditionnels, ils proposent également une alternative reposant sur des preuves solides et une analyse crédible.

Editorial

Pierre Laliberté

Responsable de publication

On a mis en lumière, à juste titre, les racines financières de la crise économique actuelle mais, par ailleurs, le rôle des salaires doit encore recevoir l'attention qu'il mérite en tant que cause de la crise et en tant que solution à la situation économique difficile dans laquelle nous nous trouvons. Dans l'espoir de contribuer à combler cette lacune, le *Journal international de recherche syndicale* est entièrement consacré à ce sujet.

On connaît maintenant parfaitement bien les «grandes tendances» des salaires et des revenus des vingt-cinq dernières années: une majorité de pays dans le monde ont connu une augmentation de la prévalence des bas salaires, ce qui a entraîné une augmentation des inégalités en matière de salaires (et de revenus)¹. L'un des facteurs essentiels de cette évolution a été le découplage des salaires par rapport à la croissance de la productivité, alors que ce lien entre salaires et productivité était une des caractéristiques des négociations collectives de l'après-guerre. Au niveau macroéconomique, ces tendances se sont traduites par un recul notable de la part du revenu national qui revient aux travailleurs, qu'on appelle «la part des salaires». Là encore, il s'agit d'une évolution largement répandue, qui touche notamment les soi-disant «gagnants» du commerce international que sont la Chine ou l'Allemagne.

Les tendances en matière de salaires et de revenus ont été telles que même l'OCDE et le FMI ont tenté ces dernières années de s'attaquer à cette évolution qui allait à l'encontre des attentes traditionnelles. Ces organisations ont désigné pour principaux coupables les facteurs liés à l'évolution technologique et aux différences de niveau d'éducation. En un mot, depuis les années 1980, elles estiment que l'évolution technologique a augmenté la prime à l'éducation, ce qui a renforcé le fossé qui sépare ceux qui sont à l'aise avec la technologie des travailleurs moins éduqués. Puisque c'est l'évolution technologique qui est en cause, et que les gouvernements n'y peuvent pas

1. Voir BIT: *Rapport mondial sur les salaires* (Genève, 2010).

grand-chose, ou n'y peuvent rien, la seule recommandation politique à donner est de faciliter l'accès à l'éducation, et de prier pour que ça aille mieux.

On considère également que la mondialisation a joué un rôle dans cette affaire en mettant en concurrence les travailleurs les moins qualifiés, ce qui permettrait de contenir les salaires de cette catégorie de travailleurs. Mais comme l'OCDE et le FMI considèrent la mondialisation comme un phénomène induit par la technologie, et qu'il s'agit d'une évolution positive car elle améliore l'efficacité, là encore, la solution pour les gouvernements consiste à investir dans l'éducation et la formation pour améliorer la qualification des travailleurs et permettre aux perdants du commerce international de retomber sur leurs pattes.

Les contributions à ce numéro du *Journal international de recherche syndicale* contestent les hypothèses théoriques qui sous-tendent les analyses conventionnelles du marché du travail et proposent des explications alternatives aux tendances des salaires que nous avons connues. En utilisant les modèles économétriques les plus récents, Stockhammer propose un autre discours sur le recul de la part des salaires, qui est tout d'abord et principalement lié à la libéralisation financière et commerciale, et au déclin du taux de syndicalisation. Il estime que, d'un point de vue statistique, le rôle joué par la technologie dans cette affaire n'est pas significatif. Ce qui veut dire que, loin d'être «la manifestation d'une volonté divine», le déclin de la part des salaires est dans une large mesure la résultante de décisions politiques, et qu'il est donc possible de les faire évoluer.

Storm et Naastepad soulignent que le changement de priorité qui s'est produit au début des années 1980, l'objectif principal des politiques macro-économiques devenant l'inflation en substitution du plein emploi, changement élégamment présenté grâce à la théorie du taux de chômage n'accéléralant pas l'inflation (le NAIRU pour faire court), était un élément essentiel de cette évolution². Cependant, pour cette raison, alors que les politiques inspirées du NAIRU ont réussi à introduire une plus grande flexibilité sur le marché du travail et à affaiblir les syndicats, elles ont très largement échoué à atteindre les objectifs qu'elles s'étaient fixés: l'amélioration des performances de l'économie et du marché du travail.

L'échec du modèle basé sur le NAIRU provient des hypothèses des théories économiques conventionnelles qui considèrent les salaires essentiellement comme un coût et non pas comme un moteur de la demande, et encore moins comme un moteur de l'amélioration de la productivité. Avec le temps, cette obsession unilatérale a abouti à des dysfonctionnements au niveau

2. La théorie du NAIRU revient à la notion des théories économiques néoclassiques selon laquelle le chômage existe parce que les salaires sont au-dessus des niveaux d'équilibre du marché, ce qui limite le niveau général des embauches dans l'économie. Dans ces circonstances, les tentatives visant à réduire le chômage au-dessous du taux «naturel» du marché en stimulant la demande globale au moyen de politiques budgétaires ou monétaires peuvent tout au plus avoir des effets à court terme, mais finiront par se traduire par une inflation induite par les salaires sans réduction permanente du chômage.

macroéconomique, les dettes privées et les exportations devant dans une certaine mesure compenser la baisse de plus en plus marquée des revenus des travailleurs, ce qui a jeté les bases de la crise financière de 2007.

Kumhof et Rancière ont apporté une contribution originale à cette discussion en modélisant les liens entre l'accroissement des inégalités de revenus et la crise financière. Leur modèle, qui comporte une lutte entre les salaires et les profits (et des comportements différents des travailleurs et des capitalistes en matière de dépenses), montre comment le résultat de ce processus a eu des répercussions dans la sphère financière. Cette recherche est d'autant plus significative qu'elle émerge des «entrailles» du FMI. Il faut maintenant espérer que cela suscitera un regain d'intérêt de la part de cette institution pour la question des répercussions macroéconomiques et financières des inégalités de salaires et de revenus.

Storm, Naastepad, Stockhammer et Palley plaident tous en faveur de politiques qui privilégient la croissance induite par les salaires. Tous les quatre sont d'accord pour dire que la crise a montré que le modèle néolibéral était épuisé. Avec le chômage à grande échelle des pays de l'OCDE, un secteur financier fragilisé et un niveau élevé d'endettement des ménages, la croissance grâce à l'endettement privé s'avère être une impasse. En conséquence, les nations qui dépendaient de la consommation financée à crédit des autres pays pour augmenter leurs exportations se retrouvent, elles aussi, en mauvaise posture. La croissance fondée sur l'austérité compétitive peut fonctionner pour certains, mais elle a des conséquences dévastatrices pour l'ensemble de l'économie mondiale: il faut un nouveau paradigme pour aller vers une croissance durable.

Au sujet de l'efficacité des politiques axées sur les salaires, les auteurs divergent quelque peu sur l'évaluation de leurs chances de succès, qui dépendent de la structure du pays où elles seront menées et de la volonté de plusieurs pays d'entreprendre ces politiques de façon coordonnée.

Stockhammer, par exemple, établit une distinction entre les «politiques en faveur du travail» et les «régimes économiques axés sur les salaires». Les premières font référence aux politiques en fonction de leurs conséquences sur les salaires (l'augmentation du salaire minimum, le renforcement des droits des syndicats, l'amélioration de la protection sociale, les politiques macroéconomiques visant au plein emploi, etc.), alors que les seconds font référence à la structure de l'économie.

Un régime économique sert à décrire des structures et des institutions réelles de l'économie, y compris les mesures de sécurité sociale, le système financier en place et le degré d'ouverture de l'économie. Le régime économique est influencé par différentes facettes des politiques gouvernementales, mais il doit être clair que la nature du régime économique n'est pas une variable que l'on peut choisir en définissant sa politique économique au sens habituel du terme. Il ne faudrait pas considérer le régime économique comme la résultante d'une stratégie politique.

Stockhammer (mais Storm et Naastepad également) souligne que les augmentations de salaires ont des effets économiques différents selon le «régime» économique dans lequel elles se produisent. C'est ainsi que certains pays sont considérés comme «axés sur les salaires» et d'autres comme «axés sur les profits», en fonction de ces effets. Les augmentations de salaires accroissent habituellement la consommation et entraînent souvent une augmentation des investissements et de la productivité (notamment grâce à une meilleure utilisation de la capacité de production), ce qui augmente la demande globale; mais les augmentations de salaires ont aussi des effets plus négatifs si elles réduisent le taux de rémunération du capital et si elles ont une influence négative sur les exportations nettes (les exportations moins les importations). Si un pays a un régime induit par les salaires, une augmentation de la part des salaires devrait entraîner une accélération de la croissance, alors que ce serait l'inverse dans un régime induit par les profits. A l'inverse, des politiques favorables au capital dans un régime induit par les salaires n'auraient pas non plus des effets optimaux.

Un examen des études existantes montre que la plupart des pays ou des régions sont généralement régis par des régimes «induits par les salaires», alors que quelques pays, particulièrement les petits pays axés sur les exportations, se rapprochent plutôt de la description des «régimes induits par les profits». Et ce qui est important, c'est que le monde entier en tant qu'espace économique est «induit par les salaires» (dans une certaine mesure parce que c'est une économie fermée).

Stockhammer observe que, contrairement à ce que prétendent les théories néolibérales, les politiques favorables au capital n'ont pas entraîné, ces trente dernières années, d'augmentation des investissements (et ensuite des salaires), et n'ont donc pas mis en place un cercle économique vertueux. Finalement, la croissance est devenue dépendante d'une consommation tirée par le secteur financier. A cet égard, le monde a maintenant besoin de toute urgence de passer à des politiques qui renforcent les salaires et établissent une base plus durable pour le développement.

Storm et Naastepad développent un raisonnement similaire sur la nécessité d'avoir des politiques de croissance induite par les salaires, mais insistent plus sur les effets des modifications des salaires sur l'augmentation de la productivité. D'après eux, la hausse des salaires tend à accélérer l'augmentation de la productivité, en partie parce que cela incite à introduire des innovations permettant de faire des économies de main-d'œuvre, mais également parce que cela améliore les relations sociales au travail. Les modèles fondés sur le NAIRU s'écroulent une fois qu'on y introduit ces effets, car Storm et Naastepad observent que «le renforcement de la régulation a un impact plus important sur l'augmentation de la productivité du travail que sur les revendications salariales, et donc que ce renforcement de la régulation s'accompagne d'une baisse du chômage structurel».

De son côté, Palley rassemble tous ces éléments pour présenter un plan ambitieux de reprise induite par les salaires. Il est d'accord pour dire que les orientations politiques actuelles sont vouées à l'échec, car elles ne font qu'accentuer la dépression de l'économie mondiale où la demande est déjà insuffisante. Pour que ce plan puisse voir le jour, les décideurs doivent sortir du dilemme du prisonnier actuel où tout le monde met en avant «l'austérité conjuguée à la compétitivité» et instaurer plutôt des politiques qui soient optimales pour tous.

La clef d'un programme de relance par les salaires est de rétablir le lien entre les salaires et la productivité, en facilitant les négociations collectives et en améliorant les salaires minima. A la table de négociation, cela devrait se traduire par des augmentations de salaires qui tiennent compte à la fois de l'augmentation de la productivité et de l'inflation. Palley propose la mise en place d'un salaire minimum mondial (qui serait établi à partir d'un pourcentage du salaire médian national), afin de constituer un socle commun significatif pour l'économie mondiale.

Il est évident que dans un plan de relance de ce type, il est essentiel de mettre en place des politiques budgétaires et monétaires favorables à l'emploi ainsi qu'une réforme de fond de l'architecture internationale actuelle du secteur financier et du commerce. Palley plaide aussi en faveur de nouveaux efforts sur le front des normes du travail, car elles représentent une dimension essentielle, et largement négligée, d'un nouveau paradigme de mondialisation.

Ce numéro se termine sur une mise en garde importante au sujet de la Grèce, qui représente pour le mouvement syndical le canari proverbial des mines de charbon, notamment en Europe. Dans cet article, Kouzis montre comment la crise fiscale en Grèce a été instrumentalisée pour déclencher une nouvelle dérégulation du marché du travail et réprimer les salaires, alors qu'il devrait être parfaitement clair que ce n'est pas l'évolution des salaires qui est la cause des maux de l'économie du pays. Au sein des principaux architectes de ce scénario scandaleux, et pourtant familier, la Commission européenne a fait preuve d'encore plus de rapacité que le FMI...

Loin d'avoir tiré les grandes leçons de la crise, les organisations multilatérales se sont de nouveau précipitées vers le modèle dépassé du NAIRU. Face à un taux de chômage élevé et à la stagnation de l'économie, la solution préconisée consiste à saigner le patient davantage. C'est d'autant plus vrai en Europe où l'Union européenne ne se contente pas de s'infliger l'austérité budgétaire, mais tente maintenant de restreindre aussi l'évolution des salaires par le biais de son Pacte euro plus.

Il est clair que le mouvement syndical européen est à la croisée des chemins. Le projet de l'Union européenne auquel il a prêté sa crédibilité risque de devenir rapidement un albatros associé à l'austérité, à la stagnation et à un taux de chômage élevé, notamment chez les jeunes travailleurs. Si les syndicats européens ne sont pas en mesure d'élaborer une réponse coordonnée à la crise en synchronisant mieux les stratégies de négociation des salaires,

en établissant une sorte de salaire minimum plancher, avec une campagne politique visant à réformer les institutions de l'Union européenne, pour transformer leur préférence actuelle pour l'austérité en une véritable orientation en faveur de la solidarité, il est difficile d'imaginer comment la notion d'«Europe sociale» cessera d'être un vœu pieux.

Quand le président de l'Internationale socialiste en personne et ses homologues socialistes européens se font les complices volontaires des plans d'austérité libéraux qui risquent de sacrifier une génération entière de jeunes travailleurs, on ne peut s'empêcher d'être accablé devant l'absence de leadership politique et l'urgence de présenter des plans d'action alternatifs.

Pourtant, comme le démontrent de façon détaillée les contributions de ce journal, cette alternative existe.

La croissance induite par les salaires: introduction

Engelbert Stockhammer

Kingston University

Ce document fait partie du projet «Nouvelles perspectives sur les salaires et la croissance économique: le potentiel de la croissance induite par les salaires». La section 2 s'appuie sur un travail commun avec Marc Lavoie. Une version antérieure de ce document a été présentée au séminaire sur «les salaires, la crise et la reprise économique» organisé par le Bureau des activités pour les travailleurs en mai 2011. L'auteur remercie les participants ainsi qu'Hubert Kohler et Marc Lavoie pour leurs commentaires. Les décharges habituelles s'appliquent ici.

Ces dernières décennies, nous avons assisté à la réduction de la part des salaires et à la polarisation de la répartition des revenus personnels. Ni les salaires moyens ni la rémunération moyenne du travail n'ont suivi la croissance de la productivité. La répartition fonctionnelle des revenus a changé aux dépens du travail. Dans de nombreux pays, la répartition des revenus personnels est également devenue plus inégalitaire. À bien des égards, les inégalités en matière de revenus n'ont jamais été aussi criantes durant tout le XX^e siècle. Parallèlement, les processus de croissance économique se sont déséquilibrés. Les crises financières sont devenues plus fréquentes; l'endettement des ménages a beaucoup augmenté; les déséquilibres internationaux se sont accentués, certains pays dépendant de façon excessive de la croissance de leurs exportations. Ce document défend l'idée que la polarisation de la répartition des revenus ainsi que le déclin de la part des salaires ont joué un rôle important dans la création d'une croissance déséquilibrée et inégalitaire, et les mesures politiques permettant de créer un régime de stabilité de la croissance doivent faire une large place à une politique des salaires plus favorable au travail.

Le plaidoyer en faveur d'une stratégie de croissance induite par les salaires ne date pas d'hier. Il a été exposé dans les visions réformistes du mouvement ouvrier et a fait l'objet de discussions dans les théories économiques du XIX^e siècle sous le titre de «sous-consommation». Cette théorie a reçu un nouvel élan avec les théories de la demande effective élaborées par Keynes et Kalecki. Les débats théoriques modernes sur la demande induite par les salaires se fondent sur les travaux remarquables de Rowthorn (1981), Dutt (1984) et Bhaduri et Marglin (1990), qui ont fait école. Le concept politique d'une stratégie de croissance induite par les salaires a été beaucoup utilisé par la CNUCED (2010). La section 2 de ce document propose un cadre pour l'analyse des interactions entre répartition et croissance. Nous établirons une distinction entre les politiques de redistribution et les régimes économiques. L'objectif des politiques favorables au travail est d'augmenter les salaires, alors que celui des politiques de redistribution en faveur du capital est de supprimer la croissance des salaires et d'augmenter les marges de profits. Le régime macroéconomique d'un pays est déterminé par les caractéristiques de la structure de son économie, comme l'ouverture au commerce international, son système financier, et les composantes de son système social. Nous allons faire une distinction entre les régimes économiques induits par les salaires et ceux qui sont induits par les profits, ou plus précisément entre les régimes de l'offre et de la demande induits par les salaires ou induits par les profits. Dans un régime induit par les salaires, l'augmentation de la part des salaires a des retombées positives sur le développement de l'activité économique (à court terme) et accélère l'accumulation du capital (à long terme), tout cela grâce aux effets sur la demande ou à une accélération de la croissance de la productivité du côté de l'offre. Au contraire, on voit s'installer un régime économique axé sur les profits lorsqu'une réduction de la part des

salaires ou une augmentation des marges bénéficiaires induit des effets positifs sur l'économie. La section 3 de ce document examine les causes des changements de la répartition des revenus, et en particulier de la réduction à long terme de la part des salaires. La section 4 explique plus en détail pourquoi une économie pourrait adopter un régime économique axé sur les salaires, en analysant à la fois les effets au niveau de l'offre, c'est-à-dire les relations entre la part des salaires et la croissance de la productivité du travail, et les effets au niveau de la demande. Cette section 4 présente également un résumé des recherches empiriques récentes, permettant de se faire une idée approximative de la dimension des principaux effets sur la demande. La section 5 procède à une classification de la réalité des principales économies à travers cette grille. A l'ère du néolibéralisme, les processus de croissance se sont déséquilibrés, en reposant soit sur la croissance du ratio de solvabilité soit sur des excédents persistants à l'exportation. Deux processus de croissance ont ainsi vu le jour: la *croissance axée sur les finances* (aussi appelée la croissance fondée sur l'endettement), alimentée par l'augmentation de l'endettement des ménages grâce aux bulles des prix de l'immobilier et des actifs et à l'ingénierie financière (comme aux Etats-Unis, en Irlande et au Royaume-Uni), et la *croissance fondée sur les exportations*, avec les exportations nettes pour principal moteur (comme l'Allemagne, la Chine et le Japon). Ces deux processus de croissance néolibérale se sont installés avec la contraction des salaires. Enfin, la section 6 souligne que la croissance induite par les salaires est une alternative possible. Elle combine des politiques de redistribution à des politiques structurelles favorables à la croissance des salaires. Il y a là potentiellement un processus de croissance équitable et (économiquement) viable.

Répartition et croissance: un cadre conceptuel

Le lien entre la répartition et la croissance est au cœur de l'analyse macroéconomique des théories économiques classiques mais, avec la suprématie des théories néoclassiques au XX^e siècle, les questions de répartition ont été reléguées au second rang, car la répartition des revenus était censée être régulée par le lien avec la productivité marginale dans un modèle de concurrence parfait. Nous proposons maintenant un cadre politique permettant d'analyser le lien entre répartition et croissance. Nous comparons les politiques de redistribution favorables au travail et celles qui sont favorables au capital, et les régimes de l'offre et de la demande axés sur les salaires ou axés sur les profits.

La répartition des revenus est la résultante de processus économiques et sociaux complexes, mais les gouvernements peuvent l'influencer au moyen de la politique sociale et de la politique du marché du travail. Nous définissons les politiques de répartition favorables au capital comme étant des politiques qui entraînent un déclin de la part des salaires, et les politiques de répartition

favorables au travail comme étant des politiques qui se traduisent par une augmentation de la part des salaires. Les politiques de répartition favorables au capital déclarent habituellement qu'elles favorisent la «flexibilité du marché du travail», ou la flexibilité des salaires, plutôt que de dire ouvertement qu'elles favorisent un accroissement des revenus des capitaux. Elles comportent des mesures affaiblissant les institutions de négociation collective, les syndicats, la législation qui protège l'emploi, et des mesures de réduction des salaires minima¹. On cite souvent, parmi les mesures des politiques favorables au travail, le renforcement du système social et des institutions du marché du travail, le renforcement du processus de négociation collective (par exemple en étendant la portée des conventions collectives aux entreprises sans syndicats) et le renforcement des syndicats, l'augmentation des allocations de chômage et la réduction des inégalités en faveur des salaires et des revenus salariaux.

Bien évidemment, il existe d'autres facteurs qui influencent la répartition des revenus, comme les changements technologiques, la mondialisation et la financiarisation. Ces facteurs ont joué récemment un rôle important, mais nous n'allons pas les examiner en détail dans ce chapitre consacré à l'interaction entre les politiques de répartition et le régime économique. Nous reviendrons sur les déterminants de la répartition des revenus dans la section suivante.

Examinons maintenant la structure économique. Un régime économique sert à décrire des structures et des institutions réelles de l'économie, y compris les mesures de sécurité sociale, le système financier en place et le degré d'ouverture de l'économie. Le régime économique est influencé par différentes facettes des politiques gouvernementales, mais il doit être clair que la nature du régime économique n'est pas une variable que l'on peut choisir en définissant sa politique économique au sens habituel du terme. Il ne faudrait pas considérer le régime économique comme la résultante d'une stratégie politique. Nous allons différencier les régimes économiques axés sur les salaires de ceux qui sont axés sur les profits. De plus, en respectant la pratique habituelle, nous établirons une distinction entre les considérations relatives à la demande (à la fois à court et à long terme) ou à l'offre (à long terme). La variable essentielle au niveau de la demande est la demande globale, comme le soulignent les économistes keynésiens. La variable essentielle au niveau de l'offre est la croissance de la productivité.

Pour notre démonstration, la première question consiste à voir comment la demande globale réagit à une modification de la répartition des revenus. Ces effets sont fort complexes et font l'objet d'une discussion plus approfondie à la section 4. Nous allons ici nous concentrer sur les cas les plus

1. Ici, et par la suite, nous supposons que la demande (effective) de main-d'œuvre augmente de façon non élastique (pour des preuves empiriques, voir par exemple Rowthorn, 1999). Donc une augmentation des salaires réels correspond à une augmentation de la part des salaires.

Tableau 1. Les politiques de répartition en faveur du travail ou en faveur du capital

	Politiques de répartition		Autres facteurs
	En faveur du capital	En faveur du travail	
Politiques	<ul style="list-style-type: none"> • «Flexibilité du marché du travail» • Abolition du salaire minimum • Affaiblissement de la négociation collective 	<ul style="list-style-type: none"> • «Etat-providence» • Augmentation des salaires minima • Renforcement de la négociation collective 	<ul style="list-style-type: none"> • Changements technologiques • Mondialisation • Financiarisation
Résultats	<ul style="list-style-type: none"> • Faible croissance des salaires • Part salariale en baisse • Augmentation de la dispersion des salaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation des salaires réels • Part des salaires stable ou en augmentation • Réduction de la dispersion des salaires 	

extrêmes afin d'illustrer notre cadre. La demande peut être induite par les salaires ou par les profits. Dans un *régime de demande induite par les salaires*, une augmentation de la part des salaires va se traduire par une augmentation de la demande globale. Le scénario axé sur les salaires peut se produire lorsqu'une augmentation de salaires entraîne une augmentation des dépenses de consommation (une augmentation des ventes à la consommation peut alors également induire une augmentation des dépenses d'investissement). A l'inverse, dans un *régime de demande induite par les profits*, une augmentation de la part des salaires induit une réduction de la demande globale. La demande peut être induite par les profits si l'investissement est très sensible à la réduction des marges bénéficiaires. Une rentabilité élevée (à un niveau donné d'utilisation des capacités) peut inciter les entreprises à accroître leur capacité de production et leurs investissements.

Il existe évidemment bien d'autres facteurs que la répartition des revenus, qui déterminent la demande globale: les politiques monétaire et budgétaire, différents chocs comme le choc des prix pétroliers, l'éclatement de la bulle boursière, les modifications des taux de changes réels, les modifications du taux de croissance des partenaires commerciaux, etc. En réalité, dans la plupart des changements qui se produisent d'une année sur l'autre, la répartition des revenus n'aura qu'une influence minimale sur la détermination de la demande globale, les autres facteurs jouant un rôle prépondérant. Cependant, en cas de changements profonds et durables de la répartition des revenus, comme cela s'est produit dans le dernier quart de siècle, ces changements vont finir par jouer un rôle considérable.

Enfin, l'offre globale peut aussi être induite par les salaires ou par les produits. La variable récapitulative essentielle pour l'offre est la productivité de la main-d'œuvre. La productivité sera induite par les profits si une augmentation des salaires décourage les investissements en capital destinés à accroître la productivité, et il en résulte un ralentissement de la productivité de la main-d'œuvre (la plupart des formes de progrès technologique

Tableau 2. Structure économique: les régimes de l'offre et de la demande axés sur les salaires ou axés sur les profits

		Régime de la demande	Régime de l'offre
Structure économique	Axé sur les profits	Investissements très sensibles aux marges bénéficiaires Une baisse de la part des salaires induit une augmentation des investissements L'augmentation de la part des salaires entraîne une baisse du PIB et ralentit l'accumulation du capital	Les contraintes sur les salaires induisent des investissements visant à renforcer la productivité L'accélération de la croissance des salaires réels ralentit la croissance de la productivité
	Axé sur les salaires	La propension à consommer les revenus salariaux est supérieure à celle des revenus des capitaux Une augmentation de la part des salaires induit une augmentation du PIB et une accélération de l'accumulation de capital	L'augmentation des salaires a des effets positifs importants sur l'effort de la main-d'œuvre et la productivité – ce qui renforce les investissements La croissance des salaires réels induit une accélération de la croissance de la productivité
Autres facteurs		Autres sources de la demande: <ul style="list-style-type: none"> • Les politiques budgétaires et monétaires des gouvernements • Les facteurs financiers: les bulles des prix des actifs et de l'immobilier • L'évolution des taux de change et les modifications de la demande mondiale • Les modifications des prix mondiaux des produits de base 	

exigent un investissement en capital; on appelle ça le progrès technologique concret). L'accélération de la croissance des salaires peut avoir un effet positif sur la croissance de la productivité, si les entreprises réagissent en augmentant les investissements destinés à accroître la productivité afin de préserver leur compétitivité ou si les travailleurs améliorent leur contribution au processus de production. Cela peut se produire grâce à l'amélioration de la motivation des travailleurs ou, dans les pays en développement, à l'amélioration de leur santé et de leur statut nutritionnel. On appelle souvent ce cas l'hypothèse du salaire d'efficiency, mais on peut aussi l'appeler l'effet Webb, car c'est Sidney Webb, l'un des fondateurs de la London School of Economics, qui a proposé dès 1912 cette relation positive de causalité entre l'augmentation des salaires et l'augmentation de la productivité.

Un régime de croissance axé sur une demande induite par les salaires est un concept plus fort et à plus long terme que celui de la demande induite par les salaires. La demande induite par les salaires implique qu'une augmentation de la part des salaires entraîne une augmentation de la demande globale ou du taux d'utilisation des capacités, alors que le régime de croissance axé sur une demande induite par les salaires exige en plus une augmentation des dépenses d'investissement et une croissance de la productivité. Cela implique à long

Tableau 3. Viabilité des régimes de croissance

		Politiques de répartition	
		Favorables au capital	Favorables au travail
Structure économique	Axée sur les profits	Processus de croissance induite par les profits	Stagnation ou croissance instable
	Axée sur les salaires	Stagnation ou croissance instable	Processus de croissance induite par les salaires

terme un accroissement du taux d'accumulation du capital social. A l'inverse, lorsqu'une augmentation de la part des salaires implique une diminution du taux de croissance du capital social et de la productivité, on parle alors de *régime de croissance axé sur la demande induite par les profits*.

Le tableau 3 rassemble l'analyse des politiques de répartition et celle des structures économiques. Par souci de simplicité, nous ne faisons pas la distinction entre les régimes de la demande et ceux de la productivité, mais nous discutons simplement du régime économique, c'est-à-dire que nous partons de l'hypothèse que la demande et l'offre réagissent dans le même sens que les modifications de la répartition. Ce qui nous permet d'avoir un aperçu de la dynamique de croissance probable des différents régimes et stratégies. Les deux types de politiques de répartition et les deux structures économiques donnent quatre combinaisons possibles. Leurs caractéristiques sont fort différentes. Si on mène des politiques de répartition en faveur du capital dans une économie induite par les profits, on va obtenir un processus de croissance axé sur les profits. Au contraire, si on mène des politiques favorables au travail dans une économie induite par les salaires, on aura un processus de croissance axé sur les salaires. Il s'agit des deux cases de la principale diagonale du tableau 3. Dans les deux cas, il y a cohérence entre les politiques de répartition et les structures économiques. Par contre, si on mène des politiques en faveur du capital dans une économie axée par les salaires, ou si on mène des politiques favorables au travail dans une économie axée sur les profits, on obtiendra une stagnation ou, plus probablement dans la pratique, une instabilité de la croissance, car cette dernière dépendra de stimulations externes.

Le tableau 3 sert à catégoriser les différentes idéologies politiques en fonction des quatre combinaisons. Le scénario de la première case (des politiques favorables au capital dans une économie axée sur les profits) correspond à l'idéologie libérale et à ce qu'on appelle «l'effet de ruissellement vers le bas» (*trickledown effect*): l'augmentation des profits est censée aboutir à une amélioration de la performance macroéconomique. Les travailleurs finiront par bénéficier des réductions de salaires car l'augmentation des marges bénéficiaires entraînera des investissements et une croissance dont les avantages finiront par atteindre les travailleurs, sous la forme d'augmentation du taux d'emploi et du pouvoir d'achat. Ce scénario pourrait être appelé le «néolibéralisme théorique».

Tableau 4. Stratégies de croissance réelle dans le cadre de la structure économique et des politiques de répartition

		Politiques de répartition	
		Favorables au capital	Favorables au travail
Structure économique	Axée sur les profits	«Néolibéralisme théorique»: les politiques de l'offre vont engendrer une demande globale («théorie du ruissellement vers le bas»)	«Les réformes sociales sont vouées à l'échec» Il n'existe pas d'alternative
	Axée sur les salaires	«Néolibéralisme actuel» – instable et dépendant de moteurs de croissance exogènes (croissance axée sur le crédit)	Keynésianisme social de l'après-guerre

La case qui combine les politiques favorables au travail et l'économie axée sur les salaires résume ce que de nombreux économistes (comme Marglin et Schor, 1990) considèrent comme les caractéristiques de l'après-guerre: l'expansion des systèmes sociaux (dans les économies avancées) qui a conduit à un âge d'or de la croissance. La case qui réunit des politiques favorables au travail dans une économie axée sur les profits pourrait s'intituler «les réformes sociales sont vouées à l'échec». Les néolibéraux prétendent que c'est le scénario qui se produirait en cas de réformes sociales progressistes. Le fameux adage de Margaret Thatcher «il n'existe pas d'alternative» s'inscrit dans cette case. Certains marxistes utilisent un scénario similaire pour illustrer l'inutilité de tenter d'établir une économie plus humaine au sein du mode de production capitaliste. Les tentatives visant à augmenter la consommation des travailleurs ou la part des salaires conduisent inévitablement à un ralentissement de l'économie.

Enfin, il y a la combinaison de politiques favorables au capital dans une économie axée sur les salaires. Nous allons expliquer que cette case décrit le «néolibéralisme actuel», dans lequel deux décennies de répartition en faveur du capital se sont traduites par des performances économiques médiocres, avec une croissance dépendant fortement d'un secteur financier spéculatif ou d'une demande externe (voir la cinquième section ci-dessous)². Les sections suivantes résument certaines des preuves disponibles pour évaluer le scénario qui décrit les économies actuelles.

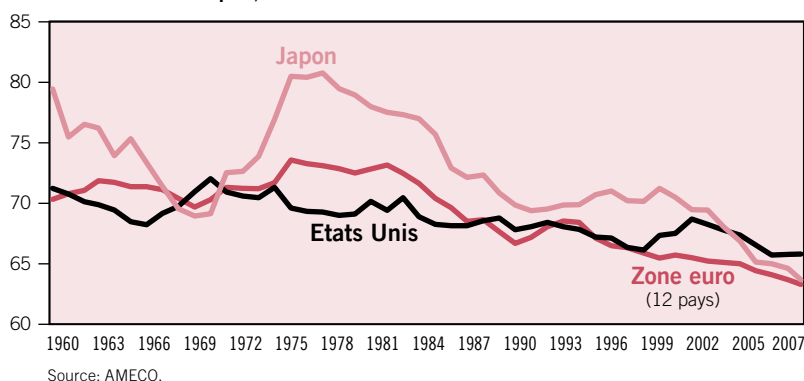
2. Même si certains chercheurs pourraient prétendre au contraire que la dépendance vis-à-vis des mécanismes de libre-échange et l'assouplissement des marchés du travail ont permis d'obtenir une importante augmentation du revenu mondial réel ces trois dernières décennies (Balcerowicz et Fischer, 2006). Mais ces auteurs oublient de comparer les dernières décennies à l'évolution des années 1950 et 1960. Pour des discussions approfondies sur le néolibéralisme, voir Harvey (2005) et Glyn (2006).

Le déclin de la part des salaires: quelles en sont les causes?

Le dernier quart de siècle a connu des modifications spectaculaires de la répartition des revenus. Cela renvoie aussi bien à la répartition personnelle du revenu qu'à la répartition fonctionnelle du revenu. La part des salaires a chuté dans quasiment tous les pays de l'OCDE, les baisses étant généralement plus prononcées dans les pays de l'Europe continentale (et au Japon) que dans les pays anglo-saxons. Dans la zone euro, la part des salaires (ajustée) est passée de 72,5 pour cent en 1982 à 63,3 pour cent en 2007 (voir la figure 1). La répartition des revenus personnels est devenue plus inégalitaire dans presque tous les pays de l'OCDE (OCDE, 2008), avec un accroissement substantiel de la part des revenus des groupes disposant des revenus les plus élevés dans les pays anglo-saxons, et notamment aux Etats-Unis (Piketty et Saez, 2003; Atkinson, Piketty et Saez, 2011). Dans une étude portant sur plusieurs pays, Daudey et García-Peñalosa (2007) ont montré qu'il existe une corrélation positive entre les changements de la répartition personnelle et fonctionnelle des revenus. Dans l'ensemble, la croissance du salaire médian réel a été manifestement inférieure à la croissance de la productivité depuis 1980 environ. Il s'agit d'un changement historique majeur car la part des salaires était restée stable ou avait augmenté après la guerre.

Ce déclin singulier a provoqué ces dernières années un regain d'intérêt pour les déterminants de la répartition des revenus, et de grandes institutions de recherche économique comme l'OCDE et le FMI ont publié des études très médiatisées. L'OCDE (2008) décrit les changements dans la répartition des revenus personnels. Le FMI (2007a) et la Commission européenne (2007) ont fait des recherches sur les modifications de la répartition fonctionnelle des revenus et l'OCDE (2007) a analysé l'élasticité des salaires de la fonction de demande de main-d'œuvre. Le FMI (2007a) et la Commission européenne (2007) ont tenté de démontrer que c'est le changement technologique qui

Figure 1. Part des salaires ajustée dans la zone euro, aux Etats-Unis et au Japon, 1960-2007



est la principale cause des modifications de la répartition fonctionnelle des revenus, que la mondialisation (du commerce et de la production) a également joué un rôle important et qu'en fin de compte les modifications des institutions des marchés du travail n'ont joué qu'un rôle mineur. Le changement technologique est mesuré empiriquement en tant qu'investissement dans les TIC (technologies de l'information et de la communication) ou les services des TIC. L'essentiel de leur argumentation est conforme aux théories néo-classiques de la répartition des revenus, qui considèrent la répartition comme principalement déterminée par la technologie.

La mondialisation est également très présente dans le débat. L'argumentation traditionnelle de la théorie du commerce repose sur le théorème de Stolper et Samuelson (1941), qui affirme que le facteur *abondant* profite de la libéralisation du commerce. Pour les pays du Nord, on suppose que c'est le capital qui est abondant, alors que dans les pays en développement comme la Chine et l'Inde, qui ont récemment fait leur entrée dans l'économie mondiale, c'est la main-d'œuvre qui est abondante. La mondialisation est donc censée bénéficier au capital dans les pays du Nord et à la main-d'œuvre dans les pays du Sud³.

Alors que l'argumentation de Stolper et Samuelson décrit un équilibre à long terme de la concurrence, l'approche du commerce dans l'économie politique souligne les effets de la mondialisation sur la répartition dans un cadre de négociation. Rodrik (1997), par exemple, affirme que la libéralisation du commerce (même entre des pays similaires) aura une incidence sur la répartition et profitera au facteur plus *mobile*, qui est traditionnellement le capital. Contrairement à l'approche de Stolper et Samuelson, l'argumentation de Rodrik se situe dans un cadre de négociation. Les modifications de la répartition interviennent en raison de la répartition des rentes et non pas en raison de l'égalisation des coûts des facteurs. De plus, dans le théorème de Stolper et Samuelson, on pourrait s'attendre à une modification de la répartition *après* la délocalisation de la production. Au contraire, Epstein et Burke

3. Le théorème de Stolper et Samuelson part de l'hypothèse que les entreprises n'ont pas de pouvoir sur le marché et que ni le capital ni la main-d'œuvre ne sont mobiles; ses effets interviennent par le biais du commerce dans un équilibre de la concurrence. Cependant, la période récente de mondialisation a été caractérisée par une augmentation de la mobilité du capital. «Si le capital peut voyager à travers les frontières, les implications de ce théorème s'affaiblissent considérablement» (Commission européenne, 2007, p. 45). De plus, les théories classiques relatives au commerce international sont dans l'incapacité d'expliquer les tendances actuelles du commerce, qui se sont installées dans la plupart des pays développés. D'après les théories traditionnelles sur le commerce, on ne voit pas très bien pourquoi le commerce Nord-Nord devrait avoir une influence sur la répartition des revenus (en supposant que les prix des facteurs relatifs sont similaires). Deuxièmement, la main-d'œuvre n'est pas un intrant homogène. Alors que la main-d'œuvre non qualifiée (dans le Nord) peut sortir perdante de la mondialisation, la main-d'œuvre qualifiée peut effectivement y gagner. Dans ce cas, on ne comprend pas comment a priori la part totale des salaires devrait être affectée dans le Nord.

(2001) affirment que, en raison des menaces, la redistribution peut intervenir sans changement de la localisation de la production.

Il existe des divergences au niveau des arguments théoriques, mais l'évaluation empirique est quant à elle assez claire. Toutes les études constatent les effets importants de la mondialisation sur la répartition fonctionnelle du revenu. Par exemple, le FMI conclut: «La mondialisation n'est cependant que l'un des facteurs qui ont contribué à réduire la part des revenus du travail dans les pays avancés» (FMI, 2007a, p. 177).

La dérégulation financière (ou plus généralement la financiarisation) est la troisième série de facteurs qui ont une influence sur la répartition⁴. La dérégulation financière a eu deux conséquences importantes sur la position de négociation des travailleurs. Premièrement, les entreprises disposent de plus d'options pour investir: elles peuvent investir dans des actifs financiers tout autant que dans des actifs réels et elles peuvent investir sur place ou à l'étranger. Elles ont gagné en mobilité en termes de situation géographique ainsi qu'en termes de contenu de l'investissement. Deuxièmement, la financiarisation a renforcé le pouvoir des actionnaires au détriment des travailleurs. Le développement d'un marché pour le contrôle des sociétés a aligné les intérêts des dirigeants d'entreprises sur ceux des actionnaires (Lazonick et O'Sullivan, 2000; Stockhammer, 2004). Rossman (2009) en a fait l'illustration avec les fonds d'investissements privés qui rachètent des entreprises avec un emprunt qui est ensuite transféré à l'entreprise. Le fonds d'investissement privé siphonne l'excédent par le biais de paiement de dividendes ou d'honoraires. Les entreprises restructurées sont alors lourdement handicapées par le service de leur dette et n'ont d'autres alternatives que de mener des stratégies de réduction des coûts très agressives. Pour les pays dont les données sont disponibles, l'augmentation des versements de dividendes est tout à fait prouvée (Duménil et Lévy, 2001). Power, Epstein et Abrena (2003) ont apporté des preuves de l'augmentation de la part des revenus des rentiers.

Jusqu'à présent, peu d'études économétriques sur les modifications de la répartition fonctionnelle du revenu ont inclus des variables relatives à la financiarisation. L'OIT affirme que la mondialisation financière a conduit à une dépression de la part des salaires dans le PIB (BIT, 2008, p. 39) sans pour autant en fournir la preuve. Jayadev (2007) analyse les conséquences de l'ouverture financière et commerciale sur la part des salaires dans une analyse économétrique portant sur près de 80 pays pour la période allant de 1970 à 2001. Les variables relatives à l'ouverture sont les mesures juridiques relatives à l'ouverture. Cette analyse constate que l'ouverture des comptes des capitaux et l'ouverture commerciale ont des conséquences négatives sur la part des salaires. Il est à souligner que le FMI (2007b) dans une étude sur la

4. La financiarisation fait référence à l'augmentation de l'influence des institutions financières et des motifs financiers sur les activités non financières.

répartition *personnelle* du revenu entre les pays a inclus les stocks d'investissement direct étranger (IDE).

Dans une étude détaillée qui tente de reproduire et d'élargir les études du FMI (2007a) et de la Commission européenne (2007), Stockhammer (2009) a constaté que les résultats relatifs aux changements technologiques ne sont pas fiables, alors que les conséquences de la mondialisation sont confirmées. Stockhammer a ensuite élargi les paramètres de l'estimation à la mesure de la mondialisation financière, et a mesuré les conséquences de la syndicalisation dans des pays où l'appartenance à un syndicat est une condition préalable à la perception d'allocations chômage. Il a constaté que la mondialisation financière avait des conséquences importantes, et que la force des syndicats avait aussi un impact important.

Les conséquences économiques du déclin de la part des salaires

La section précédente portait sur les causes du déclin de la part des salaires, alors que cette section-ci s'interroge sur ses conséquences. Les théories économiques établissent traditionnellement une distinction entre les effets sur la demande et les effets sur l'offre, les effets sur la demande faisant référence aux modifications dans les dépenses pour une capacité productive et une technologie données, alors que les effets sur l'offre impliquent des changements dans les machines et la technologie. La principale variable pour l'offre est (la croissance de) la productivité du travail. Nous allons suivre ici cette distinction, étant entendu, comme nous l'avons indiqué dans la deuxième section, que les effets sur la demande peuvent avoir des répercussions sur le taux de croissance de l'accumulation de capital⁵.

Les effets sur la demande

Quelles sont les conséquences de la modification de la part des salaires sur la demande globale? La demande globale est composée des dépenses de consommation privée, des dépenses d'investissement, des exportations nettes et des dépenses publiques. Nous allons ci-dessous nous concentrer

5. Les théories économiques traditionnelles considèrent que les effets sur la demande sont des effets purement à court terme, car elles considèrent que l'économie repose essentiellement sur l'équilibre déterminé par l'offre auquel l'économie retournera. Keynes, qui avait été un pionnier dans l'analyse de la formation de la demande, était plutôt sceptique sur l'analyse à long terme. Les théories post-keynésiennes, s'appuyant sur les travaux de Keynes, Kalecki et Steindl, soulignent que la demande globale joue un rôle essentiel même à long terme.

sur la réaction du secteur privé et traiter les dépenses publiques comme une variable politique exogène.

Une modification de la répartition des revenus aura un certain nombre de conséquences sur les composantes de la demande, dans différentes directions. Premièrement, les dépenses de consommation sont probablement une fonction positive de la part des salaires. Une augmentation de salaires conduira habituellement à une augmentation des dépenses de consommation, car les salariés ont normalement une plus grande propension à consommer que les bénéficiaires des revenus du capital. Cela s'explique par le fait que les travailleurs sont généralement plus pauvres que les capitalistes (ou d'autres bénéficiaires des revenus du capital). En outre, une grande partie des bénéfices bruts est mise de côté par les entreprises sous forme de bénéfices non distribués. L'importance de cet effet dû à la répartition des revenus dépend de la différence de revenus entre le capital et les travailleurs, du système de sécurité sociale, qui a une influence sur le taux d'épargne, et aussi d'autres éléments comme le prix des logements et les plus-values sur les marchés boursiers. Deuxièmement, les dépenses d'investissement vont probablement réagir négativement à une augmentation de la part des salaires, c'est-à-dire qu'elles vont diminuer dans la part des profits (pour un niveau donné de revenu national). Intuitivement, on pense que la réduction de la part des profits pour un niveau donné de revenu national entraîne une diminution des marges bénéficiaires des entreprises. Comme les perspectives de profits sont censées être un stimulant important pour l'investissement, une réduction des marges bénéficiaires, c'est-à-dire une réduction du taux de profit évalué avec les taux normaux d'utilisation des capacités, devrait avoir un effet négatif sur l'investissement. Les conséquences précises vont dépendre de la structure et des liquidités du système financier et de ce que Keynes a appelé la psychologie de l'investisseur; par exemple, après une crise financière, les entreprises peuvent être réticentes à investir en raison de l'augmentation des incertitudes. Troisièmement, les exportations nettes sont susceptibles de réagir négativement à une augmentation de la part des salaires car, pour un niveau de change fixe, l'augmentation de la part des salaires fera diminuer les marges bénéficiaires et/ou rendra les exportations moins compétitives. La dimension de cette conséquence dépend du degré d'ouverture de l'économie et du type de produits importés et exportés par cette économie.

Les effets de ces trois agrégats vont donc dans des directions différentes. Une augmentation de la part des salaires va probablement accroître la consommation, mais réduire les investissements et les exportations nettes. Le résultat net n'est pas évident a priori, il va dépendre de la taille relative de ces effets. Si l'effet sur la consommation est plus important que ceux sur l'investissement et les exportations nettes, alors l'effet global est positif et l'économie a un régime de demande induite par les salaires. Inversement, si les effets sur l'investissement et les exportations nettes sont plus importants, l'effet global de

l'augmentation de la part des salaires sur la demande sera négatif et le régime de la demande dépendra des profits. Cette distinction se fonde sur le travail théorique de Bhaduri et Marglin (1990) et de Blecker (1989).

Observons que le modèle repris ci-dessus inclut les exportations nettes. Les exportations d'un pays correspondent aux importations d'un autre pays. Il est donc possible qu'il y ait là-dedans un sophisme de composition: chaque pays individuel peut augmenter sa demande en exportant plus, mais tous les pays ne peuvent pas le faire en même temps. L'économie mondiale est une économie fermée. Il est donc intéressant de regarder de façon séparée les effets au niveau national et les effets sur l'ensemble (en incluant les exportations nettes). Les effets au niveau national ne comprennent que les effets sur la consommation et l'investissement et devraient être interprétés comme un scénario lorsque la modification de la part des salaires affecte simultanément tous les partenaires commerciaux. On peut y penser comme à un changement de la part mondiale des salaires.

Concernant le comportement de consommation, la différence du comportement d'épargne entre les riches et les pauvres est bien établie au niveau empirique. A titre d'illustration, le tableau 5 montre le taux d'épargne en fonction des différents groupes de revenus en Allemagne. En 1995, le quart inférieur de la répartition des revenus avait un taux d'épargne de 7,3 pour cent, alors que le taux d'épargne du quart le plus riche avait un taux d'épargne de 13,8 pour cent. Le taux d'épargne augmente clairement avec le niveau de revenu. L'Allemagne a connu une augmentation considérable des inégalités ces dernières décennies. Cela a également eu des conséquences sur la propension à épargner. En 2007, le quartile inférieur avait un taux d'épargne de 4,1 pour cent alors que le quartile le plus riche avait une propension à épargner de 15,8 pour cent.

Ces modèles ont récemment inspiré une littérature empirique fournie qui tente d'identifier les régimes de demande par le biais de moyennes économétriques. Le tableau 6 donne un aperçu des résultats empiriques. Ces études diffèrent quant aux pays et à la période couverte, ainsi qu'au niveau des méthodes employées (voir Hein et Vogel, 2008, et Stockhammer et Stehrer, 2011, pour une discussion plus approfondie à ce sujet); elles sont donc difficilement comparables. Dans l'ensemble, la majorité des études constatent que les régimes de la demande nationale ont tendance à dépendre des salaires, alors que le commerce international transforme de nombreuses économies en régime axé sur les profits.

Afin de donner les ordres de grandeur dont il est question, le tableau 7 résume les résultats pour une grande économie relativement fermée, la zone euro, et pour une petite économie ouverte, l'Autriche (sur la base de Stockhammer, Onaran et Ederer, 2009, et de Stockhammer et Ederer, 2008, respectivement). Une augmentation de 1 point de pourcentage de la part des salaires entraînerait une augmentation de la consommation de 0,37 point de pourcentage du PIB dans la zone euro et de 0,36 point de pourcentage

Tableau 5. Taux d'épargne en fonction des groupes de revenus en Allemagne

	1995	2001	2007
1 ^{er} quartile	7,3	5,4	4,1
2 ^e quartile	9,5	9,3	8,0
3 ^e quartile	11,3	10,1	9,0
4 ^e quartile	13,8	13,1	15,8

Source: Stein (2009) basé sur les données du panel socio-économique (SOEP).

Tableau 6. Etudes économétriques sur les régimes de demande induite par les salaires ou par les profits

	Demande nationale		Demande totale	
	Induite par les salaires	Induite par les profits	Induite par les salaires	Induite par les profits
Zone euro	SOE09		SOE09	
Allemagne	BB95, NS07, HV08, SHG11, SS11		NS07, HV08, SHG11	BB95
France	BB95, NS07, ES07, HV08, SS11		(SO04), NS07, HV08	BB95, ES07
Pays-Bas	NS07, SS11	HV08	NS07	HV08
Autriche	SE08, HV08, SS11			SE08, HV08
Royaume-Uni	BB95, NS07, HV08	SS11	BB95, NS07, HV08	
Japon	BB95		NS07	BB95, NS07
Etats-Unis	BB95, HV08, OSG12, (SS11)	NS07	BB95, HV08, OSG12	(SO04), NS07, BFT06

Note: Les références entre parenthèses indiquent des résultats statistiquement non significatifs.

BB95: Bowles et Boyer (1995); BFT06: Barbosa-Filho et Taylor (2006); ES07: Ederer et Stockhammer (2007); HV08: Hein et Vogel (2008); NS07: Naastepad et Storm (2006-07); OSG12: Onaran, Stockhammer et Graf (2012); SO04: Stockhammer et Onaran (2004); SE08: Stockhammer et Ederer (2008); SHG11: Stockhammer, Hein et Graf (2011); SOE09: Stockhammer, Onaran et Ederer (2009); SS11: Stockhammer et Stehrer (2011).

Tableau 7. Effets sur la demande privée excédentaire (en pourcentage du PIB)

	UE des 12 (ouverture < 15%)	Autriche (ouverture > 50%)
Consommation	0,37	0,36
Investissement	-0,07	-0,15
Secteur national	0,30	0,21
Exportations nettes	-0,09	-0,39
Effet total	0,21	-0,18

Source: UE des 12: Stockhammer, Onaran et Ederer (2009); Autriche: Stockhammer et Ederer (2008).

du PIB en Autriche. L'investissement se réduirait de 0,07 point de pourcentage et de 0,15 point de pourcentage respectivement. La demande nationale est induite par les salaires dans les deux cas (par 0,3 dans l'Union européenne des 12 et par 0,21 en Autriche). L'effet sur les exportations nettes est de -0,09 point de pourcentage dans l'Union européenne des 12, mais de -0,39 en Autriche. Le régime de la demande totale est donc induit par les

salaires dans l'Union européenne (une augmentation de 1 point de pourcentage de la part des salaires entraîne une augmentation de 0,21 point de pourcentage de la demande), alors que le régime de l'Autriche est induit par les profits (-0,18)⁶.

Ces résultats ont d'importantes implications politiques pour l'intégration économique régionale. Dans la zone euro par exemple, comme ailleurs, la part des salaires a considérablement chuté. Cette tendance a été encouragée par la Commission européenne, qui s'est fait l'avocat d'une stratégie d'amélioration de la compétitivité pendant longtemps (Commission européenne, 1995, 1996, 1997). Effectivement, de nombreux pays européens ont mis en place des «pactes sur les salaires» qui combinaient des restrictions sur les salaires à d'autres mesures politiques (Schulten, 2002). Les résultats du tableau 7 illustrent l'importante différence économique qui existe entre la zone euro et ses Etats membres. Beaucoup de ses Etats membres sont de petites économies ouvertes, pour lesquelles des restrictions sur les salaires peuvent faire croître la demande grâce aux exportations, alors que la zone euro dans son ensemble est une grande économie relativement fermée. L'essentiel du commerce des membres de la zone euro se fait au sein de la zone euro. Les réductions de salaires dans la zone euro accroissent les exportations nettes, mais la demande intérieure va se réduire davantage. La politique des salaires est donc une situation de type dilemme du prisonnier. Pour les Etats membres pris individuellement, les restrictions de salaires peuvent sembler une stratégie intéressante mais, si tout le monde l'applique, elle aura des conséquences négatives. Une coordination des salaires européens faciliterait la sortie du dilemme du prisonnier, au moins en principe, et internaliserait les facteurs externes des accords sur les salaires (Stockhammer, 2008; Hein et Truger, 2004). Cependant, cette idée est difficile à mettre en pratique en raison des différences de systèmes de négociation des salaires.

6. Je considère ces données comme plausibles, contrairement à d'autres chercheurs. Naastepad et Storm (2006-07) ont eu tendance à trouver des effets beaucoup plus élevés sur l'investissement, et beaucoup moins importants sur les exportations nettes. Ces résultats reposent sur des estimations à une seule équation. Ceux qui estiment les systèmes trouvent généralement des effets plus importants sur les profits (Barbosa-Filho et Taylor, 2006; Flaschel et Proaño, 2007). D'après mon expérience, l'effet sur la consommation est plutôt fiable, même s'il est souvent assez réduit dans les pays anglo-saxons. Les effets sur l'investissement sont souvent très sensibles aux spécificités exactes de l'équation qui sert à l'estimation. C'est probablement dû à une très forte corrélation entre les profits et la demande, alors que l'investissement est une variable qui subit des effets cycliques isolément. L'effet sur les exportations nettes dépend des hypothèses relatives au taux de change. Plusieurs études antérieures ne montraient pas d'effet de la mondialisation sur la sensibilité des exportations aux salaires. Pour conclure, il convient de faire deux commentaires sur la littérature: le premier, c'est qu'il subsiste à l'arrière-plan une interrogation sur la simultanéité de l'effet de la répartition sur la demande. Le second, c'est que la série de variables de contrôle des autres facteurs est assez limitée dans la plupart des estimations.

Les effets sur l'offre

Concernant l'offre, la question essentielle est de savoir comment les modifications de la part des salaires ou des salaires réels influent sur la croissance de la productivité (ou, de façon plus générale, sur le progrès technologique). Les économistes traditionnels défendent généralement l'idée que les marchés concurrentiels sont les plus propices à la croissance, et ensuite plaident en faveur de la dérégulation du marché du travail (et des marchés des produits). Les économistes critiques soulignent que les institutions du marché du travail n'ont pas seulement des effets sociaux positifs, car elles permettent de mieux surmonter les erreurs du marché, mais qu'elles ont également une influence positive sur la croissance économique car de bonnes relations professionnelles améliorent la propension des travailleurs à contribuer au processus de production.

Cette argumentation a récemment inspiré plusieurs études empiriques. Storm et Naastepad (2009) ont fait des recherches sur les institutions du marché du travail dans 20 pays de l'OCDE. Ils ont constaté que des institutions relativement régulées et coordonnées («rigides») induisent une plus grande croissance de la productivité. Hein et Tarassow (2010) ont analysé le lien entre la répartition des revenus et la croissance de la productivité pour six économies de l'OCDE au moyen d'analyses chronologiques et ils ont constaté que l'augmentation de la part des profits avait un effet négatif sur la croissance de la productivité. Vergeer et Kleinknecht (2011) ont effectué une analyse de données de panel pour les pays de l'OCDE de 1960 à 2004 et ont découvert qu'une croissance plus élevée des salaires entraîne une plus grande croissance de la productivité. Vergeer et Kleinknecht interprètent ces résultats en disant qu'un renforcement des institutions du marché du travail entraîne une accélération de la croissance de la productivité. Ces études ont eu des difficultés à identifier le sens de la causalité, et à distinguer entre les effets à court terme et ceux à long terme; il est nécessaire de faire de nouvelles recherches. Cependant, il semble justifié de conclure que les preuves disponibles ne suggèrent pas que la croissance des salaires réels ait des conséquences négatives à long terme sur la croissance de la productivité du travail.

La fonction des salaires dans les économies capitalistes est double. Ils représentent un coût de production mais aussi une source de demande. Une augmentation de la part des salaires a plusieurs effets sur la demande, et la question de savoir si les régimes réels de la demande sont induits par les salaires ou par les profits fait l'objet d'un débat académique permanent. Notre interprétation des preuves disponibles est que les régimes de la demande interne sont probablement induits par les salaires dans la plupart des économies. Dans les économies ouvertes, les effets sur les exportations nettes peuvent être plus importants que les effets internes, et il est possible que la demande totale des pays pris individuellement soit induite par

les profits. Cependant, les pays commercent entre eux. Il est donc probable que les grandes zones géographiques (ou économiques) sont dépendantes des salaires. L'économie mondiale dans son ensemble est probablement un régime de demande induite par les salaires. Il existe comparativement moins de recherches sur les effets sur l'offre de l'augmentation de la part des salaires. Cependant, plusieurs études constatent que l'augmentation des salaires a des effets positifs sur la croissance de la productivité, ce qui suggère qu'il est peu probable que les effets à long terme de l'expansion des salaires soient nuisibles.

Classifier les régimes et les stratégies de croissance récents: croissance induite par l'endettement, croissance induite par les exportations ou croissance induite par les salaires

Le néolibéralisme avait promis que la dérégulation des marchés des biens, des marchés du travail et des marchés financiers renforcerait la croissance et augmenterait le bien-être. Il fallait accepter la montée des inégalités car elle apportait des avantages économiques. Selon notre terminologie, le néolibéralisme postulait un régime économique fortement axé sur les profits. Mais le néolibéralisme n'a pas tenu ses promesses. Les taux de croissance de l'après-guerre prétendument réglementés à l'excès étaient plus élevés que ceux de la période néolibérale. La dérégulation a effectivement accru les inégalités, sans toutefois apporter grand-chose des avantages qui étaient censés en découler.

Mais si l'économie mondiale est effectivement induite par les salaires, comment les économies néolibérales ont-elles pu obtenir de la croissance? En pratique, le néolibéralisme était à l'œuvre dans les cases sud-ouest des tableaux 3 et 4, avec une stratégie de répartition favorable au capital, au sein d'une structure économique essentiellement induite par les salaires. Cette stratégie doit mener à la stagnation – ou elle doit dépendre de facteurs externes pour stimuler la croissance. Effectivement, c'est cette dernière solution qui a caractérisé les performances de ce qu'on peut appeler le «néolibéralisme existant réellement». Au lieu d'induire une croissance solide basée sur le lien entre profits et investissements, la croissance reposait soit sur des bulles financières conjuguées à l'augmentation de l'endettement (en résumé, sur une croissance axée sur les finances), soit sur une stratégie mercantiliste reposant sur des excédents à l'exportation (Stockhammer, 2011; Horn et van Treeck, 2011). Le néolibéralisme existant réellement a été essentiellement caractérisé par des cycles de boom et de récession très marqués sur les places boursières, les marchés immobiliers ou les flux de capitaux: en Amérique latine, les crises des années 1980 et de la moitié des années 1990 (la crise du peso), la crise du Système monétaire européen de 1992-93, la crise du Sud-Est asiatique de 1997-98, la bulle Internet de 2000-01 et la grande récession de 2008-09.

Afin de comprendre ce schéma, il faut prendre conscience du rôle central de la dérégulation financière pour le modèle de croissance néolibéral. La dérégulation financière a autorisé l'innovation financière et a donné lieu à des cycles de spéculation à la hausse et à la baisse et, sur de longues périodes, à l'augmentation des niveaux d'endettement des institutions financières et des ménages. Le boom boursier et le boom de l'immobilier attirent souvent un afflux de capitaux qui alimentent la bulle encore plus (Reinhart et Reinhart, 2008). Mais la libéralisation des flux des capitaux signifie également que certains pays ont des excédents des comptes des opérations courantes et des sorties nettes de capitaux. La dérégulation financière internationale a donc donné le jour à deux modèles de croissance symbiotiques: un modèle de croissance fondé sur l'endettement (avec des apports de capitaux) et un modèle axé sur les exportations (avec des sorties de capitaux). Dans les pays anglo-saxons, et surtout aux Etats-Unis, pays leader de cette tendance, la croissance a été induite par la croissance de la consommation alimentée par l'endettement croissant des ménages, alors que d'autres pays ont contenu leur demande intérieure, y compris celle du secteur public, et sont devenus fortement dépendants des exportations nettes pour alimenter leur croissance.

Il est évident que tous les pays ne s'inscrivent pas exactement dans cette dichotomie de deux modèles axés soit sur l'endettement soit sur les exportations, mais cette dichotomie est utile car elle décrit la façon dont les deux modèles compensent l'absence de demande intérieure. Ces deux modèles de croissance sont apparus à la fois au centre et à la périphérie. En particulier en Europe, les pays du centre de l'Europe (l'Allemagne et ses petites cousines) se sont caractérisés par une croissance axée sur les exportations, alors que les pays de la périphérie de la zone euro ont suivi une croissance axée sur l'endettement. Le tableau 8 propose une classification stylisée des pays importants.

Deux statistiques contribuent à démontrer l'utilité de cette distinction entre les économies axées sur l'endettement et celles qui sont axées sur les exportations. Tout d'abord, le tableau 9 montre l'augmentation du niveau d'endettement des ménages (en pourcentage du PIB) dans les principales économies européennes et aux Etats-Unis (les données comparables pour le Japon et la Chine n'étaient pas encore disponibles). L'endettement des ménages a baissé en Allemagne de 11,34 points de pourcentage du PIB de 2000 à 2008, il a augmenté de façon modeste en Autriche (7,9 points de pourcentage durant cette période), alors que, dans le groupe axé sur l'endettement, ce chiffre augmentait de plus de 25 points de pourcentage. Aux Etats-Unis, il a augmenté de

Tableau 8. Les modèles de croissance du néolibéralisme existant réellement

	Induit par l'endettement	Axé sur les exportations
Centre	Etats-Unis, Royaume-Uni	Allemagne, Autriche, Japon
Périphérie	Espagne, Grèce, Irlande, Portugal	Chine

Tableau 9. Augmentation de l'endettement des ménages, 2000-2008

Pays	Pourcentage	Pays	Pourcentage
Allemagne	-11,34	Etats-Unis	26,00
Pays-Bas	32,83	Royaume-Uni	28,13
Autriche	7,91	Irlande	62,72
		Grèce	35,46
		Espagne	33,84
		Italie	18,32
		Portugal	27,38

Source: Eurostat: flux financiers et stocks par secteur; Etats-Unis: flux de capitaux; l'Irlande commence en 2001 au lieu de 2000.

Tableau 10. Déséquilibres internationaux: les comptes des opérations courantes en pourcentage du PIB, 2007

Pays	Pourcentage	Pays	Pourcentage
Allemagne	7,9	Royaume-Uni	-2,7
Autriche	3,6	Etats-Unis	-5,2
Pays-Bas	8,7	Grèce	-14,5
Japon	4,8	Irlande	-5,3
Chine	5,2	Espagne	-10,0
		Portugal	-9,4
		Italie	-2,4

Source: OCDE (2008).

26 pour cent et au Royaume-Uni de 28 pour cent. En Espagne, en Grèce et au Portugal, ce chiffre a augmenté de 34, 35 et 27 pour cent respectivement. En Irlande, il a même atteint le chiffre renversant de 63 pour cent.

Il apparaît que ce sont les pays dont l'endettement des ménages a augmenté, à de rares exceptions près, qui ont des déficits des comptes des opérations courantes, alors que les pays dont le taux d'endettement des ménages n'a pas subi de grands changements sont les pays qui ont un excédent des comptes des opérations courantes⁷. En 2007, avant la crise financière, l'Allemagne et l'Autriche avaient des excédents des comptes des opérations courantes de 7,9 et de 3,6 pour cent du PIB respectivement, alors que la Chine et le Japon avaient des excédents des comptes des opérations courantes de 5,2 et de 4,8 pour cent du PIB respectivement. Par ailleurs, les déficits des Etats-Unis et du Royaume-Uni s'élevaient respectivement à 5,2 et à 2,7 pour

7. Dans un sens, ce n'est pas une surprise car, par essence, comme l'indiquait notamment le regretté Wynne Godley, besoins de financement net des ménages intérieurs + besoins de financement net des sociétés + besoins de financement public = déficit des comptes des opérations courantes.

cent du PIB, ceux de l'Espagne, de la Grèce, de l'Irlande et du Portugal s'élevaient à 10, à 14,5, à 5,3 et à 9,4 pour cent respectivement⁸.

Le néolibéralisme existant réellement n'a pas induit de processus de croissance par l'investissement. Sa croissance a plutôt reposé sur d'autres facteurs. L'augmentation de l'endettement des ménages a temporairement compensé l'absence de croissance des salaires (Barba et Pivetti, 2009) dans le modèle de croissance induite par l'endettement; l'augmentation des excédents commerciaux a été le moteur de la croissance d'un second groupe de pays, qui ont suivi le modèle de croissance axée sur les exportations. Mais ces deux modèles de croissance ne sont pas viables. Les bulles financières finissent par éclater et il faut payer les intérêts des emprunts et si possible les rembourser (sinon, c'est la faillite), tandis que la croissance axée sur les exportations repose sur les importations d'autres pays, et donc l'appauvrissement des pays importateurs, et sur la montée des déséquilibres internationaux.

La croissance induite par les salaires: une stratégie économique viable

Il existe pourtant une alternative au néolibéralisme. Si, selon notre argumentation, l'économie mondiale (et, bien évidemment, celle des grands pays et des grands blocs économiques) est effectivement induite par les salaires, alors la stratégie de croissance induite par les salaires est une option viable. Une stratégie de croissance induite par les salaires devrait combiner des politiques sociales de répartition favorables au travail, des politiques du marché du travail à une régulation du secteur financier.

Les politiques de répartition qui accroissent la part des salaires et réduisent la dispersion des salaires comportent des mesures d'augmentation des salaires, d'instauration d'un salaire minimum, de renforcement des systèmes de sécurité sociale, d'amélioration de la législation sur les syndicats et l'extension de la portée des conventions collectives. Tout cela va à l'encontre de l'orthodoxie économique, et, avec les pressions que nous connaissons en faveur d'une réduction des déficits budgétaires, la politique économique s'engage actuellement dans la direction opposée. Cependant, en temps de crise et d'absence de la demande effective, ce dont les économies ont besoin, c'est de plus d'intervention de l'Etat, et non l'inverse. Pour réussir, un plan de relance économique doit inscrire la croissance soutenue des salaires dans ses principaux objectifs. C'est seulement quand les salaires augmentent avec une

8. A l'exception de l'Irlande, la situation des comptes des opérations courantes et celle des exportations nettes sont similaires. L'Irlande, ces dernières décennies, avait un déficit des comptes des opérations courantes, mais un excédent des exportations nettes. Cela en raison de la grande quantité de profits rapatriés, ce qui induisait une grande divergence entre le PIB et le PNB.

croissance de la productivité que les dépenses de consommation augmentent sans augmenter le niveau d'endettement.

Pour réussir, la version moderne de la stratégie de croissance induite par les salaires devra restructurer le secteur financier. La dérégulation du secteur financier a alimenté la croissance spéculative, et s'est terminée par la pire récession depuis les années 1930. Pour éviter une répétition de la crise, il faudra encadrer les flux internationaux de capitaux, réorienter le secteur financier sur l'activité bancaire plus étroite, éliminer les innovations financières déstabilisatrices, et imposer une augmentation de la fiscalité du secteur financier (par exemple sous la forme d'une taxe sur les transactions financières).

Références

- Atkinson, A.; Piketty, T.; Saez, E. 2011. «Top incomes in the long run of history», *Journal of Economic Literature*, vol. 49, n° 1, pp. 3-71.
- Balcerowicz, L.; Fischer, S. (directeurs de publication) 2006. *Living standards and the wealth of nations: Successes and failures in real convergence*, MIT Press, Cambridge et Londres.
- Barba, A.; Pivetti, M. 2009. «Rising household debt: Its causes and macroeconomic implications – a long-period analysis», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, pp. 113-137.
- Barbosa-Filho, N.; Taylor, L. 2006. «Distributive and demand cycles in the US economy: A structuralist Goodwin model», *Metroeconomica*, vol. 57, n° 3, pp. 389-411.
- Bhaduri, A.; Marglin, S. 1990. «Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies», *Cambridge Journal of Economics*, n° 14, pp. 375-393.
- BIT. 2008. *Rapport sur le travail dans le monde 2008. Les disparités de revenu au niveau mondial sont considérables et se creusent* (en anglais seulement), Genève.
- Blecker, R. 1989. «International competition, income distribution and economic growth», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 13, pp. 395-412.
- Bowles, S.; Boyer, R. 1995. «Wages, aggregate demand, and employment in an open economy: An empirical investigation», dans G. Epstein et H. Gintis (directeurs de publication), *Macroeconomic policy after the conservative era: Studies in investment, saving and finance*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- CNUCED. 2010. *Trade and development report 2010*, Genève.
- Commission européenne. 1995. «Broad economic policy guidelines», *European Economy*, n° 60.
- . 1996. «Broad economic policy guidelines», *European Economy*, n° 62.
- . 1997. «Broad economic policy guidelines», *European Economy*, n° 64.
- . 2007. «The labour income share in the European Union», *Employment in Europe*, chapitre 5, pp. 237-272.
- Daudey, E.; García-Peñalosa, C. 2007. «The personal and the factor distributions of income in a cross-section of countries», *Journal of Development Studies*, vol. 43, n° 5, pp. 812-829.

- Duménil, G.; Lévy, D. 2001. «Costs and benefits of neoliberalism: A class analysis», *Review of International Political Economy*, vol. 8, n° 4, pp. 578-607.
- Dutt, A. 1984. «Stagnation, income distribution and monopoly power», *Cambridge Journal of Economics*, n° 8, pp. 25-40.
- Ederer, S.; Stockhammer, E. 2007. «Wages and aggregate demand in France: An empirical investigation», dans E. Hein et A. Truger (directeurs de publication), *Money, distribution, and economic policy: Alternatives to orthodox macroeconomics*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Epstein, G.; Burke, J. 2001. «Threat effects and the internationalization of production», Political Economy Research Institute, document de travail n° 15.
- Flaschel, P.; Proaño, C. 2007. «AS-AD Disequilibrium dynamics and the Taylor interest rate policy rule: Euro-Area based estimation and simulation», dans P. Arestis, E. Hein et E. Le Heron (directeurs de publication), *Aspects of modern monetary and macroeconomic policies*, Palgrave MacMillan, Houndsmill.
- FMI. 2007a. «La mondialisation de la main-d'œuvre», *Perspectives de l'économie mondiale*, chapitre 5, avril, Washington.
- . 2007b. «Mondialisation et inégalité», *Perspectives de l'économie mondiale*, chapitre 4, octobre, Washington.
- Glyn, A. 2006. *Capitalism unleashed: Finance, globalization and welfare*, Oxford University Press, Oxford.
- Harvey, D. 2005. *A brief history of neoliberalism*, Oxford University Press, Oxford.
- Hein, E.; Tarassow, A. 2010. «Distribution, aggregate demand and productivity growth: Theory and empirical results for six OECD countries based on a post-Kaleckian model», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 34, n° 4, pp. 727-754.
- ; Truger, A. 2004. «Macroeconomic coordination as an economic policy concept: Opportunities and obstacles in the EMU», dans E. Hein, T. Niechoj, T. Schulten, A. Truger (directeurs de publication), *Macroeconomic policy coordination in Europe and the role of the trade unions*, ETUI, Bruxelles.
- ; Vogel, L. 2008. «Distribution and growth reconsidered: Empirical results for Austria, France, Germany, the Netherlands, the UK and the USA», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 32, n° 3, pp. 479-511.
- Horn, G.; van Treeck, T. 2011. «Ungleichheit und aussenwirtschaftliche Ungleichgewichte. Eine Keynesianische Krisenerklärung», *Tagungsband zur Tagung der Keynes-Gesellschaft 2010*, à paraître.
- Jayadev, A. 2007. «Capital account openness and the labour share of income», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 31, pp. 423-443.
- Lazonick, W.; O'Sullivan, M. 2000. «Maximizing shareholder value: A new ideology for corporate governance», *Economy and Society*, vol. 29, n° 1, pp. 13-35.
- Marglin, S. 1984. *Growth, distribution, and prices*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- ; Schor, J. (directeurs de publication) 1990. *The golden age of capitalism: Rinterpreting the postwar experience*, Clarendon, Oxford.
- Naastepad, C. W. M.; Storm, S. 2006-07. «OECD demand regimes (1960-2000)», *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 29, n° 2, pp. 213-248.

- OCDE. 2007. «Épargne et investissement des entreprises: évolutions récentes et perspectives». *Perspectives économiques de l'OCDE 2007/2* (n° 82), pp. 201-225, Paris, version préliminaire.
- . 2008. *Croissance et inégalités: distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE*, Paris.
- Onaran, Ö.; Stockhammer, E.; Grafl, L. 2012. «The finance-dominated growth regime, distribution, and aggregate demand in the US», *Cambridge Journal of Economics*, à paraître.
- Piketty, T.; Saez, E. 2003. «Income inequality in the United States, 1913-1998», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n° 1, pp. 1-39.
- Power, D.; Epstein, G.; Abrena, M. 2003. «Trends in the rentier income share in OECD countries, 1960-2000», document de travail n° 58a, PERI, University of Massachusetts Amherst.
- Reinhart, C.; Reinhart, V. 2008. «Capital flow Bonanzas: An encompassing view of the past and present», document de travail n° W14321, National Bureau of Economic Research.
- Rodrik, D. 1997. *Has globalization gone too far?*, Institute of International Economics, Washington.
- Rossmann, P. 2009. «Financialization and casualization of labour: Building a trade union and regulatory response», exposé présenté à la conférence de Global Labour University, février, Mumbai.
- Rowthorn, R. 1981. «Demand, real wages and economic growth», *Thames Papers in Political Economy*, automne, pp. 1-39. Réimprimé chez Studi Economici, 1982, vol. 18, pp. 3-54
- . 1999. «Unemployment, wage bargaining and capital-labour substitution», *Cambridge Journal of Economics*, n° 23, pp. 413-425.
- Schulten, T. 2002. «A European solidaristic wage policy?», *European Journal of Industrial Relations*, vol. 8, pp. 173-196.
- Stein, U. 2009. «Zur Entwicklung der Sparquoten der privaten Haushalte – eine Auswertung von Haushaltsdaten des SOEP», document de travail n° 10, IMK, Düsseldorf.
- Stockhammer, E. 2004. «Financialization and the slowdown of accumulation», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28, n° 5, pp. 719-741.
- . 2008. «Wage coordination or wage flexibility?», *Intervention*, n° 1, pp. 54-62.
- . 2009. «Determinants of functional income distribution in OECD countries», *IMK Studies*, n° 5, Düsseldorf.
- . 2011. «Neoliberalism, income distribution and the causes of the crisis», dans P. Arestis, R. Sobreira, J. L. Oreiro (directeurs de publication), *The 2008 financial crisis, financial regulation and global impact. Volume 1. The financial crisis: Origins and implications*, Palgrave Macmillan, Londres.
- ; Ederer, S. 2008. «Demand effects of a falling wage share in Austria», *Empirica*, vol. 35, n° 5, pp. 481-502.
- ; Hein, E.; Grafl, L. 2011. «Globalization and the effects of changes in functional income distribution on aggregate demand in Germany», *International Review of Applied Economics*, vol. 25, n° 1, pp. 1-23.

- ; Onaran, Ö. 2004. «Accumulation, distribution and employment: A structural VAR approach to a Kaleckian macro-model», *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 15, n° 4, pp. 421-447.
- ; Onaran, Ö.; Ederer, S. 2009. «Functional income distribution and aggregate demand in the Euro area», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, n° 1, pp. 139-159.
- ; Stehrer, R. 2011. «Goodwin or Kalecki in demand? Functional income distribution and aggregate demand in the short run», *Review of Radical Political Economics*, à paraître.
- Stolper, W.; Samuelson, P. 1941. «Protection and real wages», *Review of Economic Studies*, vol. 9, pp. 58-73.
- Storm, S.; Naastepad, C. W. M. 2009. «Labor market regulation and productivity growth: Evidence for twenty OECD countries (1984-2004)», *Industrial Relations*, vol. 48, n° 4, pp. 629-654.
- Vergeer, R.; Kleinknecht, A. 2011. «The impact of labor market deregulation on productivity: A panel data analysis of 19 OECD countries (1960-2004)», *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 33, pp. 371-408.
- Webb, S. 1912. «The economic theory of a legal minimum wage», *Journal of Political Economy*, vol. 20, décembre, pp. 973-998.

Endettement et inégalités

*Un accroissement durable des inégalités
de revenu incite à emprunter
aux riches et augmente le risque
de crise économique grave*

Michael Kumhof

Chef d'unité adjoint, Département des études du FMI

Romain Rancière

Economiste, Département des études du FMI

Cet article a été précédemment publié dans le magazine trimestriel
du FMI *Finances et Développement* (décembre 2010).

Depuis un siècle, les Etats-Unis ont connu deux crises économiques majeures: la grande dépression de 1929 et la grande récession de 2007. Les inégalités de revenu pourraient être à l'origine des deux, et ce en raison d'une similitude remarquable entre les périodes antérieures à ces crises: la forte augmentation de ces inégalités et du ratio dette/revenu des ménages.

Les deux faits sont-ils liés? Les données empiriques et un modèle théorique cohérent (Kumhof et Rancière, 2010) semblent l'indiquer. Quand – comme cela s'est produit dans les deux cas – les riches prêtent aux pauvres et à la classe moyenne une grande part de leurs revenus supplémentaires, et quand les inégalités de revenu augmentent pendant plusieurs décennies, le ratio dette/revenu s'élève assez pour faire augmenter le risque d'une crise grave.

Redistribution de la richesse

Nous avons étudié l'évolution de la part du revenu total revenant à la tranche de 5 pour cent la plus riche des ménages américains en la comparant au ratio dette/revenu avant 1929 et 2007 (voir figure 1). Elle est passée de 24 pour cent en 1920 à 34 pour cent en 1928 et de 22 pour cent en 1983 à 34 pour cent en 2007 (nous avons pris moins d'années avant 1929 qu'avant 2007, car les données plus anciennes ont été faussées par la première guerre mondiale). Pendant ces deux périodes, le ratio dette/revenu a vivement progressé. Il a presque doublé de 1920 à 1932, et de 1983 à 2007, atteignant alors un niveau bien supérieur (139 pour cent).

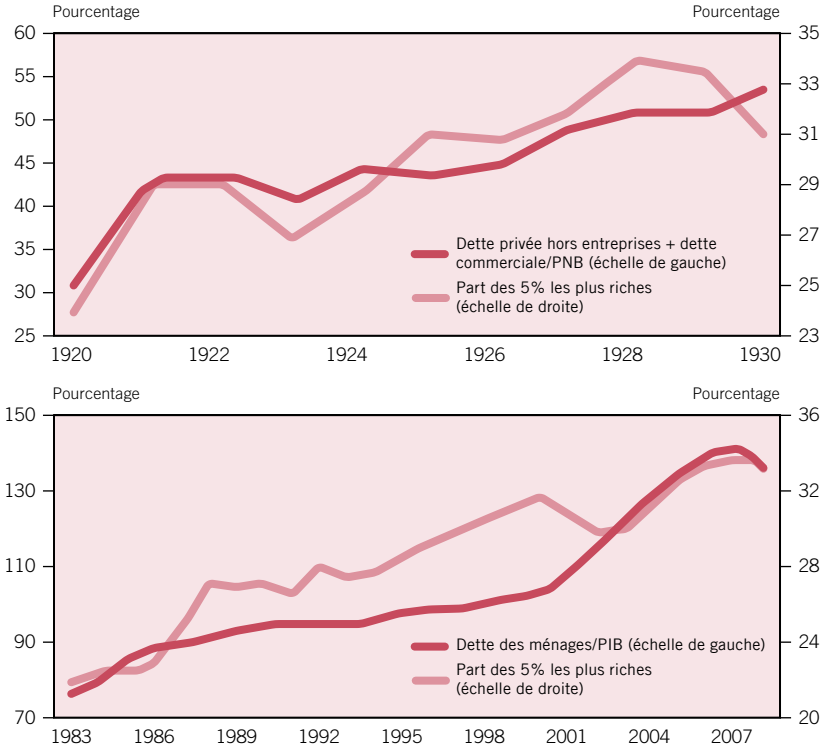
Dans la période plus récente (1983-2007), la différence entre la consommation des riches et celle des pauvres et de la classe moyenne a moins augmenté que la différence entre les revenus de ces deux groupes. Pour le second, le seul moyen de maintenir une consommation élevée avec un revenu stable a été d'emprunter (voir figure 2). La hausse du ratio dette/revenu indiquée à la figure 1 a donc été concentrée dans les ménages pauvres et de la classe moyenne. En 1983, le ratio pour la tranche de 5 pour cent des ménages les plus riches était de 80 pour cent. Pour les autres 95 pour cent, il était de 60 pour cent. Vingt-cinq ans après, retournement spectaculaire: il était de 65 pour cent pour les 5 pour cent les plus riches et de 140 pour cent pour les 95 pour cent restants.

Les pauvres et la classe moyenne semblent avoir résisté à l'érosion de leurs revenus relatifs en empruntant pour conserver un meilleur niveau de vie. Parallèlement, les riches ont accumulé de plus en plus d'actifs et investi dans des prêts, gagés sur des actifs, aux pauvres et à la classe moyenne. L'inégalité de consommation inférieure à celle des revenus a généré une inégalité beaucoup plus forte de la richesse.

L'endettement accru du groupe à revenu inférieur a des conséquences pour la taille du secteur financier américain et sa vulnérabilité aux crises. La dépendance accrue de ce groupe à l'égard de la dette – et l'enrichissement du groupe supérieur – ont augmenté la demande d'intermédiation financière.

Figure 1. Prêter le revenu disponible

L'inégalité des revenus augmente: les riches prêtent aux pauvres, dont l'endettement s'élève.

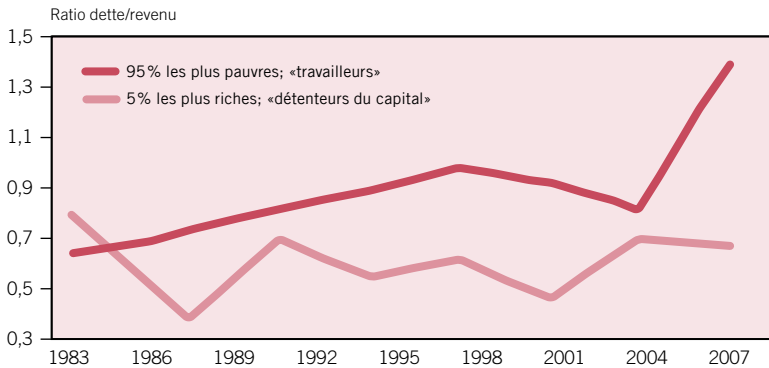


Note: revenus à l'exclusion des plus-values.

Sources: ministère américain du Commerce, *Statistical Abstract of the United States* (panneau supérieur); Piketty et Saez, 2003 (parts du revenu, panneau inférieur); et Réserve fédérale, base de données sur les flux financiers (dette/PIB).

Figure 2. De plus en plus endettés

Les travailleurs empruntent davantage aux détenteurs du capital, dont le revenu disponible augmente.



Source: calculs des auteurs basés sur les simulations du modèle.

De 1981 à 2007, le secteur financier américain a crû rapidement: le ratio crédit privé/PIB a plus que doublé, passant de 90 à 210 pour cent. La part du secteur financier dans le PIB a doublé, de 4 à 8 pour cent. La hausse de l'endettement a rendu l'économie plus vulnérable à une crise financière. Quand celle-ci s'est produite, en 2007-08, elle a entraîné une vague de défaillances; il y a eu des retards de paiement sur 10 pour cent des crédits immobiliers, et la production a chuté.

Il y a bien sûr d'autres explications possibles à la crise de 2007, et beaucoup ont souligné le rôle d'une politique monétaire laxiste, d'un excès de libéralisation financière et des bulles de prix d'actifs. Ces facteurs se sont révélés importants dans les années juste avant la crise, le ratio dette/revenu ayant accéléré sa hausse. Mais on peut aussi soutenir, comme Rajan (2010), que la crise résulte surtout d'une dynamique à long terme entraînée par l'inégalité des revenus. Selon lui, cette inégalité croissante a suscité une pression politique – non pour l'inverser, mais plutôt en faveur du crédit facile permettant de soutenir la demande et la création d'emplois malgré la stagnation des revenus.

Modélisation des faits

On peut modéliser et bien illustrer ces liens entre inégalités de revenu, endettement et crises. Notre modèle comporte plusieurs nouveautés qui reflètent les faits empiriques décrits ci-dessus. D'abord, les ménages sont divisés en deux groupes de revenus: les 5 pour cent du dessus de l'échelle de répartition des revenus (qualifiés de «détenteurs du capital»), dont la totalité des revenus provient du rendement du stock de capital et des intérêts de prêts; et les 95 pour cent restants (les «travailleurs»), qui reçoivent un salaire. Ensuite, les salaires sont déterminés par négociation entre les deux groupes. Enfin, tous les ménages se préoccupent de leur niveau de consommation, mais les détenteurs du capital se préoccupent aussi du montant de capital physique et financier qu'ils possèdent. Par conséquent, quand leur revenu augmente aux dépens des travailleurs, ils l'affectent à une triple hausse de la consommation, de l'investissement physique et de l'investissement financier. Ce dernier consiste en une hausse des prêts aux travailleurs, dont la consommation représente initialement jusqu'à 71 pour cent du PIB, soit suffisamment pour soutenir la production de l'économie.

Notre modèle peut montrer ce qui arrive après un choc durable sur la répartition des revenus en faveur des détenteurs du capital. Les travailleurs s'adaptent à la fois en abaissant leur consommation et en empruntant pour limiter cette baisse (voir figure 3). Cela fait monter progressivement leur ratio dette/revenu, comme l'illustre la figure 2. L'endettement accru des travailleurs est possible parce que les détenteurs du capital prêtent leur surcroît de revenu disponible.

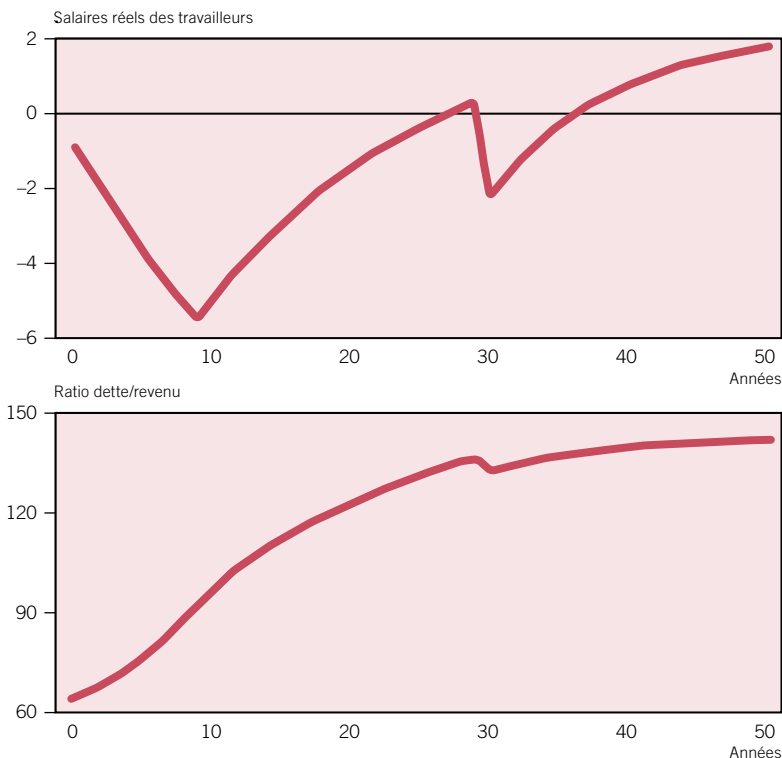
Du fait de la hausse de l'épargne au sommet et de celle des emprunts à la base, l'inégalité de la consommation augmente sensiblement moins que celle des revenus. Cette double évolution suscite un besoin de services financiers et d'intermédiation, d'où un quasi-doublement de la taille du secteur financier. L'endettement accru des pauvres et de la classe moyenne génère fragilité financière et risque de crise.

Comme le pouvoir de négociation des travailleurs, et donc leur capacité à rembourser leurs emprunts, se redresse très lentement, l'endettement continue à progresser et le risque de crise persiste. Quand elle se produit effectivement – au bout de trente ans, suppose-t-on ici –, les ménages sont défaillants sur 10 pour cent de l'encours des prêts, et la production baisse brutalement, comme on l'a vu pendant la crise financière américaine de 2007-08.

Le modèle montre plusieurs possibilités de hausse du ratio dette/revenu supérieure à celle indiquée à la figure 3. D'abord, si les détenteurs du capital affectent l'essentiel de leurs revenus supplémentaires à la consommation et aux placements financiers, plutôt qu'à l'investissement productif, le ratio dette/revenu augmente beaucoup plus. En effet, ils acceptent de prêter à un

Figure 3. Emprunter à Pierre pour payer Paul

Quand les salaires des travailleurs baissent, ils empruntent pour maintenir leur niveau de consommation.



Source: calculs des auteurs basés sur les simulations du modèle.

taux d'intérêt inférieur, d'où une hausse de la dette, tandis que le stock de capital est moindre, ce qui réduit la production et les revenus des travailleurs.

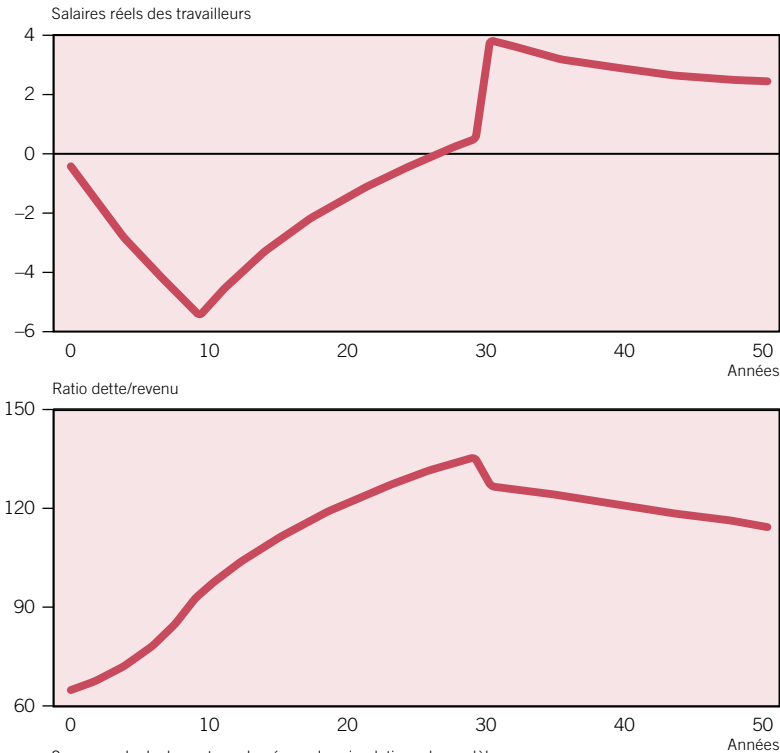
Ensuite, si le pouvoir de négociation des travailleurs se redresse à un rythme presque nul, même une crise financière accompagnée de défaillances substantielles est de peu de secours: le ratio dette/revenu poursuit sa hausse pendant des décennies après la crise, d'où la probabilité d'une série de crises financières.

Possibilités d'action

Il y a deux moyens de réduire le ratio dette/revenu des ménages. Le premier est un désendettement ordonné. Il s'agit du cas où une crise et de nombreuses défaillances sont devenues inévitables, mais où on se sert de l'action publique afin de limiter les dommages collatéraux pour l'économie réelle, qui se contracte donc moins. Comme cela implique une diminution bien moindre des revenus pour un nombre donné de défaillances sur les prêts, le ratio dette/revenu diminue beaucoup plus qu'avec des défaillances chaotiques. Mais la

Figure 4. Eviter une crise

Si les salaires des travailleurs se redressent, ces derniers peuvent rembourser leurs dettes.



Source: calculs des auteurs basés sur les simulations du modèle.

tendance à long terme à une hausse de ce ratio reprend immédiatement après la réduction de la dette, car les travailleurs continuent à recevoir une part réduite du revenu national.

La deuxième possibilité, illustrée par la figure 4, est un redressement des revenus des travailleurs – résultant par exemple d'un renforcement de leurs droits de négociation – qui leur permet de se désendetter progressivement grâce à leurs salaires. On suppose que cela évite une crise. Le ratio dette/revenu baisse alors immédiatement grâce à la hausse des revenus, et non à la baisse de la dette. Plus important: le risque d'endettement suivi d'une crise diminue tout de suite.

Si l'on parvient à réduire l'inégalité des revenus, on limite du même coup l'éventualité de crises futures. Toutefois, les politiques allant en ce sens comportent bien des difficultés. Ainsi, la pression baissière sur les salaires résulte de puissants facteurs internationaux, comme la concurrence chinoise, et un redéploiement fiscal des revenus du travail vers ceux du capital pourrait pousser à investir dans d'autres pays. Mais un redéploiement entre l'imposition des revenus du travail et celle des rentes économiques sur les terrains, les ressources naturelles et le secteur financier ne se heurte pas au même problème. S'agissant du renforcement du pouvoir de négociation des travailleurs, ses inconvénients doivent être mis en balance avec les conséquences éventuellement désastreuses de nouvelles crises financières et réelles, si les tendances actuelles se poursuivent.

Rétablir l'égalité en redistribuant les revenus des riches aux pauvres ne plairait pas seulement aux Robin des bois du monde entier: cela pourrait aussi épargner à l'économie mondiale une autre crise majeure.

Références

- Carroll, C.D. 2000: «Why Do the Rich Save So Much?», dans Joel B. Slemrod (dir. de publication): *Does Atlas Shrug? The Economic Consequences of Taxing the Rich*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Dynan, K.; Skinner, J.; Zeldes, S. 2004: «Do the Rich Save More?», *Journal of Political Economy*, vol. 112, n° 2, pp. 397-444.
- Kumhof, M.; Rancière, R. 2010: «Inequality, Leverage, and Crises», IMF Working Paper 10/268, Fonds monétaire international, Washington.
- Piketty, T. 2010: «On the Long-Run Evolution of Inheritance: France 1820-2050», PSE Working Papers 2010-12, Ecole d'économie de Paris, Paris.
- ; Saez, E. 2003: «Income Inequality in the United States, 1913-1998», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n° 1, pp. 1-39.
- Rajan, R. 2010: *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Reich, R. 2010: *Aftershock: The Next Economy and America's Future*, Random House, New York.
- Reiter, M. 2004: «Do the Rich Save Too Much? How to Explain the Top Tail of the Wealth Distribution», Universitat Pompeu Fabra Working Paper, Barcelone.
- Schneider, M.; Tornell, A. 2004: «Balance Sheet Effects, Bailout Guarantees and Financial Crises», *Review of Economic Studies*, vol. 71, n° 3, pp. 883-913.

Les effets de la croissance induite par les salaires sur l'investissement et la productivité

Servaas Storm

Université de technologie de Delft, Pays-Bas

C. W. M. Naastepad

Université de technologie de Delft, Pays-Bas

Une version plus longue de ce document a été présentée au séminaire sur «Les salaires, la crise et la reprise économique» organisé par le Bureau des activités pour les travailleurs à Genève le 6 mai 2011. Les auteurs ont reçu de précieux commentaires de Sangheon Lee, de Pierre Laliberté, de Frank Hoffer et d'autres participants au séminaire.

Résumé

La montée des inégalités dans les économies de l'OCDE, provoquée par une «contraction des salaires» prolongée et légitimée par les théories économiques fondées sur le NAIRU (le taux de chômage n'accélérait pas l'inflation), est à l'origine de la grande récession. Maintenant, on nous dit qu'il faut de nouvelles réductions de salaires ainsi qu'une nouvelle dérégulation du marché du travail pour nous sortir de la récession, mais nous défendons l'idée que le remède proposé est pire que le mal: il va provoquer une stagnation prolongée, une augmentation des inégalités et du chômage de longue durée. Nos arguments, fondés sur un mélange d'analyses théoriques et empiriques, montrent que l'approche fondée sur le NAIRU est erronée: elle ne reconnaît pas que l'augmentation des salaires ainsi que la régulation du marché du travail – soutenues par une politique budgétaire et monétaire – contribuent à l'accroissement de la productivité et à l'augmentation de la demande, sans porter préjudice à la rentabilité. Ces différents impacts des salaires sur l'accroissement de la productivité peuvent enclencher une reprise coordonnée, égalitaire, induite par les salaires permettant de sortir de la récession.

Comment en est-on arrivé là?

Les économistes et les commentateurs proches du secteur financier ont décrit la grande récession comme un phénomène totalement inattendu – un événement «improbable» – et comme une crise *dans* le système capitaliste, et non pas une crise *du* système capitaliste, qui – avec les connaissances actuelles – aurait été provoquée, nous dit-on, par une série d'erreurs de politique financière¹. Cette vision implique que si ces erreurs n'avaient pas été commises, il n'y aurait pas eu d'accroissement de la fragilité financière, ni d'augmentation de l'instabilité, et donc pas de crise. Cette vision est certes rassurante mais, à notre avis, on ne peut comprendre la crise que dans le cadre d'une analyse beaucoup plus vaste, d'une trajectoire qui a démarré avec la dérégulation financière et l'instauration d'un marché du travail «flexible» dans les années 1980 et 1990, qui ont affaibli le travail par rapport au capital et ont entraîné une «contraction des salaires»: une réduction soutenue de la

1. La liste habituelle de ces erreurs comprend la politique monétaire très laxiste de la Réserve fédérale américaine après l'éclatement de la bulle Internet; l'absence de régulation du commerce de gré à gré des produits dérivés; la décision de la Commission américaine des titres et des changes (Securities and Exchange Commission) d'autoriser les maisons de titres à augmenter fortement leur taux de levier; et l'incapacité à réduire le boom des prêts hypothécaires à haut risque.

part des salaires dans le PIB et une augmentation rapide de la part des profits, des salaires les plus élevés et des bonus².

La montée des inégalités est à l'origine de la crise. D'un côté, les salaires bas et la montée des inégalités ont réduit la demande globale et incité la politique monétaire à réagir en maintenant les taux d'intérêts à un niveau faible – le crédit bon marché permettant à son tour aux ménages privés et aux entreprises à s'endetter (bien) au-delà des niveaux soutenables. La face de la médaille a consisté en une augmentation spectaculaire des revenus réels et des richesses des 10 pour cent des ménages les plus riches (et tout particulièrement des 1 pour cent les plus riches)³, ce qui a créé une grande abondance de liquidités sur les marchés financiers américains, les transformant en institutions instables, incapables de s'autocorriger, à la recherche d'investissements à forte rentabilité fondés sur l'innovation financière, à des échelles sans précédent⁴. La richesse nette a été surévaluée, et les prix élevés des actifs (immobiliers) donnaient l'impression fallacieuse qu'il était possible d'avoir un niveau d'endettement élevé. Les marchés financiers se sont effondrés, une fois que les déséquilibres et les instabilités causés par les inégalités sont devenus trop importants. Donc, même si la crise a commencé dans le secteur financier, ses racines sont beaucoup plus profondes et plongent dans la contraction des salaires qui a sévi pendant près de trente ans. La période de récession et de croissance lente à laquelle semblent maintenant condamnées les économies de l'OCDE prend donc sa source dans l'économie politique de ces trente dernières années. Plus précisément, une grande partie de la faute doit être attribuée aux politiques macroéconomiques et aux politiques du marché du travail fondées sur la théorie du taux de chômage n'accéléralant pas l'inflation (NAIRU) qui ont déclenché et en même temps légitimé un processus de croissance très inégalitaire qui s'est finalement avéré instable et non durable.

La théorie du taux de chômage n'accéléralant pas l'inflation (NAIRU) domine les débats macroéconomiques, au point qu'on entend de plus en plus que le seul moyen de sortir de la récession – notamment pour les économies fortement endettées vis-à-vis de l'extérieur comme la Grèce, le Portugal, l'Espagne et l'Irlande – est une déréglementation encore plus drastique des marchés du travail rigides de l'Europe et des réductions de

2. Voir Storm et Naastepad (2011) pour obtenir des preuves de la contraction des salaires. Le caractère systémique de la crise a été défendu par Palma (2009), Palley (2009), Taylor (2011) et Irvin (2011).

3. L'inégalité des revenus a augmenté de façon remarquable ces dernières décennies aux États-Unis et dans de nombreux autres pays anglo-saxons de l'OCDE. Voir Atkinson, Piketty et Saez (2011), Dew-Becker et Gordon (2005) et Palma (2011).

4. L'innovation financière a été essentiellement induite par la demande: la demande mondiale excessive de titres, provoquée par l'accumulation rapide de richesse privée par les très riches, a servi de moteur au boom du marché des produits dérivés.

salaires⁵. Actuellement, les journaux font leur une avec des titres comme «Le FMI enjoint à l'Espagne de poursuivre ses réformes», «L'Espagne doit poursuivre ses coupes importantes dans les dépenses publiques, imposer des réformes sévères du marché du travail et d'ambitieuses réformes sur les retraites, d'après le Fonds monétaire international» (*Financial Times*, 24 mai 2010), et les économistes du FMI proclament que le marché du travail espagnol ne fonctionne pas, son «système de négociation collective des salaires, qui paralyse les salaires et entrave la flexibilité des entreprises, n'étant pas adapté à l'appartenance à l'union monétaire». Un récent document de travail du FMI (Jaumotte, 2011) prétend qu'une décentralisation totale de la négociation collective sur les salaires («qui réduirait les revendications excessives en matière de salaires et permettrait d'avoir une plus grande flexibilité des salaires»), doublée d'une réduction de la protection de l'emploi des travailleurs permanents, ferait baisser le taux de chômage de l'Espagne (actuellement à 20 pour cent) de 7 à 10 points de pourcentage – sans nécessiter d'autres interventions macroéconomiques, en dépit d'une demande globale espagnole très faible en raison de l'insolvabilité de la dette. De même, la Grèce est confrontée à un problème de compétitivité (et non à un problème financier): «il faut que l'économie soit plus compétitive. Cela implique des politiques et des réformes visant à augmenter la croissance pour moderniser l'économie. [...] Cela signifie également réduire l'inflation au-dessous de la moyenne de la zone euro, y compris en maintenant les salaires et les charges salariales au même niveau pour que la Grèce retrouve sa compétitivité au niveau des prix»⁶. L'OCDE (2011) emboîte le pas au FMI et, dans son dernier rapport *Objectif croissance*, appelle à une plus grande flexibilité des marchés du travail – en réduisant la protection de l'emploi, en décentralisant la négociation collective sur les salaires, en abaissant les salaires minima, en retardant la date du départ à la retraite et en réduisant les retraites et les cotisations sociales. Il est tristement ironique de constater que c'est justement

5. L'argumentation de la théorie NAIRU postérieure à la crise est la suivante: étant donné que la politique monétaire européenne unique était trop laxiste pour les pays d'Europe du Sud (plus l'Irlande) dont la croissance était rapide, les taux d'intérêts faibles (de la BCE) ont permis d'augmenter la demande intérieure, avec notamment des importations, et la croissance, tout en accentuant l'endettement (le crédit étant bon marché). Le boom économique dans ces économies a induit une augmentation rapide des salaires réels, supérieure à la croissance de la productivité – une tendance renforcée par la rigidité de leurs marchés du travail –, ce qui a entraîné une perte de compétitivité, l'augmentation des déficits des comptes courants et un énorme endettement externe. La crise financière a mis fin brutalement au modèle de croissance postérieur à l'euro de l'Europe du Sud et de l'Irlande (mais ce n'est pas ce modèle qui a provoqué la crise). La crise européenne n'est donc pas une crise financière, mais une crise plus profonde liée à la (l'absence de) compétitivité sur les prix imputable à la rigidité des marchés du travail. Il en résulte qu'une réforme drastique des marchés du travail est nécessaire, comme le défend par exemple un influent groupe de réflexion américain (Dadush et coll., 2010) et implicitement la proposition franco-allemande de «Pacte européen de compétitivité» (Janssen, 2011).

6. Source: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2010/new050910a.htm>.

une nouvelle baisse des salaires (pour augmenter les profits et les inégalités) qui est considérée comme le remède à la crise actuelle, alors que cette dernière a été dans une large mesure provoquée par la baisse de la part des salaires, l'augmentation des profits et l'accroissement des inégalités. La théorie fondée sur le NAIRU s'impose tellement qu'il semble impossible de concevoir collectivement des alternatives. Pourquoi les économistes ont-ils tant de difficultés à imaginer un système économique différent qui ne reposerait pas sur le NAIRU? Par où commencer pour concevoir une série de politiques alternatives au bénéfice de tous? Peut-être en soulignant l'une des faiblesses rédhibitoires de la théorie du taux de chômage n'accéléralant pas l'inflation, c'est-à-dire sa façon de traiter le travail, et en montrant que la théorie du NAIRU s'effondre une fois qu'on s'autorise à choisir des bases théoriques plus réalistes (et plus humaines).

Le modèle du NAIRU

Le modèle consacré fondé sur le NAIRU consiste à établir une courbe représentant la fixation des salaires (WS) et une autre la fixation des prix (PS). La courbe WS de fixation des prix dérive du processus de négociation des salaires⁷ et, dans ce processus, on part de l'hypothèse que le pouvoir de négociation des travailleurs (syndiqués) sur la croissance monétaire des salaires \hat{W} dépend du taux de chômage u , du taux de croissance de la productivité du travail $\hat{\lambda}$ considéré comme exogène (l'accent circonflexe sur une variable signifie «le taux de croissance» de cette variable), de l'inflation attendue pour l'avenir \hat{p}^e , et de z : une variable (fourre-tout) qui rassemble toutes les variables institutionnelles et réglementaires ayant une incidence sur le résultat de la fixation des salaires.

$$\hat{W} - \hat{p}^e = \alpha_0 - \alpha_1 u + \alpha_2 \hat{\lambda} + \alpha_3 z \quad \alpha_0, \alpha_1, \alpha_3 > 0; \quad 0 \leq \alpha_2 \leq 1 \quad (1)$$

Premièrement, si le chômage est faible, le pouvoir de négociation des salariés va augmenter et par conséquent les travailleurs vont revendiquer des salaires plus élevés; donc α_1 comporte un signe négatif. La courbe descendante WS de la figure 1 représente cette relation pour la fixation des salaires entre le chômage d'une part et la croissance réelle (attendue) des salaires d'autre part. D'après l'équation (1), on suppose ensuite que les responsables de la fixation des salaires vont intégrer la croissance sous-jacente de la productivité dans leurs revendications en matière de salaires réels, leur part de la croissance de la productivité dépendant de l'état (perçu) du marché du travail et de

7. Les «bases microéconomiques» ont été apportées par Carlin et Soskice (2006) et Forslund, Gottfries et Westermark (2008).

la nature et de l'étendue de la régulation du marché du travail⁸. Enfin, par convention, un z plus élevé (par exemple une augmentation de l'indemnité de chômage, un renforcement de la législation sur la protection de l'emploi ou d'autres interventions sur le marché du travail en faveur des travailleurs) renforce la position de négociation des travailleurs, qui vont exiger une croissance des salaires réels plus importante pour un niveau de chômage donné, d'où $\alpha_3 > 0$.

La courbe PS montre le taux de croissance des salaires réels en fonction du comportement des entreprises en matière de fixation des prix – ce comportement se fonde généralement sur l'hypothèse d'une concurrence oligopolistique sur les marchés des produits. Plus précisément, les entreprises fixent les prix en tant que marge commerciale en sus du coût unitaire de la main-d'œuvre. Si on suppose que le taux de la marge commerciale est constant, on obtient l'équation (2), exprimée en taux de croissance:

$$\hat{p} = \hat{W} - \hat{\lambda} \quad (2)$$

On obtient en réarrangeant l'équation (2) la courbe PS (2''):

$$\hat{w} = \hat{W} - \hat{p} = \hat{\lambda} \quad (2'')$$

La croissance des salaires réels, indiquée par \hat{w} , doit être égale à la croissance de la productivité du travail pour une stabilité à long terme, car c'est le seul cas qui permet à l'inflation et à la répartition des revenus entre les salaires et les profits de rester constantes. Si la croissance de la productivité du travail est exogène, (2'') implique que les décisions en matière de fixation des prix déterminent la croissance des salaires réels payés par les entreprises. La courbe horizontale PS de la figure 1 représente cette relation en matière de fixation des prix. La croissance des salaires réels impliquée par la fixation des prix est constante, égale à la croissance de la productivité du travail (que l'on suppose exogène), et donc indépendante du taux de chômage.

Pour obtenir l'équilibre sur les marchés du travail, il faut que la croissance des salaires réels revendiquée soit égale à la croissance des salaires réels garantie par la fixation des prix. Dans la figure 1, l'équilibre est le point d'intersection entre la courbe WS et la courbe PS, le chômage d'équilibre ou NAIRU étant u^* . En supposant que les attentes en matière d'inflation sont égales à l'inflation réelle, ou que $\hat{p}^e = \hat{p}$, et qu'ensuite on combine (1) et (2), u^* est calculé comme suit:

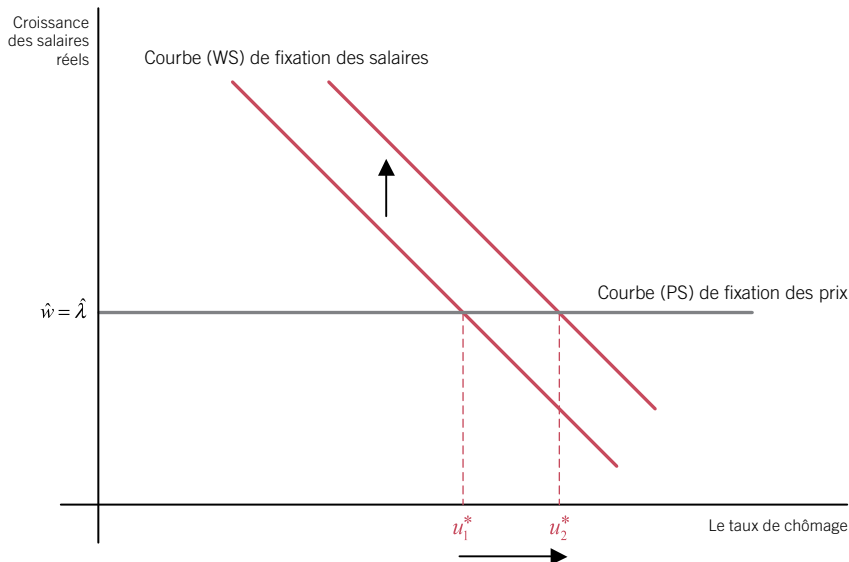
8. Au niveau de l'équation (3), toute modification *endogène* de la croissance de la productivité a une incidence sur le NAIRU si $0 < \alpha_2 < 1$; mais si $\alpha_2 = 1$, et que la croissance de la productivité est totalement reflétée dans la croissance des salaires réels, il n'y a pas d'impact – mais ce dernier cas n'est empiriquement pas réaliste (Rowthorn, 1999). Les preuves empiriques montrent que la valeur de α_2 est d'environ 0,5.

$$u^* = \frac{\alpha_0 - (1 - \alpha_2)\hat{\lambda} + \alpha_3 z}{\alpha_1} \quad (3)$$

Le taux de chômage n'accélérateur pas l'inflation (NAIRU) est – en substance – un dispositif de discipline macroéconomique destiné à réduire les revendications salariales des travailleurs, pour les ramener à la croissance de la productivité exogène du travail, afin de maintenir les profits des entreprises. L'équation (3) du NAIRU engendre des résultats directs et puissants.

Premièrement, si la régulation est renforcée (le facteur z induit une hausse des salaires), on assiste à une augmentation des revendications des travailleurs en matière de salaires réels pour un niveau de chômage donné. Graphiquement, cela déplace la courbe de fixation des salaires de WS à WS' dans la figure 1. Le NAIRU passe de u_1^* à u_2^* . Si la puissance des syndicats augmente, le système a besoin d'un taux de chômage structurellement plus élevé pour stabiliser l'inflation et faire redescendre les revendications salariales au niveau de la part salariale établie implicitement au préalable par la fixation des prix par les entreprises. La leçon essentielle à tirer de la doctrine du NAIRU en matière de *politique de l'emploi* est qu'il faut déréguler les marchés du travail, faire des coupes importantes dans les Etats-providence et affaiblir le pouvoir de négociation des syndicats au niveau des salaires, afin de réduire les salaires réels (par rapport à la productivité) et d'améliorer la rentabilité des entreprises. Cela doit entraîner un accroissement des investissements, une réduction du chômage (surtout chez les travailleurs peu qualifiés) et améliorer les performances macroéconomiques. Il existe donc un choix auquel on ne

Figure 1. Plus de régulation sur le marché du travail et le NAIRU



peut échapper entre la croissance et l'équité; pour avoir un niveau d'emploi plus élevé, le prix à payer est d'avoir un secteur où les salaires sont bas.

Deuxièmement, l'implication essentielle au niveau de la *politique macroéconomique* est que les gouvernements et les banques centrales *ne* doivent *pas* favoriser le plein emploi, car les efforts pour faire descendre le taux de chômage au-dessous du NAIRU de façon permanente seront vains, étant donné qu'ils entraîneraient une accélération de l'inflation (et pas de la croissance). La politique macroéconomique peut *temporairement* abaisser le chômage réel, mais cela renforcera le pouvoir de négociation des responsables de la fixation des salaires, provoquant une augmentation des revendications salariales et le déclenchement d'un processus (accélération) de l'inflation due aux salaires (parce que les entreprises augmentent les prix afin de maintenir leurs profits). Cette inflation va à son tour réduire la demande (que l'on suppose dépendante négativement des prix) et augmenter le chômage jusqu'à ce que le taux d'équilibre du chômage soit de nouveau atteint. La demande va s'ajuster au niveau «naturel» de la production, correspondant au NAIRU, soit passivement par le biais de l'effet Pigou ou effet d'encaisse réelle⁹, soit de façon plus active grâce à une hausse des taux d'intérêts décidée par la Banque centrale¹⁰. Donc, l'équation (3) implique que la politique doit se concentrer *exclusivement* sur le marché du travail (et non pas sur la demande globale ni sur l'investissement). La persistance d'un chômage élevé et d'une croissance faible reflète donc un choix politique délibéré de préserver les accords institutionnels égalitaires, même si cela crée des marchés du travail sclérosés et dualistes, en aidant ceux qui sont «dans le système» au préjudice des «exclus» que sont les chômeurs.

Une critique du NAIRU

Nous ne sommes certainement pas les premiers à critiquer l'approche fondée sur le NAIRU. Il existe d'un côté une littérature sophistiquée en matière d'économétrie qui évalue d'un regard critique les preuves empiriques produites par la littérature classique favorable à l'approche fondée sur le NAIRU¹¹. Il existe d'autre part une littérature théorique critiquant les hypothèses structurelles du modèle fondé sur le NAIRU, notamment l'absence d'illusion monétaire (impliquée par l'hypothèse selon laquelle $\hat{p}^e = \hat{p}$), l'absence de prise en compte de l'incertitude fondamentale sur

9. Voir Taylor (2011) pour une critique de l'effet Pigou.

10. On observe, dans ce dernier cas, que le chômage réel est déterminé par les *suppositions* de la Banque centrale quant au niveau du NAIRU.

11. On trouve dans Baker et coll. (2005), Howell et coll. (2007) et Baccaro et Rei (2005) des évaluations approfondies montrant que les preuves empiriques présentées pour étayer le modèle du NAIRU ne sont pas statistiquement fiables, et sont souvent contradictoires.

les événements à venir, l'absence des asymétries au niveau de l'information (entre les travailleurs et les entreprises), le taux de marge commerciale constant, l'absence de prise en compte de l'hystérèse et l'absence générale de non-linéarités et d'équilibres multiples¹². Sans rien retirer à ces critiques structurelles, nous pensons qu'on peut apporter une autre critique plus profonde. Même si on accepte le modèle fondé sur le NAIRU et ses hypothèses, notre argument est que la vision qu'a ce modèle des rôles joués par les salaires (réels) et la main-d'œuvre dans les pays de l'OCDE est déséquilibrée et néglige un rôle alternatif majeur: les salaires apportent également des avantages au niveau macroéconomique, essentiellement en augmentant la demande, en élevant la croissance de la productivité et en accélérant le progrès technologique. Si l'on tient compte de ces avantages, l'impact de l'augmentation des salaires sur la rentabilité des entreprises devient ambigu – car l'augmentation des salaires réduit les profits et les augmente en même temps. Si ces effets opposés de l'augmentation des salaires s'annulent mutuellement, et que la rentabilité n'est pas affectée (ou pas de façon significative), on ne voit pas pourquoi le chômage d'équilibre devrait changer en réponse à l'augmentation des salaires – les conclusions du modèle fondé sur le NAIRU s'effondrent.

Pour illustrer cet argument, prenons le taux de rémunération du capital – défini comme étant la proportion de profits destinée au capital (investi). On peut montrer qu'il dépend des trois déterminants immédiats suivants¹³:

- *le taux de salaire réel*: plus le salaire réel est élevé, plus la part de profit est faible, donc plus le taux de rémunération du capital est bas;
- *la productivité du travail*: une plus grande productivité du travail fait croître la part de profit (pour un taux de salaire réel inchangé), et donc le taux de rémunération augmente; et
- *l'utilisation des capacités ou la demande*: plus la demande est forte, plus le taux de rémunération du capital est élevé.

On peut se demander, en utilisant cette décomposition: quelle est l'incidence de l'augmentation des salaires (réels) sur le taux de rémunération du capital? La réponse n'est pas évidente. Il est clair que le taux de rémunération du capital décline en réponse à une augmentation des salaires réels, mais ce n'est que l'impact *direct*. L'augmentation des salaires a également des *effets indirects* importants de compensation vis-à-vis de la rentabilité, qui se manifestent par l'intermédiaire de l'utilisation des capacités et de la productivité du travail.

12. Les principales références sont: Eisner (1997); Galbraith (1997); Ball (1999); Karanassou et Snower (2004); et Arestis, Baddeley et Sawyer (2007).

13. Cette décomposition peut être fournie par les auteurs sur demande.

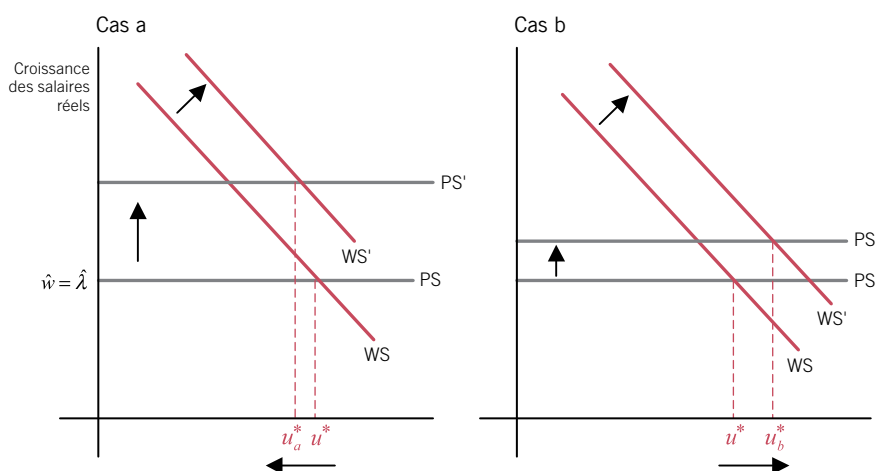
Si l'économie est *induite par les salaires*, la demande et l'utilisation des capacités augmentent en réponse à l'augmentation des salaires (réels), ce qui augmente la rentabilité, induisant en retour une augmentation des investissements des entreprises. L'accumulation de capital augmente également en réponse à la croissance de la demande globale (l'effet keynésien d'accélération). Il en résulte une série de cercles de croissance de la demande et d'augmentation de l'utilisation et donc du taux de rémunération. En outre, les nouveaux investissements vont se traduire par une augmentation de la productivité du travail, ce qui est aussi bon pour les profits. Premièrement, les nouveaux équipements intègrent les technologies de production les plus récentes, et sont donc plus productifs que les anciens équipements. Deuxièmement, l'accroissement de la demande, provoqué par l'augmentation des salaires, aboutit à un approfondissement de la division du travail dans toute l'économie, ainsi qu'à une accélération de l'acquisition de connaissances par la pratique (au sein des entreprises), qui sont des processus qui vont ensuite se traduire par une accélération de la croissance de la productivité du travail. Dans ces deux explications, la croissance de la demande est associée à une accélération de la croissance de la productivité du travail – ce lien positif est connu dans la littérature sous le nom de relation de Kaldor-Verdoorn.

Il existe encore une autre raison pour laquelle l'augmentation des salaires réels correspond à une augmentation de la productivité du travail. Cette explication remonte au moins à Karl Marx qui disait, dans *Le Capital*, que l'augmentation des salaires entraînait une propension à économiser la main-d'œuvre grâce à l'innovation et au progrès technique – car seul le progrès technologique permettant des économies de main-d'œuvre, qu'il identifie à l'augmentation de la productivité du travail, offre la possibilité de reproduire une plus-value positive. L'augmentation des salaires stimule donc l'approfondissement du capital, éjecte les entreprises inefficaces du marché et encourage le changement structurel, accroît la proportion de travailleurs hautement qualifiés dans la main-d'œuvre et, de façon générale, est favorable au progrès technologique permettant d'économiser de la main-d'œuvre. L'idée de Marx selon laquelle le coût des salaires induit le progrès technique a été reprise par différents auteurs, dont Hicks (1932), Kennedy (1964) et plus récemment Foley et Michl (1999) et Funk (2002)¹⁴.

Afin de déterminer l'effet total de l'augmentation des salaires sur la rentabilité, il faut prendre en compte *l'impact de l'augmentation des salaires sur l'accroissement de la rentabilité* grâce à l'augmentation de la demande et de l'utilisation des capacités, et l'accélération de la croissance de la productivité

14. On peut d'ailleurs constater une analogie contemporaine importante quand les économistes du climat estiment qu'une «pression continue provenant [...] des prix élevés du carbone [...] déclencherait [...] le pouvoir décentralisé du génie et de l'inventivité capitalistes [...] sur le problème de la recherche-développement, pour finir par investir dans des technologies alternatives efficaces évitant le carbone» (Weitzman, 2007, p. 723).

Figure 2. Plus de réglementation du marché du travail et une croissance plus élevée des salaires réels peuvent soit réduire le NAIRU (cas a), soit l'augmenter (cas b)



du travail. La figure 2 illustre ce qui peut arriver au NAIRU avec la prise en compte de ces effets dus aux augmentations de salaires. Supposons que le taux des salaires réels augmente – par exemple en raison d'un renforcement de la réglementation du marché du travail. La courbe de fixation des salaires se déplace de WS à WS' . Mais maintenant, la courbe de fixation des prix se déplace également vers le haut grâce à l'accélération de la productivité du travail, qui est une conséquence *directe et indirecte* de l'augmentation du taux des salaires. L'inflation restant constante, le chômage peut augmenter ou baisser, ou rester à peu près pareil – dans ce dernier cas, la conclusion doit être que les interventions sur le marché du travail (provoquant des revendications d'augmentation de salaires) ne sont pas du tout à l'origine du chômage. Si la croissance de la productivité s'accélère fortement (ce qui déplace considérablement la courbe PS), le NAIRU tombe comme dans le cas a; mais, si la réponse de la croissance de la productivité est assez faible, le chômage d'équilibre augmente comme le montre le cas b. La théorie conventionnelle du NAIRU néglige les effets de l'augmentation des salaires sur la productivité et la rentabilité. Il serait possible de pardonner cette erreur ou omission s'il s'avérait empiriquement que l'impact de l'augmentation des salaires sur la productivité était négligeable. Cependant, notre recherche empirique (voir ci-dessous) suggère qu'il est loin d'être réduit: c'est le cas a qui est pertinent, et non pas le cas b. Il en découle que l'adage traditionnel selon lequel plus de régulation *doit* entraîner une augmentation du chômage d'équilibre est faux.

Nouvelles critiques

Les théories traditionnelles sur le NAIRU considèrent la motivation des travailleurs, l'intensité du travail, et donc la productivité du travail comme *exogènes* à la nature du système des relations professionnelles du pays. Ce n'est cependant pas réaliste. Il suffit d'une simple remarque pour le faire comprendre: un système de relations professionnelles fondé sur des valeurs partagées et basé sur la coopération et la coordination (au lieu du conflit), qui repose sur la «carotte» et non pas sur le «bâton» (Gordon, 1994), favorise la croissance de la productivité de deux grandes façons. Premièrement, les travailleurs, qui connaissent habituellement mieux (tacitement) que leurs superviseurs ou leurs ingénieurs la meilleure façon de faire le travail, acceptent plus facilement de contribuer à des changements technologiques (radicaux) s'ils ne craignent pas pour leur emploi en raison de l'augmentation de la productivité qui en résultera et s'ils considèrent que le partage du bénéfice issu du gain de productivité est équitable; en conséquence, ils mettent de côté leur petit intérêt particulier au profit d'un comportement plus axé sur «l'intérêt général» (Lorenz, 1992). Deuxièmement, étant donné qu'une sécurité de l'emploi importante (combinée à une structure réduite des salaires) apporte aux travailleurs une assurance contre le risque salarial (*ex-ante*) (Agell, 1999), les travailleurs vont investir plus dans l'éducation, ce qui a un impact positif fort sur la croissance de la productivité. De même, comme le montre Auer, Berg et Coulibaly (2005) dans le modèle de capital humain spécifique aux entreprises, les entreprises investissent plus dans la formation lorsque la protection de l'emploi est plus stricte, les charges salariales plus élevées et l'ancienneté moyenne dans l'emploi importante.

L'amélioration de la productivité dépend en général de façon cruciale de la coopération des travailleurs et de leurs connaissances tacites, de leurs idées et de leurs suggestions, qui ne seront pas exprimées si les travailleurs estiment que cela pourrait mettre en danger leur emploi. Il s'agit d'un paradoxe important: plus le système de relations professionnelles est «rigide» (pour reprendre le qualificatif traditionnel), plus l'organisation sociale de la production est flexible et ouverte au progrès technologique¹⁵. Cela signifie que plus la coopération est forte dans les relations sociales de production, plus la productivité des travailleurs va augmenter en retour – ce qui accélérera le

15. L'argument est que la coopération et l'engagement des travailleurs dépendent de la capacité des employeurs à être dignes de confiance et à respecter leurs engagements vis-à-vis de l'emploi et du partage équitable des gains de productivité sur le long terme. Ce qui permet d'asseoir cette confiance, comme Lorenz (1992) l'a éloquemment démontré, c'est quand le personnel est en mesure de faire respecter ces engagements. Il faut pour cela un environnement institutionnel et réglementaire qui offre des protections juridiques permettant aux travailleurs de défendre leurs droits.

taux de croissance de la productivité. Nos constatations (reprises dans Storm et Naastepad, 2011) montrent que le renforcement de la régulation a un impact plus important sur l'augmentation de la productivité du travail que sur les revendications salariales, et donc que ce renforcement de la régulation s'accompagne d'une baisse du chômage structurel. Notre monde ressemble à la figure 2 (cas a): renforcer la régulation implique plus de revendications salariales (avec déplacement de la courbe WS), mais la croissance de la productivité s'accélère davantage (la courbe PS se déplace encore plus), ce qui se traduit par un NAIRU plus bas.

Les preuves empiriques

Nous défendons l'idée que toute modification des taux de salaires, tout changement de la demande globale (et de la capacité d'utilisation) ou toute réforme de la régulation du marché du travail a une incidence sur la productivité du travail, ce qui, à son tour, a nécessairement une influence sur la rentabilité ainsi que sur le NAIRU. Quelle est l'importance de ces effets? Que nous disent les preuves empiriques? Nous pouvons résumer la discussion précédente avec l'équation suivante relative à la croissance de la productivité:

$$\hat{\lambda} = \beta_0 + \beta_1 \hat{x} + \beta_2 \hat{w} + \beta_3 z \quad \beta_0, \beta_2, \beta_3 > 0; \quad 0 < \beta_1 < 1 \quad (4)$$

où \hat{x} est la croissance réelle du PIB. Nous soutenons que les coefficients sont positifs et statistiquement significatifs. Les tableaux 1 à 3 montrent des preuves relatives à ces coefficients.

L'étude la plus complète sur le coefficient β_1 – qui représente l'impact de la demande sur la croissance de la productivité – a été réalisée par McCombie, Pugno et Soro (2002), qui ont analysé 80 études empiriques pour conclure que l'écrasante majorité de ces études, indépendamment des différences de méthodes économétriques et des données utilisées, montrait un lien de causalité entre l'augmentation de la demande et la croissance de la productivité. Le tableau 1 énumère dix études plus récentes qui confirment les conclusions de McCombie, Pugno et Soro. La valeur moyenne (simple) de β_1 pour le groupe des pays de l'OCDE est de 0,46; les estimations dans les différents pays sont assez proches de la moyenne de l'OCDE.

Le tableau 2 résume les dernières constatations relatives à l'impact de l'augmentation des salaires réels sur la croissance de la productivité – le coefficient β_2 . Les preuves statistiques partent de l'hypothèse qu'il existe un lien de causalité entre l'augmentation des salaires et la croissance de la productivité, ce qui semble raisonnable étant donné que les augmentations de salaires suivent le plus souvent un processus institutionnalisé de négociation (comme dans la théorie du NAIRU), et que c'est donc le «moteur» des modifications de la productivité globale du travail, car les pressions autonomes sur

Tableau 1. Estimations de l'impact de la croissance de la demande (d'investissement) sur la croissance de la productivité

Etude	France	Allemagne	Pays-Bas	Royaume-Uni	Etats-Unis	Pays scandinaves	Pays de l'OCDE
McCombie, Pugno et Soro (2002)							0,3-0,6
Cornwall et Cornwall (2002)							0,5
Leon-Ledesma (2002)							0,64-0,67
Knell (2004)	0,43			0,53	0,43	0,40-0,76	
Naastepad (2006)			0,63				
Angeriz, McCombie et Roberts (2009)							0,50-0,67
Crespi et Pianta (2008)							0,27-0,38
Hein et Tarassow (2010)	0,54	0,43	0,45	0,23	0,11		
Storm et Naastepad (2009)						0,31	0,39-0,46
Alexiadis et Tsagdis (2010)							0,43-0,49
Vergeer et Kleinknecht (2011)							0,24-0,37
Moyenne simple (écart type)	0,49 (0,08)	0,43	0,54 (0,13)	0,38 (0,21)	0,27 (0,23)	0,45 (0,19)	0,46 (0,12)

Notes: McCombie, Pugno et Soro (2002): moyenne de 80 études empiriques; Cornwall et Cornwall (2002): basé sur les données de 16 pays de l'OCDE (1960-1989); Leon-Ledesma (2002): pour 18 pays de l'OCDE (1965-1994); Angeriz, McCombie et Roberts (2009): pour les régions européennes (1986-2002); Crespi et Pianta (2008): données portant sur 22 industries manufacturières et 10 industries de services en Allemagne, France, Italie, Pays-Bas, Portugal et Royaume-Uni (1994-2000); Storm et Naastepad (2009): estimations OLS utilisant des données moyennes sur cinq ans pour 20 pays de l'OCDE (1984-2004); Alexiadis et Tsagdis (2010): basé sur les données (1977-2005) de 109 régions de l'Union européenne des 12; et Vergeer et Kleinknecht (2011): résultats à partir de données individuelles temporelles sur la base de données annuelles pour 19 pays de l'OCDE (1960-2004).

Tableau 2. Estimations de l'impact de l'augmentation des salaires réels sur la croissance de la productivité

Etude	France	Allemagne	Pays-Bas	Royaume-Uni	Etats-Unis	Pays scandinaves	Pays de l'OCDE
Rowthorn (1999)	0,11-0,24	0,33-0,87	0,24-0,44	0,25-0,60	0,13-0,28	0,10-0,54	0,24-0,30
Nymoen et Rødseth (2003)						0,50	
Naastepad (2006)			0,52				
Carter (2007)							0,60
Hein et Tarassow (2010)	0,31	0,32	0,33	0,25	0,36		
Storm et Naastepad (2009 et 2011)							0,29
Vergeer et Kleinknecht (2011)							0,31-0,39
Moyenne simple (écart type)	0,24 (0,10)	0,46 (0,20)	0,43 (0,13)	0,34 (0,12)	0,28 (0,11)	0,41 (0,13)	0,38 (0,15)

Notes: Rowthorn (1999): données tirées de son tableau 2, cas b; Nymoen et Rødseth (2003): pour les quatre pays scandinaves (1965-1994); Carter (2007): basé sur les données de 15 pays de l'OCDE (1980-1996); Storm et Naastepad (2009): estimations OLS utilisant les données moyennes sur cinq ans de 20 pays de l'OCDE (1984-2004); et Vergeer et Kleinknecht (2011): résultats à partir de données individuelles basées sur les données annuelles de 19 pays de l'OCDE (1960-2004).

les salaires réels incitent les entreprises qui cherchent des profits à accroître la productivité du travail en recourant à des progrès technologiques permettant d'économiser la main-d'œuvre¹⁶. Les preuves à long terme apportées par Vergeer et Kleinknecht (2011) pour 19 pays de l'OCDE (1960-2004) montrent que β_2 varie de 0,31 à 0,39. Nos propres constatations pour 20 pays de l'OCDE de 1984 à 2004 montrent que β_2 est d'environ 0,3 (Storm et Naastepad, 2009, 2011). Les estimations de β_2 relatives aux économies individuelles, comprenant l'Allemagne, les Etats-Unis, la France, les Pays-Bas, les pays scandinaves et le Royaume-Uni, sont cohérentes avec la valeur moyenne (simple) de 0,38 pour le groupe des pays de l'OCDE, ce qui signifie qu'une augmentation de 1 point de pourcentage des salaires réels est associée à une augmentation de la productivité de 0,38 point de pourcentage.

Le tableau 3 présente les constatations relatives à l'impact de la régulation du marché du travail sur la productivité. Dans l'ensemble, les études utilisant les données de l'industrie suggèrent que la régulation, si les autres facteurs restent constants, a un impact *positif* (statistiquement significatif) sur la croissance de la productivité; par exemple, en utilisant les codes industrie CITI à 3 chiffres pour cinq pays (l'Allemagne, les Etats-Unis, la France, l'Inde et le Royaume-Uni) de 1970 à 2002, Acharya, Baghai et Subramanian (2010) ont constaté une association positive statistiquement significative entre la sévérité des lois relatives au licenciement d'un pays et son taux de croissance économique¹⁷. Les examens macroéconomiques de l'effet de la régulation du marché du travail sur la croissance de la productivité (en contrôlant la croissance de l'intensité du capital) montrent que le coefficient β_3 est effectivement positif: ces examens incluent l'étude de Buchele et Christiansen réalisée dès 1999 sur 15 pays de l'OCDE (de 1979 à 1994), notre propre enquête (Storm et Naastepad, 2009) sur 20 pays de l'OCDE (1984-2004) et l'étude macroéconomique de Dew-Becker et Gordon (2008) portant sur 15 pays européens (1980-2003), qui conclut que «deux des variables (le taux de remplacement des allocations de chômage et l'indice de la législation de protection de l'emploi) ont des effets directs positifs significatifs sur la croissance de la productivité...».

De même, les recherches à partir des données sur les entreprises montrent généralement que la productivité du travail augmente substantiellement à la suite d'un renforcement de la protection de l'emploi en conséquence à la fois d'un approfondissement du capital et de modifications au niveau de la

16. Marquetti (2004), utilisant les données de la reprise économique aux Etats-Unis sur la période de cent trente ans allant de 1869 à 1999, constate les liens de causalité Granger unidirectionnels entre le salaire réel et la productivité du travail.

17. Bassanini, Nunziata et Venn (2009) concluent, en utilisant les données sur l'industrie, que l'*effet net* de la régulation du marché du travail sur la croissance de la productivité *globale* du travail est négatif. Mais leur conclusion n'est pas très solide car leur approche empirique est entachée de limitations, et l'impact de la régulation sur la croissance de la productivité globale est essentiellement théorique, et non pas estimé.

Tableau 3. Estimations de l'impact de la régulation du marché du travail sur la croissance de la productivité

Etude	Période d'analyse	Variable indépendante	Coefficient estimé
Nickell et Layard (1999)	1976-1999	• Législation de protection de l'emploi	+0,09
		• Ratio de remplacement	Insignifiant
		• Taux des prélèvements obligatoires	-0,03
		• Durée de versement des prestations	Insignifiant
Buchele et Christiansen (1999)	1979-1994	Droits des travailleurs et indice de coopération entre direction et travailleurs	+0,45
Scarpetta et Tressel (2004)	1984-1998	Législation de protection de l'emploi	Insignifiant
Auer, Berg et Coulibaly (2005)	1992-2002	Ancienneté moyenne dans l'emploi	+0,16
OCDE (2007)	1982-2003	• Législation de protection de l'emploi	-0,02
		• Salaire minimum	+0,17/+0,20
		• Allocations de chômage	0,15
Autor, Kerr et Kugler (2007)	1976-1999 (données des Etats-Unis)	Frais de licenciement	Positif
Dew-Becker et Gordon (2008)	1980-2003	Législation de protection de l'emploi	+0,23
Bassanini, Nunziata et Venn (2009)	1982-2003	Législation de protection de l'emploi	-0,14
Acharya, Baghai et Subramanian (2010)	1970-2002	Indice de la loi sur les licenciements	+0,26
Storm et Naastepad (2009 et 2011)	1984-2004	Régulation du marché du travail (score facteur)	+0,16

Notes: études macroéconomiques: Nickell et Layard (1999); Buchele et Christiansen (1999); Dew-Becker et Gordon (2008); et Storm et Naastepad (2009 et 2011). Etudes au niveau des industries: Scarpetta et Tressel (2004); Auer, Berg et Coulibaly (2005); OCDE (2007); Autor, Kerr et Kugler (2007) et Bassanini, Nunziata et Venn (2009). Etude au niveau des entreprises: Acharya, Baghai et Subramanian (2010).

composition de la qualité du travail (voir, par exemple, Autor, Kerr et Kugler, 2007) pour les entreprises américaines (1976-1999)¹⁸.

Qu'impliquent toutes ces constatations sur les effets de l'augmentation des salaires sur la productivité (et l'investissement) pour le taux de rémunération du capital et finalement pour le chômage? Pour répondre à cette question, commençons par observer qu'une augmentation de 1 point de

18. Il existe également une multitude d'études sur la gestion des ressources humaines et les relations professionnelles, qui suggèrent sans ambiguïté que des contrats d'emploi sûrs et permanents, des relations stables entre employeur et employés caractérisées par une faible rotation du personnel, et une culture d'entreprise encourageant activement la prise de risque et l'apprentissage, ainsi qu'une forte implication des travailleurs dans le processus de décision, sont importants pour l'innovation et les performances en matière de productivité. Voir Levine et D'Andrea Tyson (1990), Appelbaum et coll. (2000), Hailey (2001) et Storey et coll. (2002).

pourcentage des salaires réels réduit le taux de rémunération du capital de 1 point de pourcentage. Mais il s'agit seulement de l'*effet direct*. Comme nous l'avons indiqué, les augmentations de salaires déclenchent des effets macroéconomiques de compensation sur la rentabilité:

- a) elles induisent une augmentation de la demande et de l'utilisation;
- b) elles accélèrent la croissance de la productivité – directement en induisant des progrès technologiques visant à faire des économies de main-d'œuvre et indirectement grâce à l'augmentation de la demande.

Cependant, ces impacts de l'augmentation des salaires dépendent de façon critique de «l'amplitude» de la réponse de la demande globale à cette augmentation de salaires, selon que l'économie est fortement ou faiblement influencée par les salaires. On peut trouver des économies *fortement* influencées par les salaires dans les pays de l'Europe du Nord (Storm et Naastepad, 2011); là-bas, une augmentation des salaires réels de 1 point de pourcentage augmente la demande globale de 0,8 point de pourcentage, ce qui est beaucoup. À l'inverse, l'Espagne, la France, l'Italie et les Pays-Bas, ainsi que l'Union européenne dans son ensemble semblent être des économies faiblement influencées par les salaires (Naastepad et Storm, 2006-07; Stockhammer, Onaran et Ederer, 2009). Dans ces pays, une augmentation de 1 point de pourcentage des salaires réels n'augmente la demande globale que de 0,25 point de pourcentage.

Plus l'économie est influencée par les salaires, plus les effets des augmentations des salaires réels sur la rentabilité seront importants¹⁹. Pour le premier impact (a), nous constatons qu'une augmentation de 1 point de pourcentage des salaires réels *augmente* le taux de rémunération du capital *grâce à l'augmentation de la demande* de 0,13 point de pourcentage dans les économies faiblement influencées par les salaires et de 0,37 point de pourcentage dans les économies fortement influencées par les salaires. Pour l'impact suivant (b), l'impact *total* de l'augmentation des salaires réels sur le taux de rémunération du capital grâce à la croissance de la productivité du travail, nous constatons que la productivité augmente de 0,47 point de pourcentage dans les économies faiblement influencées par les salaires et de 0,59 point de pourcentage dans les économies fortement influencées par les salaires. Si l'on additionne ces chiffres, cela signifie que, dans les économies faiblement influencées par les salaires, une augmentation de 1 point de pourcentage des salaires réels réduit le taux de rémunération du capital d'environ 0,4 point de pourcentage (soit -1 pour cent + 0,13 pour cent + 0,47 pour cent). L'augmentation des salaires réduit la rentabilité, mais de façon proportionnellement réduite. Pour

19. Les dérivations numériques de ces effets sont disponibles auprès des auteurs. Nous supposons que la part des salaires représente 0,50, ce qui n'est pas irréaliste pour les pays de l'Union européenne (Stockhammer, Onaran et Ederer, 2009), la capacité d'utilisation est de 80 pour cent et les coefficients $\beta_1 = 0,5$ et $\beta_2 = 0,4$.

les économies fortement influencées par les salaires, nous constatons – ce qui est remarquable – que l'impact d'une augmentation de 1 point de pourcentage des salaires réels sur la croissance de la rémunération du capital est d'environ zéro (soit -1 pour cent + $0,37$ pour cent + $0,59$ pour cent).

Ce que montrent ces estimations, certes sommaires, et ce que l'approche fondée sur le NAIRU ne prend pas en compte, c'est qu'une augmentation de salaires ne se traduit pas automatiquement, et dans la même proportion, par une réduction de la rentabilité, une destruction de l'investissement et un étouffement de la croissance de la productivité si l'économie est influencée par les salaires (comme c'est le cas de la plupart des économies européennes) et si les augmentations de salaires renforcent suffisamment la productivité (comme le montrent nos constatations). Cette conclusion est essentielle: elle montre qu'il existe *une base pour un capitalisme coopératif (induit par les salaires)*, dans lequel il n'y a pas de choix à faire, ou seulement de façon limitée, entre croissance égalitaire et croissance économique ou dynamisme technologique – à l'inverse de la version du capitalisme axé sur les profits de l'approche sur laquelle est fondé le NAIRU, qui présuppose que les «revendications conflictuelles» sont un jeu de somme nulle. La rentabilité – définie comme le taux de rémunération du capital – ne baisse pas nécessairement (et les actionnaires s'en sortent aussi bien qu'avant) quand les salaires augmentent et que la répartition devient plus égalitaire. C'est peut-être vrai même dans les économies faiblement influencées par les salaires, si les gouvernements et les autorités monétaires apportent suffisamment de soutien au niveau macroéconomique, par exemple si les taux d'intérêts réels à long terme soutiennent la croissance des investissements, ce qui, en contribuant à accélérer la croissance de la productivité du travail, permet de relever le taux de rémunération du capital. Toutefois, le capitalisme coopératif axé sur les salaires est confronté à un problème inhérent: l'absence de croissance de l'emploi. Il est probable que l'augmentation des salaires réels va entraîner une augmentation de la productivité plus rapide que celle de la production, ce qui implique une réduction de la croissance de l'emploi. Il est possible que ce problème plus profond perde de l'importance dans un avenir proche (en raison du vieillissement de la population active en Europe), mais une approche plus proactive pourrait être de réduire la durée annuelle du travail (comme dans les années 1960) et/ou de développer l'emploi dans les secteurs publics (financés par l'impôt) souvent essentiels de la santé, de l'éducation et de la protection de l'environnement (les emplois verts) – ce que Lowe (1988) avait appelé fort justement «la colonisation nationale planifiée».

Les théories économiques conventionnelles fondées sur le NAIRU ne permettent pas de suivre ces options de production égalitaire. Au contraire, les décideurs qui suivent cette théorie se concentrent uniquement sur la condition (2''), et observent qu'elle n'est pas respectée: les salaires réels augmentent plus vite (de 1 point de pourcentage) que la productivité (qui n'augmente que de $0,47$ à $0,59$ point de pourcentage), ce qui fait baisser le *taux de rémunération*

du capital et entraîne (un peu) une inflation supplémentaire. La réponse politique fondée sur le NAIRU sera donc d'augmenter les taux d'intérêts, de réduire la demande, et de créer le chômage supplémentaire nécessaire à la stabilisation de l'inflation. Mais réduire la demande (d'investissements) signifie réduire la croissance de la productivité – ce qui crée donc un cercle vicieux dans lequel il faut encore plus de chômage pour réduire l'augmentation des salaires au taux (endogène) inférieur de la croissance de la productivité. Non seulement cela crée beaucoup de chômage inutile, mais la croissance de la productivité et le dynamisme technologique en souffrent en général. S'il est vraiment si important d'arrêter l'inflation, l'approche alternative pour remplir cette condition (2") serait d'essayer d'accélérer la croissance de la productivité – par le biais de politiques budgétaires et/ou monétaires expansionnistes supplémentaires. Si elles étaient efficaces, il ne serait plus nécessaire d'augmenter le taux de chômage n'accéléralant pas l'inflation. Il est grand temps de s'ouvrir à la réalité que les suppositions du NAIRU ne tiennent pas la route et que leur coût social est excessif. Concluons en soulignant, brièvement, les implications de notre argumentation pour la reprise économique.

Les salaires et la reprise économique

Le «remède» proposé par la théorie du NAIRU – les réductions de salaire réel et une plus grande dérégulation des marchés du travail de l'OCDE – ne va pas créer les conditions d'une reprise économique viable et durable, c'est une recette pour créer une stagnation prolongée – pour deux raisons.

Premièrement, pour les ménages, les entreprises et les Etats surendettés, la stagnation des salaires signifie une demande et une croissance en berne, car la porte de sortie de l'endettement n'est plus disponible. La seule source de demande disponible semble être les exportations – et tous les pays de l'OCDE essaient maintenant de réduire les salaires plus que leurs partenaires commerciaux, dans l'espoir d'améliorer leur compétitivité internationale au niveau des coûts, de développer leurs exportations et de déclencher le processus de reprise. Ces tentatives mercantilistes vont toutefois se retourner contre eux non seulement en raison du sophisme de composition (tout le monde ne peut pas s'engager sur cette voie), mais aussi parce que la demande à l'exportation des pays de l'OCDE et de l'UE n'est pas très sensible au coût unitaire relatif de la main-d'œuvre²⁰. Les politiques visant à améliorer la compétitivité par

20. Ce manque de relation empirique entre la croissance des coûts unitaires de main-d'œuvre et la croissance des exportations est connu dans la littérature sous le nom de paradoxe de Kaldor (Kaldor, 1978). Pour des preuves plus récentes de ce paradoxe, voir Fagerberg (1996), Carlin, Glyn et van Reenen (2001), la Commission européenne (2010), Storm et Naastepad (2009 et 2011) et Felipe et Kumar (2011). Le véritable problème de l'Espagne, de la Grèce, de l'Italie et du Portugal est le manque de compétitivité des éléments autres que les prix.

les coûts en réduisant les salaires (comme dans la zone euro influencée par les salaires) vont provoquer une contraction de la demande intérieure tout en ayant un effet limité sur les exportations (nettes). Il n'est pas nécessaire d'être un génie pour prédire une période de croissance faible, voire nulle, et la persistance d'un niveau élevé de chômage.

Deuxièmement, ce remède convenu réduit la croissance de la productivité et ralentit le progrès technologique – comme nous l'avons montré. Réduire les salaires réels n'améliore pas le taux de rémunération du capital lorsque la demande autonome se contracte en même temps, il est donc peu probable d'assister à une expansion de la demande d'investissement. Non seulement la dérégulation des marchés du travail va accroître les inégalités, mais elle va réduire la croissance de la productivité, ce qui diminue la rentabilité. Une faible demande pour l'investissement, une consommation qui stagne ou se contracte, une croissance réduite des exportations, combinées à la menace de l'endettement, introduisent une tendance déflationniste, créant un risque non négligeable de déflation et de dette. «Il est sans doute historiquement vrai qu'une classe sociale ne meurt que de sa propre main», comme l'écrit John Maynard Keynes (1919, p. 138). Les réponses politiques de l'Europe et des Etats-Unis à la grande récession sont autodestructrices à bien des égards. Nous devons changer de cap. Mais comment?

Tout d'abord, comme Tony Judt (2010) nous l'a fort justement rappelé, la tâche de l'Etat ne consiste pas seulement à ramasser les morceaux quand une économie sous-réglémentée vole en éclats, la tâche de l'Etat consiste aussi à contenir les conséquences des gains immodérés et à intervenir quand les marchés et les intérêts privés *divergent* aussi manifestement de l'intérêt collectif. Judt défend de façon pragmatique la régulation, la coopération et la coordination – que nous considérons comme une base macroéconomique – et souligne que la montée des inégalités est à l'origine de nombreuses pathologies sociales et économiques – tout comme nous considérons que la montée des inégalités est à l'origine de la crise. «Il nous faut repenser l'Etat», écrit-il (Judt, 2010, p. 199). Nous croyons que cela ne sera possible que si nous nous libérons de la théorie fondée sur le NAIRU et nous estimons que des interventions «sociales-productivistes» correspondent le mieux à nos objectifs collectifs.

Ce n'est pas forcément enthousiasmant, mais cela n'en demeure pas moins un exercice crucial; comme Keynes l'a observé, les idées sont puissantes, et il est très difficile d'échapper aux anciens modes de la pensée.

Ensuite, nous avons constaté que l'augmentation des salaires avait un impact important sur l'investissement et la productivité, et ne portait pas préjudice à la rentabilité dans un rapport de 1 à 1, ce qui nous donne une indication sur la voie de la reprise. Cela montre que les performances macroéconomiques peuvent s'améliorer avec des «pactes sociaux» permettant de protéger les salaires ainsi que les profits, les emplois ainsi que le progrès technologique, et des résultats égalitaires ainsi que la compétitivité

internationale non fondée sur les prix. Ces pactes devraient inclure: 1) une répartition équitable entre les travailleurs et les entreprises des gains issus de la croissance de la productivité du travail et des progrès technologiques; 2) une possibilité de profits suffisants pour stimuler l'investissement; 3) un engagement vis-à-vis de la sécurité de l'emploi tant au niveau de l'entreprise qu'au niveau de la stratégie macroéconomique (de plein emploi). Autrement dit, la régulation, la coordination et la coopération sont plus rentables en termes de performances macroéconomiques que les systèmes «conflituels» à somme nulle – comme le montrent les économies du Nord de l'Europe influencées par les salaires (Storm et Naastepad, 2011). Cependant, ces avantages ne peuvent apparaître, et il n'y aura de véritable reprise que si on réconcilie les idées des prêteurs et celles des emprunteurs sur l'objectif des véritables investissements. En fait, ce que Keynes a écrit (1931, pp. 145-146) au sujet de la reprise après la Grande Dépression est toujours vrai pour nous aujourd'hui:

Ainsi s'est formé un abîme entre les idées des prêteurs et les idées des emprunteurs sur le rôle [...] des nouveaux placements de capitaux [...]. Mais il ne peut y avoir, selon moi, de rétablissement véritable tant qu'on n'aura pas effectué un rapprochement entre les conceptions des prêteurs et celles des emprunteurs qui sont à la fois des producteurs. [...] On a rarement vu pareil écart, au cours de l'histoire moderne, et si difficile à combler.

Cela signifie qu'il faut renforcer drastiquement la régulation des capitaux financiers, non pas seulement pour en contrôler les excès spéculatifs et manipulateurs, mais aussi pour les orienter vers les investissements productifs en transformant les investisseurs en actionnaires plus engagés (Lazonick, 2009; Palma, 2009; Wade, 2009). Il faut comprendre le raisonnement visant à imposer des contraintes au capital comme étant une forme socialement légitime de «retenue» au sens profond du terme comme l'évoque Adolphe Lowe (1988): une retenue que nous acceptons tous parce qu'elle renforce les libertés publiques ou l'autonomie dans d'autres secteurs non financiers de notre vie. Sinon, les réformes ne seront pas durables.

Références

- Acharya, V. V.; Baghai, R. P.; Subramanian, K. V. 2010. «Labor laws and innovation», document de travail n° 16484, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Agell, J. 1999. «On the benefits from rigid labour markets: Norms, market failures, and social insurance», *The Economic Journal*, n° 109, pp. F143-F164.
- Alexiadis, S.; Tsagdis, D. 2010. «Is cumulative growth in manufacturing productivity slowing down in the EU12 regions?», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 34, n° 6, pp. 1001-1017.

- Angeriz, A.; McCombie, J. S. L.; Roberts, M. 2009. «Increasing returns and the growth of industries in the EU regions: Paradoxes and conundrums», *Spatial Economic Analysis*, vol. 4, n° 2, pp. 127-148.
- Appelbaum, E.; Bailey, T.; Berg, P.; Kalleberg, A. L. 2000. *Manufacturing advantage. Why high-performance work systems pay off*, Cornell University Press, Ithaca, NY.
- Arestis, P.; Baddeley, M.; Sawyer, M. 2007. «The relationship between capital stock, unemployment and wages in nine EMU countries», *Bulletin of Economic Research*, vol. 59, n° 2, pp. 125-148.
- Atkinson, A. B.; Piketty, T.; Saez, E. 2011. «Top incomes in the long run of history», *Journal of Economic Literature*, vol. 49, n° 1, pp. 3-71.
- Auer, P.; Berg, J.; Coulibaly, I. 2005. «Une main-d'œuvre stable est-elle bonne pour la productivité?», *Revue internationale du Travail*, vol. 144, n° 3, pp. 335-361.
- Autor, D. H.; Kerr, W. R.; Kugler, A. D. 2007. «Does employment protection reduce productivity? Evidence from US States», *The Economic Journal*, vol. 117, n° 521, pp. 189-217.
- Baccaro, L.; Rei, D. 2005. «Institutional determinants of unemployment in OECD countries: A time series cross-section analysis (1960-1998)», Discussion Paper No. 160, Institut international d'études sociales, Bureau international du Travail, Genève.
- Baker, D.; Glyn, A.; Howell, D. R.; Schmitt, J. 2005. «Labor market institutions and unemployment: A critical assessment of the cross-country evidence», dans David R. Howell (directeur de publication), *Questioning liberalization: Unemployment, labor markets and the welfare state*, Oxford University Press, Oxford, pp. 72-118.
- Ball, L. 1999. «Aggregate demand and long-run unemployment», *Brookings Papers on Economic Activity 1999*, n° 2, pp. 189-251.
- Bassanini, A.; Nunziata, L.; Venn, D. 2009. «Job protection and productivity growth in OECD countries», *Economic Policy*, vol. 24, n° 4, pp. 349-402.
- Buchele, R.; Christiansen, J. 1999. «Labor relations and productivity growth in advanced capitalist economies», *Review of Radical Political Economics*, vol. 31, n° 1, pp. 87-110.
- Carlin, W.; Soskice, D. 2006. *Macroeconomics. Imperfections, institutions and policies*, Oxford University Press, Oxford.
- ; Glyn, A.; van Reenen, J. 2001. «Export market performance of OECD countries: An empirical examination of the role of cost competitiveness», *The Economic Journal*, vol. 111, n° 468, pp. 128-162.
- Carter, S. 2007. «Real wage productivity elasticity across advanced economies, 1963-1996», *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 29, n° 4, pp. 573-600.
- Commission européenne. 2010. «The impact of the global crisis on competitiveness and current account divergences in the euro area», rapport trimestriel sur la zone euro, vol. 9, n° 1, Bruxelles.
- Cornwall, J.; Cornwall, W. 2002. «A demand and supply analysis of productivity growth», *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 13, n° 2, pp. 203-229.
- Crespi, F.; Pianta, M. 2008. «Demand and innovation in productivity growth», *International Review of Applied Economics*, vol. 22, n° 6, pp. 655-672.

- Dadush, U.; Aleksashenko, S.; Ali, Sh.; Eidelman, V.; Naïm, M.; Stancil, B.; Subacchi, P. 2010. *Paradigm lost. The Euro in crisis*, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, DC.
- Dew-Becker, I.; Gordon, R. J. 2005. «Where did the productivity growth go? Inflation dynamics and the distribution of income», document de travail n° 11842, National Bureau of Economic Research, Washington, DC.
- ; —. 2008. «The role of labor market changes in the slowdown of European productivity growth», document de travail n° 13840, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Eisner, R. 1997. «A new view of the NAIRU», dans Paul Davidson et Jan A. Kregel (directeurs de publication), *Improving the global economy*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Fagerberg, J. 1996. «Technology and competitiveness», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 12, n° 3, pp. 39-51.
- Felipe, J.; Kumar, U. 2011. «Unit labor costs in the Eurozone: The competitiveness debate again», document de travail n° 651, Levy Economics Institute of Bard College, New York.
- FMI. 2003. «Unemployment and labour market institutions: Why reforms pay off?», *World Economic Outlook 2003*, avril, Washington, DC.
- Foley, D. K.; Michl, T. R. 1999. *Growth and distribution*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Forslund, A.; Gottfries, N.; Westermarck, A. 2008. «Prices, productivity and wage bargaining in open economies», *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 110, n° 1, pp. 169-195.
- Funk, P. 2002. «Induced innovation revisited», *Economica*, vol. 69, n° 273, pp. 155-171.
- Galbraith, J. K. 1997. «Time to ditch the NAIRU», *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, n° 1, pp. 93-108.
- Gordon, D. M. 1994. «Bosses of different stripes: A cross-national perspective on monitoring and supervision», *American Economic Review*, vol. 84, n° 2, pp. 375-379.
- Hailey, V. 2001. «Breaking the mould? Innovation as a strategy for corporate renewal», *The International Journal of Human Resource Management*, vol. 12, n° 7, pp. 1126-1140.
- Hein, E.; Tarassow, A. 2010. «Distribution, aggregate demand and productivity growth: Theory and empirical results for six OECD countries based on a post-Kaleckian model», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 34, n° 4, pp. 727-754.
- Hicks, J. R. 1932. *The theory of wages*, Macmillan, Londres.
- Howell, D. R.; Baker, D.; Glyn, A.; Schmitt, J. 2007. «Are protective labor market institutions at the root of unemployment? A critical review of the evidence», *Capitalism and Society*, vol. 2, n° 1, pp. 1-71.
- Irvin, G. 2011. «Inequality and recession in Britain and the USA», *Development and Change*, vol. 42, n° 1, pp. 154-182.
- Janssen, R. 2011. «Gouvernance économique européenne: le prochain grand hold-up sur les salaires», *Global Labour Column*, n° 45, Global Labour University. Disponible à l'adresse http://www.global-labour-university.org/fileadmin/GLU_Column/FR_papers/no_45_Janssen_FR.pdf (consulté le 24 juin 2011).

- Jaumotte, F. 2011. «The Spanish labor market in a cross-country perspective», document de travail 11/11, janvier, FMI, Washington, DC.
- Judt, T. 2010. *Ill fares the land. A treatise on our present discontents*, Penguin Books, Londres.
- Kaldor, N. 1978. «The effect of devaluations on trade in manufactures», dans Nicholas Kaldor, *Further essays on applied economics*, Duckworth, Londres.
- Karanassou, M.; Snower, D. 2004. «Unemployment invariance», *German Economic Review*, vol. 5, n° 3, pp. 297-317.
- Kennedy, C. 1964. «Induced bias in innovation and the theory of distribution», *The Economic Journal*, n° 74, pp. 541-547.
- Keynes, J. M. 1919. *Les conséquences économiques de la paix*, Harcourt, Brace and Howe, New York.
- . 1931. «La grande débâcle de 1930», *Essais de persuasion*, W. W. Norton & Company, New York.
- Kleinknecht, A.; Oostendorp, R.; Pradhan, M.; Naastepad, C. W. M. 2006. «Flexible labour, firm performance and the Dutch job creation miracle», *International Review of Applied Economics*, vol. 20, n° 2, pp. 171-187.
- Knell, M. 2004. «Structure change and the Kaldor-Verdoorn law in the 1990s», *Revue d'économie industrielle*, vol. 105, n° 1, pp. 71-83.
- Lazonick, W. 2009. «The new economy business model and the crisis of US capitalism», *Capitalism and Society*, vol. 4, n° 2.
- Leon-Ledesma, M. 2002. «Accumulation, innovation and catching-up: An extended cumulative growth model», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 26, n° 2, pp. 201-216.
- Levine, D. I.; D'Andrea Tyson, L. 1990. «Participation, productivity and the firm's environment», dans Alan S. Blinder (directeur de publication), *Paying for productivity: A look at the evidence*, Brookings Institution, Washington, DC.
- Lorenz, E. H. 1992. «Trust and the flexible firm: International comparisons», *Industrial Relations*, vol. 31, n° 3, pp. 455-472.
- Lowe, A. 1988. *Has freedom a future?* Praeger Publishers, New York.
- Marquetti, A. A. 2004. «Do rising real wages increase the rate of labor-saving technical change? Some econometric evidence», *Metroeconomica*, vol. 55, n° 4, pp. 432-441.
- McCombie, J. S. L.; Pugno, M.; Soro, M. 2002. *Productivity growth and economic performance: Essays on Verdoorn's Law*, Macmillan, Londres.
- Naastepad, C. W. M. 2006. «Technology, demand and distribution: A cumulative growth model with an application to the Dutch productivity growth slowdown», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 30, n° 3, pp. 403-434.
- ; Storm, S. 2006-07. «OECD demand regimes (1960-2000)», *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 29, n° 2, pp. 213-248.
- Nickell, S.; Layard, R. 1999. «Labor market institutions and economic performance», dans Orley Ashenfelter et David Card (directeurs de publication), *Handbook of labor economics*, vol. 3, pp. 3029-3066, Elsevier Science, Amsterdam.
- Nymoén, R.; Rødseth, A. 2003. «Explaining unemployment: Some lessons from Nordic wage formation», *Labour Economics*, vol. 10, n° 1, pp. 1-29.

- OCDE. 2007. «Des emplois plus nombreux mais moins productifs? L'impact des politiques du marché du travail sur la productivité», *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2007*, chapitre 2, Paris.
- . 2011. *Réformes économiques: objectif croissance 2011*, Paris.
- Palley, T. 2009. «America's exhausted paradigm: Macroeconomic causes of the financial crisis and the Great Recession», New American Contract Policy Paper, New America Foundation, Washington, DC.
- Palma, J. G. 2009. «The revenge of the market on the rentiers. Why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, n° 4, pp. 829-869.
- . 2011. «Homogeneous middles and heterogeneous tails, and the end of the 'inverted-U': It's all about the share of the rich», *Development and Change*, vol. 42, n° 1, pp. 87-153.
- Rowthorn, R. E. 1999. «Unemployment, wage bargaining and capital-labour substitution», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 23, n° 4, pp. 413-425.
- Scarpetta, S.; Tresselt, T. 2004. «Boosting productivity via innovation and adoption of new technologies: Any role for labor market institutions?», Policy Research Working Paper Series 3273, Banque mondiale, Washington, DC.
- Stockhammer, E.; Onaran, Ö.; Ederer, S. 2009. «Functional income distribution and aggregate demand in the Euro area», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, n° 1, pp. 139-159.
- Storey, J.; Quintas, P.; Taylor, P.; Fowle, W. 2002. «Flexible employment contracts and their implications for product and process innovation», *The International Journal of Human Resource Management*, vol. 13, n° 1, pp. 1-18.
- Storm, S.; Naastepad, C. W. M. 2009. «Labor market regulation and productivity growth: Evidence for 20 OECD countries 1984-2004», *Industrial Relations*, vol. 48, n° 4, pp. 629-654.
- ; —. 2011. *Macroeconomics beyond the NAIRU*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Taylor, L. 2011. *Maynard's revenge: The collapse of free market macroeconomics*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Vergeer, R.; Kleinknecht, A. 2011. «The impact of labor market deregulation on productivity: A panel data analysis of 19 OECD countries (1960-2004)», *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 33, n° 2, pp. 371-408.
- Wade, R. 2009. «On the global financial crisis» (interviewé par Alex Izurieta), *Development and Change*, vol. 40, n° 6, pp. 1153-1190.
- Weitzman, M. 2007. «A review of the Stern Review on the economics of climate change», *Journal of Economic Literature*, vol. 45, n° 3, pp. 703-724.

Les théories économiques de la reprise induite par les salaires: analyse et recommandations

Thomas Palley

New America Foundation

De la crise financière à la crise de l'emploi

La crise financière de 2008 et la grande récession se sont transformées en une crise de l'emploi, et la plupart des prédictions indiquent que cette dernière va persister pendant des années, étant donné les politiques actuelles. Ce document plaide en faveur d'une reprise induite par les salaires et d'un programme de croissance qui sont les seuls moyens de remédier aux causes profondes de la crise et d'échapper à la crise de l'emploi.

L'Organisation internationale du Travail (OIT) a récemment apporté des chiffres sur l'étendue du problème dans son rapport de 2011 *Tendances mondiales de l'emploi 2011: le défi d'une reprise de l'emploi* (BIT, 2011). Le chômage dans le monde touchait 205 millions de personnes en 2010, soit 27,6 millions de personnes de plus qu'en 2007. Le taux mondial du chômage était de 6,2 pour cent contre 5,6 pour cent en 2007. Comme le montre le tableau 1, la situation est encore pire dans les économies développées de l'OCDE où le taux moyen de chômage se situait à 8,3 pour cent en 2010, alors qu'il était de 5,7 pour cent en 2007. Dans la zone euro, le taux moyen de chômage était de 9,9 pour cent contre 7,4 pour cent en 2007 et, aux États-Unis, il était de 9,7 pour cent contre 4,6 pour cent en 2007.

On perçoit à travers ces tendances que les États-Unis étaient à l'épicentre de la grande récession, et que c'est en Europe que les répercussions de la crise financière ont été les plus fortes. Le monde en développement s'en sort assez facilement par rapport aux crises mondiales précédentes, pour deux raisons. Premièrement, la flambée des prix des produits de base se poursuit. Deuxièmement, de nombreuses économies de marché émergentes ont connu de graves crises de 1997 à 2001, si bien que le crédit s'était déjà contracté et qu'elles n'étaient pas exposées à l'effondrement du crédit.

Ces chiffres du chômage représentent en eux-mêmes un énorme défi. Mais ce défi est encore plus important du fait que l'économie mondiale semble connaître une «reprise non créatrice d'emplois», car le PIB et le commerce mondial ont repris sans qu'apparaisse parallèlement une reprise de l'emploi. L'économie américaine a été la première à voir apparaître cette tendance après la récession de 1990.

Tableau 1. Taux de chômage et écart conjoncturel de la production dans l'OCDE, la zone euro et aux États-Unis (en pourcentage)

	OCDE	Zone euro	Etats-Unis
Taux de chômage 2007	5,7	7,4	4,6
Taux de chômage 2010	8,3	9,9	9,7
Modification 2007-2010	2,6	2,5	5,1
Ecart conjoncturel de la production 2007	1,7	1,4	1,3
Ecart conjoncturel de la production 2010	-3,5	-4,1	-3,4
Modification 2007-2010	-5,2	-5,5	-4,7

Source: OCDE (2011).

La stagnation des salaires est un obstacle à la reprise

La mauvaise situation sur les marchés du travail nuit à la position de négociation des travailleurs et une reprise non créatrice d'emplois signifie que les salaires réels ont pris beaucoup de retard sur la croissance de la productivité dans les économies industrialisées depuis 2009. Après avoir été touchés par le chômage, les travailleurs reçoivent une double peine avec la suppression de la croissance des salaires qui semble devoir persister à l'avenir. Cette situation menace à son tour de ralentir la reprise et peut-être de la mettre en péril.

Les théories économiques qui sous-tendent cette menace sont simples. La récession a été provoquée par une énorme contraction de la demande déclenchée par la crise financière, dont les effets ont commencé à se faire sentir au second semestre 2007. Actuellement, les économies industrialisées pâtissent d'un grave déficit de la demande, comme le montrent les importants écarts de production du tableau 1. Pour la totalité de la zone de l'OCDE, l'écart de production est passé de 1,7 pour cent en 2007 à -3,5 pour cent en 2010. Le chiffre important n'est pas la mesure absolue de cet écart (qu'il est tout à fait possible de contester au regard des concepts du plein emploi), mais le recul est en réalité de 5,2 pour cent de la production. Ce recul n'est pas contesté et il est prévu qu'il perdure durant plusieurs années.

La stagnation des salaires aggrave le problème de la faiblesse de la demande. Premièrement, la propension à consommer les revenus salariaux est plus importante que la propension à consommer les profits car les revenus salariaux sont concentrés chez les ménages à plus faible revenu qui ont une propension relativement élevée à consommer¹.

Deuxièmement, la stagnation des salaires rend encore plus difficile la tâche de désendettement du secteur des ménages, en prolongeant la durée du désendettement, avec son cortège de conséquences négatives sur la consommation, la demande globale et la production². Aux Etats-Unis, cela pourrait contribuer à maintenir le taux de saisie d'hypothèque des ménages à un niveau élevé, ce qui continuera d'entraver la reprise du marché du logement.

Troisièmement, le danger existe de voir la stagnation des salaires, combinée à la poursuite de la croissance de la productivité, engendrer plus de chômage, comme la demande ne suit pas l'expansion de la production. Cela correspond à la théorie technologique du chômage d'Alvin Hansen (1932), élaborée durant la Grande Dépression.

1. Pour une explication théorique de cette tendance de la consommation, voir Palley (2010a).

2. Pour une analyse de la théorie économique du désendettement des ménages, voir Palley (2010b).

La stagnation des salaires: un problème structurel à long terme

La stagnation des salaires ne représente pas seulement un obstacle immédiat à la reprise de l'économie, elle appartient également à un problème plus profond qui est à l'origine de la crise économique. Si l'on ne remédie pas au problème de la stagnation des salaires, les problèmes structurels profonds qui sont à l'origine de la crise ne trouveront pas de solution, ce qui risque d'enfermer l'économie mondiale dans un cercle vicieux de stagnation. Le danger n'est pas de voir surgir une nouvelle crise financière, mais bien de voir l'économie mondiale s'enliser dans la stagnation sans partage de la prospérité.

Cette argumentation sur le rôle de la stagnation des salaires et de l'inégalité des revenus dans la préparation de la crise a été développée dans l'ouvrage de Palley (2009a). L'idée est que les origines de la crise financière remontent à un paradigme macroéconomique néolibéral erroné qui a été mis en œuvre au niveau mondial à partir de 1980, l'économie américaine étant le fer de lance de cette entreprise. Ce nouveau paradigme a instauré un nouveau modèle de croissance dans lequel la demande était fondée sur l'endettement et l'inflation des prix des actifs et non pas sur la croissance des salaires. Ce modèle s'est toutefois lentement cannibalisé lui-même en mettant en danger la distribution des revenus et en accumulant les dettes, si bien qu'il fallait de grandes bulles spéculatives pour créer de la croissance. Cela a fini par créer une immense bulle que seul l'immobilier pouvait fournir mais, lors de l'éclatement de cette bulle, c'est la totalité de l'économie qui s'est effondrée en raison du niveau massif d'endettement qui avait été atteint durant cette bulle.

De 1945 à 1980, l'économie des Etats-Unis se caractérisait par un «cercle vertueux», un modèle de croissance keynésien fondé sur le plein emploi et l'augmentation des salaires en lien avec la croissance de la productivité. La figure 1 montre ce modèle, qui alimentait une croissance de la demande et créait le plein emploi. Cela incitait à investir, ce qui renforçait la croissance de la productivité.

On pouvait voir ce modèle de cercle vertueux sous une forme ou sous une autre partout – aux Etats-Unis, en Europe, au Canada, en Australie, au Japon, au Mexique, au Brésil, en Argentine et dans la plus grande partie de l'Amérique latine. Il a cependant été remplacé après 1980 par un nouveau modèle de croissance néolibéral dont les principales caractéristiques étaient les suivantes: 1) l'abandon du plein emploi comme priorité; et 2) la coupure du lien entre l'augmentation des salaires et la croissance de la productivité. Avant 1980, les salaires étaient le moteur de la croissance de la demande. Après 1980, ce sont l'endettement et l'inflation des prix des actifs qui sont devenus les moteurs de la croissance de la demande.

Le nouveau modèle néolibéral a eu pour conséquence d'affaiblir la position des travailleurs; de renforcer la position des sociétés; et de déchaîner les marchés financiers au service des intérêts des élites financières et des

Figure 1. Le cercle vertueux du modèle de croissance de 1945 à 1980

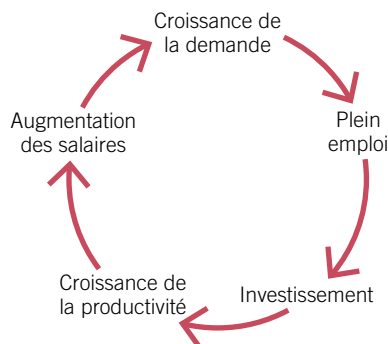
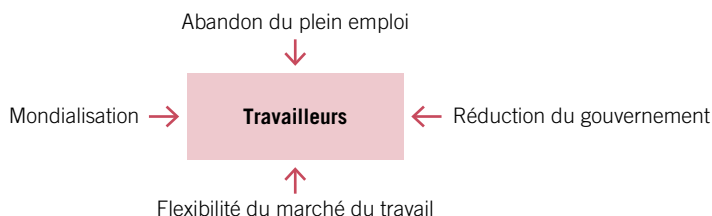


Figure 2. La cage néolibérale



dirigeants d'entreprises. Comme le montre la figure 2, on peut décrire ce nouveau paradigme comme une cage néolibérale enfermant les travailleurs avec des politiques qui les pressurent de toutes parts.

La mondialisation a introduit la concurrence internationale entre les travailleurs, par le biais des réseaux mondiaux de production et du commerce, ce qui a engendré l'insécurité de l'emploi et des pressions à la baisse sur les salaires. L'agenda de la «réduction du rôle du gouvernement» s'attaquait à la légitimité des gouvernements, incitait à la dérégulation au mépris des dangers, s'opposait à la modernisation de la régulation, et faisait pression sur les salaires des travailleurs du secteur public. L'agenda de la flexibilité des marchés du travail s'attaquait aux syndicats, aux dispositifs de soutien au marché du travail (comme le salaire minimum), aux allocations de chômage, aux protections de l'emploi et aux droits des salariés. Enfin, l'abandon du plein emploi reflétait un changement de priorités au niveau des politiques monétaires, la préoccupation pour le plein emploi étant remplacée par l'objectif de la réduction de l'inflation.

La cage néolibérale a été mise en œuvre au niveau mondial, au Nord comme au Sud. Son impact a donc été multiplié, et c'est pour cette raison que le consensus de Washington mis en œuvre par le FMI et la Banque mondiale était si toxique. Ce modèle, reflétant l'époque, a été adopté sous une forme ou une autre aux Etats-Unis, au Canada, en Europe, en Australie et en Amérique latine.

La mondialisation est très importante pour comprendre les expériences des Etats-Unis, de l'Asie de l'Est et de l'Amérique latine dans ce nouveau paradigme. Pour les Etats-Unis, la mondialisation a commencé par une période de mépris pour les déficits commerciaux, qui s'est accompagnée d'une volonté de déplacer la production manufacturière vers les économies des marchés émergents, tout d'abord au Mexique et ensuite en Chine. Pour les décideurs américains, la mondialisation ne consistait pas à créer un marché mondial, mais plutôt à créer une zone de production mondiale.

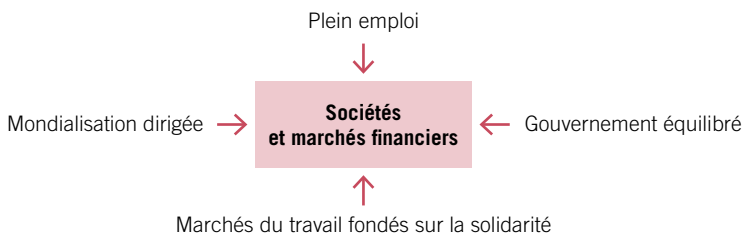
Les marchés émergents représentaient l'autre volet de l'engagement des Etats-Unis en faveur de la mondialisation, et ces marchés se sont concentrés sur une croissance induite par les exportations. Le Mexique illustre l'expérience de l'Amérique latine. Avant 1980, le Mexique disposait de son propre cercle vertueux de modèle de croissance keynésien, avec une industrialisation fondée sur la substitution des importations. Au milieu des années 1980, ce modèle a été abandonné et le Mexique a opté pour un néolibéralisme orienté vers les exportations, dans lequel la croissance de la demande provenait des investissements directs étrangers dans des usines produisant pour exporter vers les Etats-Unis.

Maintenant, le problème est que le modèle de croissance néolibéral a imposé et s'est épuisé, ce qui signifie qu'on ne peut pas le réanimer. Des réformes financières sont susceptibles de stabiliser l'économie, mais ne permettent pas à l'économie d'échapper à la stagnation résultant de la destruction du processus de création de revenus et de demande et du poids des dettes accumulées.

La logique du cercle vertueux du modèle de croissance keynésien ainsi que la métaphore de la cage néolibérale sont utiles pour montrer ce qui a mal tourné. Elles donnent également des indications sur ce qu'il convient de faire pour rétablir la situation.

Pour filer la métaphore de la cage, le défi consiste à modifier la cage, comme le montre la figure 3. Cela implique: 1) de sortir les travailleurs de la cage et d'y mettre les sociétés et les marchés financiers; 2) de remplacer la mondialisation des entreprises par une mondialisation dirigée; 3) d'accorder de nouveau la priorité au plein emploi; 4) de remplacer l'agenda néolibéral antigouvernements par un agenda social-démocrate; et 5) de remplacer

Figure 3. Modifier la cage néolibérale



la flexibilité néolibérale des marchés du travail par des marchés du travail fondés sur la solidarité. Toutes ces politiques font l'objet d'une discussion plus détaillée ci-dessous.

Voici plusieurs propositions qui découlent de cette analyse.

Proposition 1: La crise économique est une crise de la demande. Il ne s'agit pas d'une crise des coûts ni de la rentabilité, car les profits sont pratiquement à leurs niveaux records. Cela signifie que la politique qui se concentre sur l'offre et tend à accroître la rentabilité en réduisant les salaires risque d'aggraver le problème en renforçant encore les inégalités de revenus.

Proposition 2: La métaphore de la cage néolibérale souligne la multiplicité des défis. Les décideurs politiques doivent mettre en œuvre une série de politiques cohérentes couvrant la totalité de l'économie car l'économie est un système. Des politiques parcellaires seraient beaucoup moins efficaces. Depuis les trois dernières décennies, on parlait de plus en plus des salaires et de l'emploi en termes de politique du marché du travail, ce qui reflétait le triomphe de l'hypothèse du taux de chômage naturel de Friedman (1968) et le rejet de la macroéconomie de Keynes. La cage montre clairement que, pour obtenir de bons résultats en matière de salaires et d'emploi, il faut un ensemble de politiques macroéconomiques et microéconomiques cohérentes, qui s'appuient sur toutes les dimensions de la politique économique.

Corollaire 1: La proposition 1 a d'importantes implications pour l'OIT. L'argument selon lequel les résultats du marché du travail dépendent exclusivement de la politique du marché du travail a été utilisé pour limiter le domaine d'action de l'OIT à la politique du marché du travail uniquement. La cage montre les raisons pour lesquelles l'OIT doit porter son attention sur des politiques beaucoup plus vastes, notamment en s'intéressant directement et immédiatement aux politiques nationales et internationales des banques centrales et des ministères des finances. L'OIT doit également s'intéresser aux politiques du FMI et de la Banque mondiale car toutes ces politiques ont une incidence sur les résultats en matière de salaires et d'emploi.

Proposition 3: La mondialisation signifie que le problème a une dimension internationale qui exige une coordination. Comme pour les politiques parcellaires, une politique mise en œuvre au niveau purement national sera beaucoup moins efficace, voire inefficace.

Proposition 4: L'architecture générale des mesures visant à «modifier la cage» est valable pour tous les pays, mais certains pays et certaines régions auront besoin de politiques spécifiques supplémentaires. Même si les problèmes présentent beaucoup d'éléments communs, l'intégration dans l'économie mondiale s'est faite différemment selon les pays. Pour tenir compte de ces différences, il est nécessaire d'adopter des mesures supplémentaires spécifiques selon les pays et les régions.

La théorie économique de la reprise induite par les salaires

Le cercle vertueux de Keynes repose sur la théorie de l'économie induite par les salaires, fondamentalement différente des théories économiques orthodoxes. La suprématie de l'orthodoxie économique sur la pensée politique permet d'expliquer pourquoi les décideurs politiques ont favorisé les politiques de promotion de la stagnation des salaires et pourquoi ils s'opposent à une reprise induite par les salaires.

L'orthodoxie économique, qui est le fondement de la cage néolibérale, prétend que l'augmentation des salaires réels réduit l'emploi. Cet argument repose sur deux hypothèses: *a*) les entreprises ne sont pas limitées par la demande sur les marchés des produits; *b*) la courbe de la demande de main-d'œuvre par les entreprises est une fonction négative du salaire réel, si bien que l'augmentation des salaires réels réduit la demande de main-d'œuvre. A partir de ces hypothèses, toute politique visant à augmenter les salaires réels doit réduire la demande de main-d'œuvre, l'emploi et la production.

Les théories macroéconomiques fondées sur les salaires découlent des théories économiques de Keynes qui rejettent l'analyse orthodoxe. Pour les keynésiens, augmenter les salaires réels peut augmenter l'emploi. Cette logique repose sur deux hypothèses alternatives: *a*) les entreprises sont limitées par le déficit de la demande sur les marchés des produits; *b*) une augmentation, dans le revenu global, de la part des salaires destinée aux ménages des travailleurs augmente la demande globale car les ménages des travailleurs ont une forte propension à consommer. Pour cette raison, l'augmentation des revenus salariaux fait croître l'emploi en allégeant la contrainte de la demande sur les entreprises.

La figure 4 illustre la logique des théories économiques keynésiennes fondées sur les salaires; elle présente un diagramme conventionnel du marché du travail, dans lequel la courbe de la demande de main-d'œuvre (L^D) est une fonction négative du salaire réel et la courbe de l'offre de main-d'œuvre (L^S) est une fonction positive du salaire réel³. Le plein emploi se trouve à l'intersection des courbes de la demande et de l'offre de main-d'œuvre et correspond aux niveaux de salaires réels (L^*) et d'emploi (ω^*). L'emploi réel est limité par la courbe de la demande effective de main-d'œuvre intitulée L' . La courbe de la demande effective de main-d'œuvre est calculée à partir de l'équation suivante:

$$L' = f^{-1}(D(\omega, A, X)) \quad f^{-1}_D > 0, D_\omega \geq 0 \quad (1)$$

f^{-1} = l'inverse de la fonction de production globale, D = la demande globale, ω = le salaire réel, A = le vecteur des variables exogènes ayant une

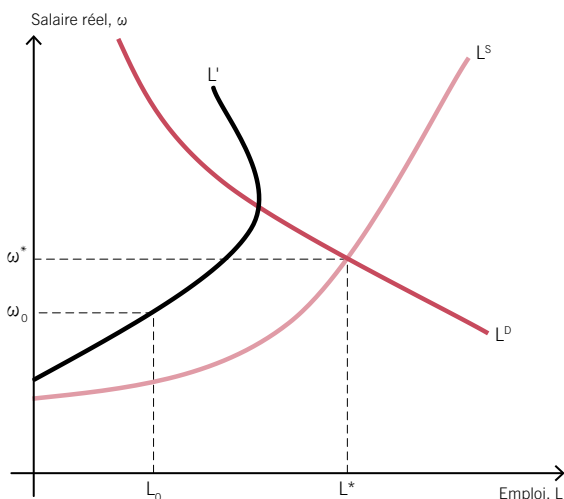
3. La figure 4 a été élaborée en utilisant la courbe de demande de main-d'œuvre non limitée conventionnelle basée sur le produit marginal du travail. Outre la remise en question de l'hypothèse selon laquelle les entreprises ne sont pas limitées par la demande sur les marchés des produits, les économistes post-keynésiens contestent également la théorie de la productivité marginale qui aboutit à la courbe de la demande de main-d'œuvre non limitée.

incidence sur la demande globale, et X = le vecteur de variables politiques ayant une incidence sur la demande globale.

La courbe de la demande effective de main-d'œuvre s'incurve vers l'arrière, ce qui reflète le fait que les augmentations des salaires réels font croître initialement la demande en accroissant les dépenses de consommation. Cependant, ces augmentations des salaires réels peuvent également réduire le taux de rémunération du capital, ce qui induit une réduction de l'investissement. Au bout d'un moment, ce dernier effet peut prédominer, provoquant un infléchissement vers l'arrière de la courbe de la demande de main-d'œuvre limitée. Si on prend un salaire réel initial de ω_0 , le défi politique consiste à déplacer l'économie vers le plein emploi (L^*).

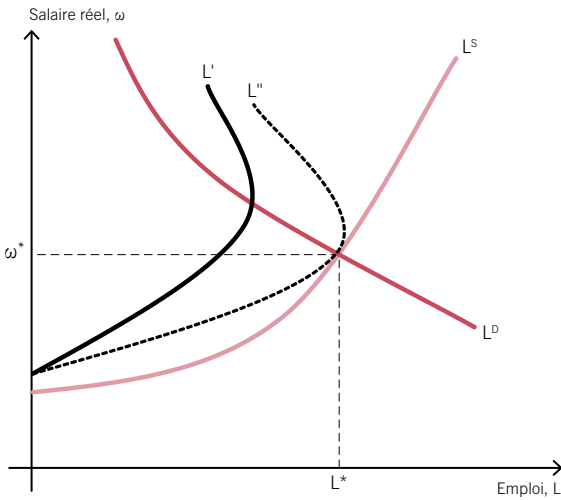
Actuellement, dans l'économie américaine, la demande de production est sévèrement réduite pour un certain nombre de raisons, parmi lesquelles figurent le haut niveau d'endettement des ménages, le faible niveau de la richesse des ménages en raison de l'effondrement des prix de l'immobilier et la modestie des dépenses d'investissement en raison de l'excédent des capacités. Par conséquent, la courbe de la demande de main-d'œuvre limitée est bien trop à gauche par rapport au plein emploi, et il est nécessaire de mener une politique d'augmentation des salaires et d'infléchissement de la courbe de la demande vers la droite⁴.

Figure 4. Les théories économiques de l'emploi induit par les salaires



4. La figure 4 donne une analyse statistique décrivant la détermination de l'emploi et montre comment fonctionne la reprise induite par les salaires. La croissance induite par les salaires nécessite une analyse dynamique de l'impact de l'emploi et de la situation de la production sur l'investissement, l'accumulation de capital et la croissance.

Figure 5. Le défi de la politique de reprise induite par les salaires



La figure 5 présente le défi de la reprise induite par les salaires. L'objectif est d'atteindre le plein emploi (L^*). Pour y arriver, la politique doit infléchir la contrainte de la demande effective (L') vers la droite (L'') et augmenter les salaires jusqu'à ω^* . Voilà qui illustre les dimensions multiples de la reprise induite par les salaires. Une des dimensions consiste à augmenter les salaires (c'est-à-dire se déplacer sur la courbe de la demande effective de main-d'œuvre). Une deuxième dimension consiste à prendre des mesures visant à accroître la demande (c'est-à-dire déplacer la courbe de la demande effective de main-d'œuvre vers la droite).

La logique des théories économiques keynésiennes de la reprise induite par les salaires est claire. Cependant, deux cas de figure sont possibles, et leur étude permet d'expliquer certains des problèmes politiques. La figure 6 montre la courbe de la demande de main-d'œuvre, la courbe de la demande effective de main-d'œuvre et deux courbes d'isoprofits. Cette figure correspond au cas d'une économie fortement dépendante des salaires, dans laquelle l'augmentation des salaires réels fait croître l'emploi et la production, et donc également les profits des entreprises. En augmentant les salaires réels de ω_0 à ω_1 , les décideurs politiques peuvent élever l'emploi de L_0 à L_1 . Cela déplace l'emploi vers une courbe d'isoprofits plus élevée ($\pi_1 > \pi_0$) dont profitent les entreprises. Si les entreprises sont progressistes, elles peuvent soutenir cette politique.

La figure 7 montre le cas d'une économie faiblement dépendante des salaires. Dans ce cas, l'augmentation des salaires réels élève l'emploi, mais réduit les profits. Une augmentation des salaires réels de ω_0 à ω_1 fait passer l'emploi de L_0 à L_1 . Cependant, elle déplace également l'emploi vers une courbe d'isoprofits plus basse ($\pi_1 < \pi_0$), si bien que les entreprises ont une bonne raison de s'opposer à cette politique qui réduit leurs profits.

Figure 6. Une économie fortement dépendante des salaires dans laquelle les augmentations de salaires profitent à la fois aux travailleurs et aux entreprises ($\pi_0 < \pi_1$)

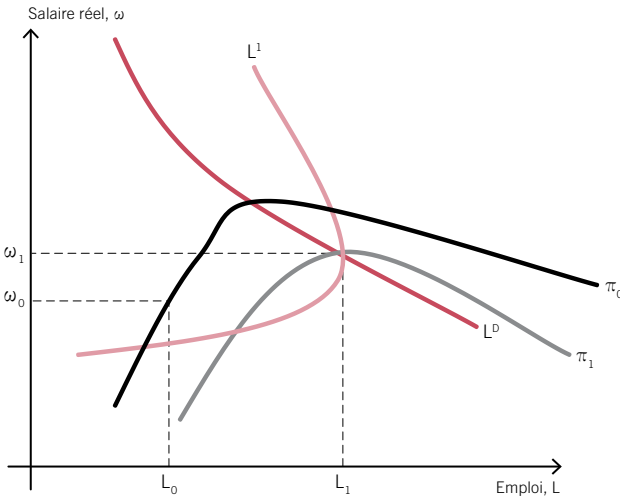
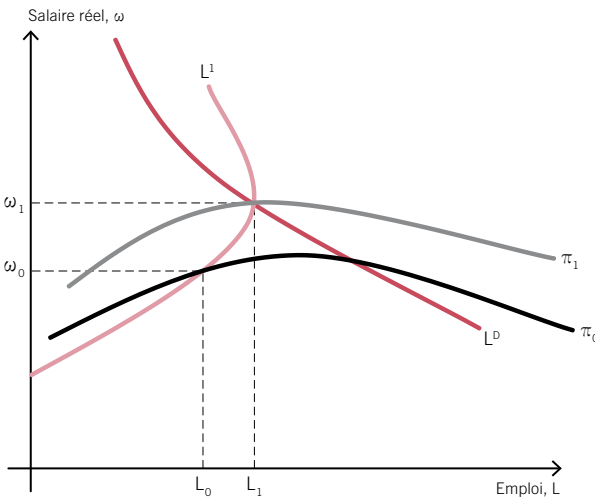


Figure 7. Une économie faiblement dépendante des salaires dans laquelle les augmentations de salaires profitent aux travailleurs, mais pas aux entreprises ($\pi_0 > \pi_1$)



La mauvaise compréhension de l'économie par le public représente un deuxième obstacle à la relance par les salaires. L'hypothèse d'une relation négative entre les salaires réels et l'emploi est au cœur de la théorie économique néolibérale. Cette hypothèse est très attrayante car elle semble marquée au coin du bon sens quand on l'envisage du point de vue d'une entreprise individuelle. Les travailleurs individuels savent que si leurs salaires sont trop élevés dans une entreprise particulière, cela peut nuire à la compétitivité de

cette entreprise. Abaisser les salaires peut accroître la compétitivité de l'entreprise et, en extrapolant à partir de cette logique, on affirme que la baisse des salaires partout va accroître l'emploi total.

Cette logique reflète peut-être un sophisme de composition. Ce qui est vrai pour une entreprise individuelle ne l'est peut-être pas pour une industrie ou l'économie dans son ensemble. La raison en est que les réductions de salaires au niveau sectoriel peuvent réduire la demande globale, ce qui provoque une diminution de l'emploi global supérieure à l'augmentation de l'emploi qui s'est produite dans le secteur qui a baissé ses salaires et ses prix.

Le troisième obstacle à la politique de relance par les salaires provient de la mondialisation. Avec la mondialisation, les économies sont plus ouvertes, la part des exportations et des importations dans le PIB ayant augmenté. Dans ces conditions, les réductions de salaires dans un pays peuvent le rendre plus compétitif et augmenter son emploi. Cependant, cela peut réduire l'emploi dans l'ensemble de l'économie mondiale en réduisant la demande globale mondiale.

Ces résultats sont en phase avec la théorie macroéconomique du «chacun pour soi» élaborée par Joan Robinson en 1947. La mondialisation aggrave ce problème en encourageant les pays à s'engager sur une voie excessive de réduction des salaires car chacun pense élargir ainsi sa part du marché mondial. Cependant, quand tous les pays se fixent cet objectif, il est possible qu'ils perdent tous.

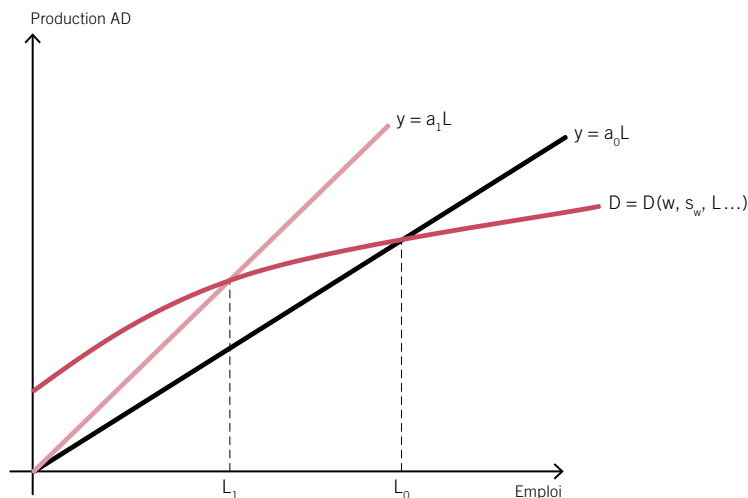
Ce résultat correspond au dilemme du prisonnier comme le montre le tableau 2. Chaque pays est incité à réduire les salaires, en espérant que les autres vont augmenter leurs salaires. Au total, ils réduisent tous leurs salaires, mais leur situation à tous empire. Le meilleur résultat vient du cas où tous les pays augmentent les salaires, mais cela nécessite une coordination des politiques. Voilà pourquoi, avec la mondialisation, il est plus difficile de mener une politique de relance par les salaires. Une politique qui aurait pu réussir auparavant sur une base nationale nécessite maintenant une coordination internationale pour réussir. La tâche est dure et l'obstacle de taille.

Enfin, le simple modèle de reprise induite par les salaires peut être utilisé pour montrer comment la stagnation des salaires risque de créer du chômage en présence d'une avancée technologique. Il s'agit du problème du chômage technologique identifié par Alvin Hansen en 1932, que nous avons mentionné plus haut. La figure 8 en est l'illustration. L'amélioration de la technologie accroît la productivité du travail ($a_0 < a_1$) et déplace la fonction de production ($y = aL$) dans le sens inverse des aiguilles d'une montre. Si le

Tableau 2. Le dilemme du prisonnier et la coopération économique internationale

		Pays B	
		Réduction de salaires	Augmentation de salaires
Pays A	Réduction de salaires	-5, -5	10, -10
	Augmentation de salaires	-10, 10	5, 5

Figure 8. Le chômage technologique d'Alvin Hansen ($a_1 > a_0$)



lien entre les salaires réels et la productivité est coupé, il est possible que la demande globale n'augmente pas. Ce qui provoque une réduction de l'emploi car il faut moins de main-d'œuvre pour répondre à la demande existante. La réduction de l'emploi déclenche à son tour des effets multiplicateurs keynésiens négatifs supplémentaires des dépenses sur la production et l'emploi.

Éléments de preuves empiriques en faveur de la théorie économique de relance par les salaires

La relation entre salaire réel et emploi est essentielle pour la macroéconomie et la politique macroéconomique. La théorie orthodoxe affirme que les relations sont négatives sans ambiguïté. La théorie de Keynes dit qu'il est possible que ces relations soient positives. Les preuves vont dans le sens de Keynes.

La littérature relative aux effets sur l'emploi de l'augmentation du salaire minimum est une source essentielle de soutien à la théorie de Keynes. Cette littérature est traditionnellement interprétée dans une perspective microéconomique en tant qu'étude d'une politique particulière. Cependant, il s'agit en réalité d'un des tests les plus significatifs de la théorie macroéconomique orthodoxe.

Augmenter le salaire minimum est une forme d'expérience contrôlée, la plus proche possible de la théorie économique. Les théories orthodoxes prévoient qu'une augmentation du prix du travail devrait réduire l'emploi sans ambiguïté. Pourtant, les résultats des études sur l'effet produit par le salaire minimum sont au mieux ambigus. Lorsqu'on constate des effets négatifs, ils sont quantitativement réduits. Mieux encore, le travail original de Card et

Krueger (1994) constate en réalité des effets positifs – en complète contradiction avec la théorie orthodoxe.

Les études sur les effets des institutions du marché du travail (comme les syndicats, le salaire minimum, les protections de l'emploi, etc.) sur l'emploi représentent une deuxième série de travaux importants du point de vue théorique et politique. C'est Nickell qui a lancé en 1997 les études sur ce sujet, avec des régressions groupées entre les pays (*pooled cross-country regressions*), dont les résultats étaient en grande partie cohérents avec les théories orthodoxes. Cependant, Palley (2004a) a procédé à des régressions par des données longitudinales avec effets fixes qui intégraient des variables de politique macroéconomique (notamment le taux d'intérêt) et vérifiaient l'ouverture du commerce du pays. Ces constatations remettaient presque complètement en question le bon sens traditionnel. Les syndicats, la durée des allocations de chômage et les mesures de protection de l'emploi n'accroissent pas le chômage. La négociation coordonnée des salaires réduit le chômage. Les facteurs macroéconomiques comme le taux d'intérêt réel et le taux de désinflation (qui représentent la vision macroéconomique) sont de loin les principaux déterminants du taux de chômage. Ces constatations ont été largement corroborées par Howell et coll. (2007) et Stockhammer et Klar (2011).

On trouve une troisième série de recherches empiriques étayant le paradigme keynésien de la relance par les salaires dans la littérature qui compare la croissance induite par les salaires et celle induite par les profits. Cette littérature macroéconomique établit des estimations à partir de modèles réduits à une seule équation et cherche à identifier les effets des changements dans la distribution fonctionnelle des revenus sur l'évolution de la consommation, l'investissement et la production. Pour la plupart des économies, on constate que ces changements sont induits par les salaires, si bien qu'une modification de la distribution des revenus en faveur des salaires a un effet positif sur la croissance.

Le défaut de cette littérature est qu'elle utilise des modèles simples à une seule équation, susceptibles d'omettre des variables. Cependant, dans la mesure où ces modèles ne contrôlent pas l'ouverture économique, ils ne contrôlent pas les effets des pertes de la demande et peuvent favoriser un préjugé défavorable vis-à-vis des constatations sur les économies induites par les salaires. Il est intéressant de constater que Hein et Vogel (2008) indiquent que les économies moyennes et grandes (Allemagne, États-Unis, France et Royaume-Uni) sont dépendantes des salaires, alors que de plus petites économies ouvertes (comme celles de l'Autriche et des Pays-Bas) sont dépendantes des profits. Ces constatations peuvent refléter le fait que les plus petites économies ont plus de difficultés et mettent plus de temps avant de profiter pleinement des avantages des augmentations de salaires, qui vont au contraire se déverser vers les autres économies comme nous l'avons vu précédemment. Malgré tout, la constatation du fait que les grandes économies dépendent des salaires confirme les théories économiques favorables à une relance par les salaires et plaide en faveur de cette politique.

Un cadre pour une reprise et une croissance induites par les salaires

L'examen des bases théoriques de la politique macroéconomique de relance par les salaires explique les avantages des augmentations de salaires pour la demande globale, et souligne la nécessité de stimuler la demande en période de déficit de la demande. Il met également en évidence la nécessité d'une coordination internationale pour réussir une reprise par les salaires et une politique de croissance à l'heure de la mondialisation. Les explications sur le cercle vertueux de Keynes et sur la cage néolibérale de la grande récession soulignent la question de la rupture du lien entre la croissance de la productivité et celle des salaires réels.

Dans cette perspective, les décideurs politiques sont confrontés à la fois à un problème conventionnel de gestion de la demande à court terme et à un problème structurel de reconstruction à long terme. La tâche à court terme consiste à stimuler la demande afin de pallier l'absence de demande et de lancer la reprise. La tâche à long terme consiste à reconstruire le processus de génération des revenus et de la demande en restaurant le lien entre la croissance de la productivité et celle des salaires. De plus, ces politiques à court et à long terme doivent être menées de façon cohérente au niveau national et international.

Lors des récessions antérieures, les décideurs politiques devaient simplement redémarrer l'économie. Dans la récession actuelle, pour obtenir une reprise induite par les salaires, les décideurs politiques doivent simultanément redémarrer l'économie et reconstruire le système. L'un ne va pas sans l'autre. La reprise induite par une relance sans reconstruction structurelle ne sera pas durable, alors que la reconstruction structurelle sans relance maintiendra l'économie dans le piège de la stagnation et sera incapable de donner de l'élan à la reprise.

Une reprise induite par les salaires combine relance macroéconomique et réforme structurelle, notamment au niveau des marchés du travail. Le tableau 3 montre le mélange de mesures micro et macroéconomiques nécessaires pour obtenir une relance par les salaires, et la contradiction avec les mesures recommandées par la politique orthodoxe.

Dans la perspective de la relance par les salaires, il est nécessaire au niveau microéconomique de reconstruire les institutions du marché du travail

Tableau 3. Comparaison entre les mesures de relance par les salaires et les mesures de politique orthodoxes

		Mesures microéconomiques	
		Reconstruire le marché du travail	Assouplir le marché du travail
Mesures macroéconomiques	expansionnistes	Politique de relance par les salaires	
	contractionnistes	Politique orthodoxe	

pour reconnecter la croissance des salaires à celle de la productivité. Dans le domaine macroéconomique, il faut adopter une position expansionniste pour contrebalancer le déficit de la demande du secteur privé par rapport à la production potentielle.

Voilà qui est en contradiction avec la perspective orthodoxe qui plaide en faveur d'une nouvelle dérégulation du marché du travail, d'une austérité budgétaire et d'un durcissement significatif de la politique monétaire. D'après l'orthodoxie, il faut une plus grande flexibilité du marché du travail car la crise financière est l'équivalent d'un choc ayant augmenté le chômage structurel, et la réponse orthodoxe à ce type de chômage est de déréguler et de flexibiliser le marché du travail en affaiblissant le pouvoir de négociation des travailleurs et en réduisant leur protection (voir par exemple l'étude de l'OCDE sur l'emploi 1994). L'austérité budgétaire est nécessaire pour réduire les budgets en raison de l'endettement croissant du secteur public, dont on dit qu'il est porteur de nouvelles crises à venir. Enfin, un durcissement significatif de la politique monétaire est nécessaire pour étouffer un début d'inflation. Le programme de mesures orthodoxes est donc aux antipodes du programme de reprise induite par les salaires.

La dimension nationale de la politique économique de reprise induite par les salaires

Pour ce qui est de l'emploi, la théorie économique orthodoxe a tendance à se concentrer uniquement sur la politique du marché du travail. Les théories keynésiennes soulignent que la demande est une dimension du problème de l'emploi, ce qui signifie que la politique doit aller bien au-delà des préoccupations relatives au marché du travail. Voici les principaux éléments d'un programme national de croissance induite par les salaires de type keynésien:

1. Reconstruire le lien entre la croissance de la productivité et la croissance des salaires

Reconstruire le lien entre la croissance de la productivité et la croissance des salaires est la pierre angulaire de ce programme. Il faut pour cela augmenter le taux de syndicalisation, et le taux de couverture de la négociation collective salariale par les syndicats, et mettre en œuvre et préserver un système de salaire minimum solide. Le travail empirique sur les institutions du marché du travail (Palley, 2004a; Howell et coll., 2007; Stockhammer et Klar, 2011) est important car il rejette les affirmations selon lesquelles ces mesures augmentent le chômage. Elles ont au contraire un impact sur la distribution des revenus.

Le salaire minimum est également important. Les preuves démontrent que le salaire minimum peut même avoir une incidence positive sur l'emploi

(Card et Krueger, 1994), et les données pour les Etats-Unis montrent qu'il a un effet d'entraînement sur les salaires jusqu'au deuxième décile de la distribution salariale (Palley, 1998; Wicks-Lim, 2006).

2. Des mesures budgétaires de relance substantielles, intelligentes et soutenues

Il est nécessaire de prendre des mesures budgétaires de relance «substantielles, intelligentes et soutenues» en raison de l'importance du déficit de la demande du secteur privé montré par l'écart conjoncturel de production. Une proportion importante du déficit budgétaire se comblera automatiquement avec l'installation de la reprise. Quand les mesures de déficit structurel présentent un risque de déficit insupportable, c'est souvent dû à des facteurs spécifiques (par exemple le coût de la médecine aux Etats-Unis) ou à la réduction des taux d'imposition plutôt qu'à l'augmentation brutale des dépenses de l'Etat.

La nécessité d'adopter des mesures budgétaires de relance offre une opportunité de faire des investissements publics créateurs d'emplois, afin d'accroître la productivité à venir et la qualité de vie. Aux Etats-Unis, les transferts fédéraux vers les Etats et les gouvernements locaux peuvent contribuer à éviter une nouvelle vague de licenciements au niveau de l'Etat et des gouvernements locaux. Il est possible que cela soit valable aussi dans d'autres pays.

Les réductions d'impôts, si elles sont utilisées pour stimuler la demande, devraient cibler les familles à faible revenu et à revenu moyen qui ont une plus forte propension à consommer. Cependant, accroître le revenu salarial après impôt ne résout pas le problème sous-jacent des salaires avant impôt.

Ce qui est important, c'est que les décideurs résistent à une austérité budgétaire prématurée qui ne fera qu'aggraver le déficit structurel de la demande, mettra en péril la croissance et détériorera les perspectives budgétaires. S'il existe des inquiétudes sur les déficits budgétaires à long terme, la solution est d'avoir une croissance de l'économie, et non pas une contraction. Si les perspectives budgétaires à long terme sont problématiques pour des raisons spécifiques comme les coûts excessifs de la médecine et l'inflation des frais médicaux, la solution consiste à améliorer l'efficacité de la production de services médicaux, et à ne pas imposer d'austérité budgétaire généralisée. Cette dernière ne ferait qu'aggraver la crise et accentuer les tensions sur les revenus fiscaux, sans régler le problème budgétaire sous-jacent.

3. Réorienter la politique monétaire vers le plein emploi

La politique monétaire a également un rôle important à jouer, vis-à-vis tant de la reprise que du maintien du lien entre la croissance des salaires et celle de la productivité. Il est nécessaire d'adopter une politique monétaire

expansionniste pour stimuler la demande. Cependant, la politique à plus long terme doit se réorienter vers le plein emploi, qui est l'environnement nécessaire au pouvoir de négociation des travailleurs sur les salaires.

Dans le cadre de la réorientation de la politique monétaire, les décideurs politiques devraient abandonner la théorie du taux naturel du chômage (Friedman, 1968) qui affirme que la politique monétaire n'a aucun impact sur l'emploi, et incite à se concentrer sur un objectif excessivement faible en matière d'inflation. La courbe de Phillips sur les compromis entre inflation et chômage montre que l'inflation fluidifie les rouages en cas d'ajustement sectoriel du marché du travail. Cette courbe s'infléchit vers l'arrière (Akerlof, Dickens et Perry, 2000; Palley, 2003a) et les décideurs politiques devraient se fixer pour l'inflation un objectif compatible avec le taux minimal de chômage durable. Ce taux d'inflation se situe au point d'inflexion où la courbe de Phillips commence à s'infléchir en arrière. Aux Etats-Unis, il s'agit probablement d'un taux d'inflation de 3 à 5 pour cent.

Concernant les économies en développement et les marchés émergents, la courbe de Phillips est un instrument moins pertinent. Il semble plutôt que les compromis à faire se situent entre croissance et inflation. Anwar et Islam (2011) montrent qu'il existe des compromis non linéaires; ainsi, un taux d'inflation jusqu'à 8 pour cent a un effet positif sur la croissance qui diminue au fur et à mesure qu'augmente l'inflation; l'inflation entre 8 et 17 pour cent n'a pas d'influence sur la croissance; et une inflation de plus de 17 pour cent a un impact négatif sur la croissance, impact qui s'accroît avec l'inflation. Voilà qui montre que les décideurs de la plupart des pays émergents et des économies en développement ont des objectifs, implicites ou explicites, trop faibles en matière d'inflation.

4. La régulation des marchés financiers

Pour sortir les travailleurs de la cage néolibérale, une partie de l'agenda consiste à mettre les marchés financiers et les sociétés dans cette cage. Cela implique à la fois une régulation financière et le renforcement de la gouvernance des sociétés, des éléments qui ne sont pas habituellement associés à la théorie économique de relance par les salaires.

La crise financière a mis en lumière l'instabilité du système créé ces trente dernières années, et il existe de bonnes raisons de reconstruire la régulation financière afin de restaurer la stabilité économique. Les familles de travailleurs y sont particulièrement intéressées car ce sont elles qui paient les pots cassés de la crise en perdant leur emploi et avec la stagnation économique qui suit. Cependant, il existe d'autres raisons d'imposer une régulation financière, car la finance devrait répondre aux besoins de l'économie réelle.

Plus précisément, la régulation des marchés financiers devrait limiter la spéculation, accroître la transparence, et permettre aux banques centrales

d'intervenir en cas de bulles sur les prix des actifs pour préserver la stabilité financière. Pour cette raison, les intervenants sur ces marchés devraient être soumis à des limitations au niveau de leurs positions et à une couverture obligatoire le cas échéant. Sauf dans les cas dûment justifiés, l'ensemble des transactions financières devrait passer par des chambres de compensation. Les établissements financiers devraient être assujettis à des obligations en matière de bilan, obligations modifiables à la discrétion des décideurs politiques. Parmi ces obligations figurent les liquidités obligatoires, le capital obligatoire et les restrictions sur le taux de levier. Les taxes sur les transactions financières ont également leur place, à la fois pour limiter la spéculation déstabilisatrice et pour augmenter les recettes.

Enfin, les autorités monétaires devraient instaurer des réserves obligatoires fondées sur les actifs (ABRR – *asset-based reserve requirements*) qui peuvent faciliter la politique monétaire et la croissance (Palley, 2003b, 2004b). Quand on essaie de gérer l'économie uniquement avec les taux d'intérêts et un objectif en matière d'inflation, l'économie est exposée aux excès financiers. C'est la leçon à tirer de la dernière décennie. Les objectifs en matière d'inflation doivent donc être complétés par des contrôles quantitatifs des bilans mis en œuvre par le biais des ABRR.

Les réserves obligatoires fondées sur les actifs étendent la couverture obligatoire à toute une série d'actifs détenus par les établissements financiers. Les entreprises financières doivent détenir des réserves pour toute une série d'actifs et l'autorité de régulation fixe des réserves obligatoires ajustables en fonction de ses préoccupations pour chaque catégorie d'actifs.

Les réserves obligatoires fondées sur les actifs sont de nouveaux instruments qui peuvent être ciblés pour combattre les excès spécifiques des marchés financiers, libérant ainsi la politique des taux d'intérêts pour lui permettre de gérer l'ensemble de la situation macroéconomique. Les réserves obligatoires peuvent contribuer à la prévention des bulles des actifs en ciblant les catégories d'actifs en surchauffe, et sont particulièrement intéressantes pour cibler les bulles immobilières, puisqu'elles portent sur l'émission de nouveaux crédits hypothécaires. Elles peuvent également être utilisées pour encourager l'investissement dans des domaines considérés comme stratégiques, ou socialement importants, en imposant des réserves obligatoires faibles (voire négatives) sur les financements destinés à ces activités. Pour toutes ces raisons, les réserves obligatoires devraient faire partie des instruments de régulation monétaire dans le cadre d'un programme de croissance induite par les salaires.

5. Réformer la gouvernance et la responsabilité des sociétés

Concernant la gouvernance des sociétés, il est nécessaire de restreindre le pouvoir de direction qui a été utilisé pour arracher des rémunérations excessives pour les dirigeants et à obligé les sociétés à adopter une perspective à trop court

terme. Cela tend à favoriser l'ingénierie financière au détriment de l'investissement réel, ce qui porte préjudice à la croissance, à l'emploi et aux salaires.

Plus précisément, la politique devait avoir pour objectif de renforcer le contrôle des actionnaires; d'utiliser la fiscalité pour décourager les rémunérations excessives des dirigeants, les primes de rendement à court terme qui favorisent la spéculation et la myopie de la gestion des entreprises; limiter l'ingénierie financière non productive des sociétés (notamment les rachats d'actions); et prévoir la représentation des autres parties prenantes de l'entreprise.

Les sociétés sont le pivot de l'activité économique et sont donc essentielles pour les salaires et pour l'emploi. Même si on ne le perçoit généralement pas de cette façon, leur gouvernance est essentielle pour une politique de croissance induite par les salaires. Les droits de constituer une société et de bénéficier d'une responsabilité limitée sont des instruments juridiques. La législation en la matière a pour objectif de faire progresser l'intérêt général, ce qui signifie que l'activité des sociétés devrait servir l'intérêt général. C'est à cette aune que devraient être jugées les questions de gouvernance et de responsabilité des sociétés.

6. La réforme de la fiscalité

La réforme de la fiscalité peut également contribuer à la reprise induite par les salaires, notamment aux Etats-Unis. L'une des contributions de cette réforme, dont on a déjà discuté auparavant, est de veiller à ce que toute exemption fiscale renforce la demande globale pour un coût minimal pour le budget. Une autre contribution consiste à restaurer la progressivité de la fiscalité, qui s'est érodée ces trente dernières années. Outre l'ajustement des taux de l'impôt sur le revenu, on peut y arriver en réduisant les dépenses de mise en recouvrement qui ont souvent une incidence dégressive, et en éliminant le traitement de faveur accordé aux revenus des capitaux (dividendes et plus-values) par rapport aux revenus du travail (salaires et rémunérations).

La troisième contribution d'une réforme de la fiscalité est d'abolir les charges sur les salaires qui lient les charges à l'emploi. Aux Etats-Unis, cela signifie qu'il faut trouver d'autres moyens de financer la sécurité sociale et l'assurance-chômage pour remplacer les charges sociales sur les salaires et la contribution obligatoire de l'employeur. Cela signifie qu'il faut également changer le système américain de financement du système de santé, considéré d'un point de vue structurel comme un coût du travail, même s'il est payé de façon privée dans le système actuel.

Enfin, il est important d'engager une réforme de l'impôt sur les sociétés. Il faudrait réformer les codes des impôts afin d'éliminer les dispositions fiscales (comme le report des impôts sur les profits réalisés à l'étranger) qui favorisent les délocalisations des emplois et de l'investissement. Il existe également des arguments en faveur d'une réduction des taxes sur les bénéfices

des sociétés, mais uniquement dans le cadre d'un ensemble de mesures visant à accroître la progressivité de l'impôt et à éliminer le favoritisme fiscal en faveur des revenus du capital. Imposer les sociétés les incite à partir: les gouvernements devraient plutôt imposer leurs propriétaires qui en perçoivent les bénéfices.

7. Déficits commerciaux et balance extérieure

Les déficits commerciaux et la balance extérieure sont un autre domaine critique, particulièrement pour l'économie des Etats-Unis. Il s'agit implicitement d'un problème international car les excédents de certains pays correspondent aux déficits d'autres pays. Puisque les déficits commerciaux ont des effets sur l'emploi au niveau national, ils ont d'importantes ramifications pour la viabilité d'une politique de reprise induite par les salaires. Si les déficits commerciaux sont trop importants, ils risquent de mettre en danger la reprise induite par les salaires. On peut mieux comprendre ce phénomène avec la métaphore de la baignoire. La demande globale, par le biais des augmentations de salaires et des mesures budgétaires et monétaires de relance, se déverse dans la baignoire. Cependant, cette demande fuit par la bonde du déficit commercial. De plus, ce n'est pas seulement la demande qui fuit, ce sont aussi les emplois et l'investissement en raison des délocalisations.

Le déséquilibre actuel du commerce mondial est dû à l'échec des taux de change, aux stratégies de croissance induite par les exportations et à la dynamique de la mondialisation des sociétés. Cela signifie qu'il faut résoudre ce problème par le biais d'une politique coordonnée au niveau international, et la façon d'y parvenir fait l'objet d'une discussion ci-dessous. Cependant, la prudence est de mise pour trois raisons. Premièrement, si on ne résout pas ce problème, les politiques nationales de reprise induite par les salaires vont probablement être mises en danger pour les raisons examinées ci-dessus. Deuxièmement, puisque le déficit commercial d'un pays correspond à un excédent d'un autre pays, certains pays profitent des déficits commerciaux. Ce qui suscite automatiquement des conflits. Troisièmement, comme les grands déficits commerciaux ont des conséquences négatives sur l'économie nationale, l'incapacité à régler ce problème induira des conflits économiques internationaux comme l'illustre l'expression de «guerres des monnaies» apparue récemment⁵.

5. Le ministre brésilien des Finances Guido Mantega a été cité dans le *Financial Times* du 27 septembre 2010 pour avoir dit: «nous sommes au beau milieu d'une guerre internationale des monnaies, un affaiblissement général des monnaies». Ce commentaire traduit les préoccupations devant l'appréciation du real brésilien provoqué par le taux de change rigoureusement fixe de la monnaie chinoise, la politique d'assouplissement quantitatif pratiquée par la Réserve fédérale et les problèmes structurels dont pâtit l'euro.

La mondialisation et la dimension internationale de la politique de reprise économique induite par les salaires

Avant la mondialisation, certains pays auraient eu la possibilité de faire «cavalier seul» en suivant une politique de croissance et de reprise induites par les salaires. Cependant, à l'heure de la mondialisation, ces possibilités sont très réduites en raison de l'augmentation des fuites des dépenses vers l'importation, des fuites financières, des fuites de l'investissement par le biais de l'investissement direct étranger, et des fuites des emplois avec la délocalisation de la production. Il faut donc que les stratégies de croissance et de reprise induites par les salaires s'accompagnent d'une stratégie internationale visant à renforcer cette politique nationale.

La géologie néolibérale tout comme l'analyse théorique de la reprise induite par les salaires soulignent l'importance de la mondialisation, qui a été une évolution essentielle des trente dernières années. L'un des effets de la mondialisation a été d'intensifier la concurrence sur les salaires en mettant les travailleurs en concurrence au niveau international. Ce phénomène a d'abord été considéré comme une question Nord-Sud, mais on prend maintenant de plus en plus conscience qu'il s'agit d'une problématique Sud-Sud car les économies émergentes sont en concurrence pour obtenir des parts à l'exportation et des investissements directs étrangers (Blecker, 2000; Palley, 2003c; Blecker et Razmi, 2010).

Un deuxième effet de la mondialisation a été la création de tendances mondiales au niveau de la production et du commerce, caractérisées par un déséquilibre commercial massif entre le Nord et le Sud, une consommation américaine excessive et une croissance induite par les exportations dans le Sud. La mondialisation néolibérale a donc intégré les économies d'une façon qui a renforcé la concurrence sur les salaires et induit un déséquilibre commercial insoutenable. La Chine a joué un rôle essentiel dans cette nouvelle structure et, dans un certain sens, il serait plus juste de décrire la structure actuelle comme une «mondialisation centrée sur la Chine».

Troisièmement, la mondialisation a eu une double conséquence sur la politique. Tout d'abord, la mondialisation a rendu les politiques nationales, autrefois praticables avec efficacité, moins praticables et moins efficaces. Ensuite, elle a aggravé la concurrence négative entre pays en créant des structures similaires au dilemme du prisonnier dont nous avons discuté auparavant.

Il en découle qu'il est nécessaire de réformer la politique économique internationale pour renverser ces caractéristiques. Cette politique devrait réduire la concurrence sur les salaires, restaurer un équilibre commercial durable, donner une marge de manœuvre à la politique nationale et promouvoir une coordination des politiques entre les pays. Faute de quoi les stratégies nationales de croissance induite par les salaires seront beaucoup moins efficaces, et les gouvernements seront découragés et n'essaieront même pas de les tenter.

Réformer l'architecture de la mondialisation

L'architecture financière mondiale est le point de départ d'une réforme internationale visant à promouvoir une croissance induite par les salaires. L'économie réelle ne peut pas fonctionner sans la finance, comme la crise l'a montré. Cependant, différentes structures financières produisent des résultats différents sur l'économie réelle. L'architecture financière actuelle, conçue en fonction de la théorie néolibérale (d'absence de gestion des taux de change et de contraintes sur les flux de capitaux financiers) a favorisé la version néolibérale de la mondialisation entraînant dans son sillage ses effets sur la concurrence sur les salaires, les déséquilibres commerciaux insoutenables et la concurrence au niveau politique. Il nous faut une nouvelle architecture financière.

La première réforme financière internationale concerne les taux de change. Le système actuel d'absence de gestion des taux de change s'est avéré incapable de fournir des équilibres durables de la balance des opérations courantes. Le système actuel s'est également avéré vulnérable aux manipulations des taux de change par les pays qui cherchent à renforcer leur compétitivité internationale, avec la Chine en tête.

Maintenant, le système dégénère encore plus car de plus en plus de pays cherchent à empêcher leur monnaie de s'apprécier, avec la menace d'une dévaluation compétitive déstabilisatrice.

La solution consiste à adopter un système de taux de change dont l'objectif est de rapprocher les balances des opérations courantes. Les détails précis de ce système sont très techniques et n'ont pas leur place dans ce document, mais l'objectif est clair – un mécanisme de taux de change qui favorise des balances commerciales durables⁶. Il permet des déficits de taille raisonnable, mais pas des déséquilibres de l'ampleur que nous avons connue ces quinze dernières années.

Outre ce défi structurel, il existe un autre défi immédiat qui consiste à obtenir de la Chine (par la persuasion ou au moyen de sanctions) une réévaluation significative de son taux de change totalement fixe par rapport au dollar. La politique des taux de change de la Chine exerce un effet déflationniste sur l'ensemble de l'économie mondiale en drainant la demande des autres économies, ce qui fait obstacle à la reprise et à la croissance. Cette politique incite également les autres économies de marché émergentes (notamment celles de l'Asie orientale et de l'Asie du Sud-Est) à sous-évaluer leurs taux de change afin de rester compétitives avec la Chine et d'éviter des pertes à l'exportation, des pertes au niveau des investissements directs étrangers et la désindustrialisation. Pour être efficace, une politique mondiale de reprise induite par les salaires a besoin à la fois de modifier le système et d'obtenir la coopération de la Chine.

6. Voir Palley (2007, pp. 38-39) pour les détails du système proposé de gestion des taux de change.

Le deuxième volet de la réforme financière porte sur les flux de capitaux et le contrôle des capitaux – ou ce que le FMI appelle dorénavant «les techniques de gestion des flux de capitaux». L'instabilité des flux de capitaux a été un des éléments critiques des crises financières des années 1990 et du début des années 2000, et le problème subsiste. En effet, l'une des causes de la crise actuelle est que les expériences précédentes d'instabilité des capitaux ont conduit de nombreux pays à s'engager dans une politique de croissance induite par les exportations, qui a provoqué des excédents commerciaux et permis d'accumuler des devises étrangères. Cela démontre la nécessité de considérer les contrôles des capitaux comme un élément légitime et normal de la palette d'instruments politiques à disposition⁷.

Les normes du travail

Un deuxième domaine de réforme porte sur la nécessité de normes mondiales du travail. L'économie mondiale est confrontée à un déficit de la demande, qui provient en grande partie de la détérioration de la distribution des revenus de ces trente dernières années. Une partie de cette détérioration est imputable à la mondialisation qui a mis les travailleurs en situation de concurrence internationale sans les protections des marchés du travail. Il y a eu partout des pressions pour faire baisser les salaires, ce qui a remis en cause l'évolution des salaires tant dans les pays industrialisés matures que dans les économies des marchés émergents. Il apparaît clairement que, pour résoudre ce déficit de la demande et encourager un renversement de tendance vers une croissance induite par la demande intérieure, il faut une nouvelle structure de concurrence qui permet aux salaires d'augmenter avec la productivité. Pour cette nouvelle structure de concurrence, il est essentiel de faire respecter des normes du travail partout dans le monde⁸.

Un système de salaire minimum mondial

Une autre mesure susceptible de remédier au déficit mondial de la demande et de reconstruire le lien entre la croissance des salaires et celle de la productivité consiste à instaurer un système de salaire minimum mondial. Cela ne signifie pas qu'il faille imposer les salaires minimaux des Etats-Unis ou de l'Europe

7. Palley donne un aperçu des justifications des contrôles des capitaux (2009b), il examine les théories économiques sous-jacentes au contrôle des capitaux de type chilien fondées sur des réserves non rémunérées obligatoires (2005) et analyse les théories économiques de la taxe Tobin sur les transactions sur les devises (1999, 2001).

8. Pour une discussion complète sur les théories économiques relatives aux normes du travail, voir Palley (2004c).

aux pays en développement. Cela signifie instaurer au niveau mondial une série de règles pour fixer les salaires minima dans les différents pays.

Le salaire minimum est un outil essentiel car il donne un salaire plancher. Ce plancher réduit les pressions sur les salaires, et crée par ricochet un effet d'entraînement qui augmente tous les salaires des deux derniers déciles de l'échelle des salaires (Palley, 1998; Wicks-Lim, 2006). De plus, ce plancher comprime les salaires du bas de l'échelle, ce qui contribue à réduire les inégalités. Plus important encore, un salaire minimum correctement conçu peut contribuer à reconnecter la croissance des salaires à la croissance de la productivité, ce qui est indispensable pour construire un processus durable de génération de la demande.

Traditionnellement, les systèmes de salaires minima ont fonctionné en fixant un salaire à un niveau déterminé, ajusté de façon périodique pour tenir compte de l'inflation et d'autres modifications de circonstances. Cette approche est fondamentalement erronée et inadaptée à l'économie mondiale. Elle est erronée car le salaire minimum est constamment dans un processus de rattrapage, et elle est inappropriée car ce système est difficile à généraliser dans tous les pays.

Les pays devraient plutôt fixer un salaire minimum en fonction d'un pourcentage (disons 50 pour cent) de leur salaire médian – la moitié des travailleurs sont payés plus que ce salaire médian, l'autre moitié moins. Ce système comporte plusieurs avantages. Premièrement, le salaire minimum augmentera automatiquement avec le salaire médian, ce qui créera un véritable plancher qui suit l'économie. Si le salaire médian augmente avec la croissance de la productivité, le salaire minimum augmentera également avec la croissance de la productivité.

Deuxièmement, puisque le salaire minimum est fixé en référence au salaire médian local, il est fixé en fonction des circonstances locales et reflète ce que le pays peut supporter. En outre, puisque tous les pays sont liés par la même règle, tous sont traités de façon équitable.

Troisièmement, si les pays souhaitent instaurer un salaire minimum plus élevé, ils sont libres de le faire. Le système de salaire minimum mondial devrait se contenter de fixer un plancher, pas un plafond.

Quatrièmement, les pays pourraient également avoir la liberté de fixer des salaires minima régionaux dans chaque pays. C'est ainsi que l'Allemagne, dont le taux de chômage est plus élevé dans l'ancienne Allemagne de l'Est que dans l'ancienne Allemagne de l'Ouest, pourrait fixer deux salaires minima: un pour l'ancienne Allemagne de l'Est, l'autre pour l'ancienne Allemagne de l'Ouest. La seule condition serait que le salaire minimum régional soit supérieur ou égal à 50 pour cent du salaire régional médian. Ce système de salaires régionaux minima introduirait plus de flexibilité, en reconnaissant que les salaires et le coût de la vie varient à l'intérieur des pays comme il varie d'un pays à l'autre. Cela permettrait d'éviter au système de salaire minimum le risque d'une surévaluation du travail, tout en préservant les avantages du

salaires minimum pour la demande, en améliorant la distribution des revenus et en contribuant à lier la croissance des salaires à celle de la productivité.

En dernier lieu, un système de salaire minimum au niveau mondial apporterait également un certain nombre d'avantages politiques, en faisant accepter la nécessité de règles mondiales pour le marché du travail et en montrant que ces règles sont réalisables. Tout comme la mondialisation exige des règles commerciales mondiales pour les biens et les services et des règles financières pour les marchés financiers, les marchés du travail ont également besoin de règles mondiales.

La réforme des accords commerciaux

Le quatrième et dernier domaine de politique internationale qui doit être réformé porte sur les accords commerciaux et leur impact sur la marge de manœuvre politique nationale. On a assisté à une réduction progressive de la marge de manœuvre politique avec l'imposition de limites à la souveraineté nationale. L'un des domaines pour lesquels la marge politique a été réduite concerne les droits de propriété intellectuelle. Un autre domaine porte sur les droits des investisseurs internationaux de poursuivre les gouvernements devant des panels d'arbitrage internationaux. Il faut revenir sur ces restrictions de la souveraineté nationale, et l'architecture des accords commerciaux à venir devrait plutôt accroître la marge de manœuvre nationale au lieu de la réduire.

Conclusion

Le fondement d'une approche de croissance induite par les salaires consiste à reconstruire le lien entre la croissance des salaires et celle de la productivité. Il faut pour cela modifier la configuration des politiques économiques nationales et internationales afin de changer la nature de la concurrence et restaurer le pouvoir de négociation des travailleurs. Cette approche doit s'accompagner d'une politique macroéconomique expansionniste visant à remédier au déficit actuel de la demande afin de mettre l'économie sur la voie de la reprise. Ces deux séries de mesures sont indispensables. Une politique macroéconomique expansionniste (avec des mesures de relance budgétaires et un assouplissement de la politique monétaire), sans restaurer le lien entre les salaires et la productivité, ne produira pas de reprise durable et pourrait se terminer par une crise budgétaire. La restauration du mécanisme des salaires sans politique macroéconomique expansionniste risque de laisser l'économie en proie à la stagnation.

D'un point de vue stratégique, il y a donc deux tâches à accomplir. La première consiste à redémarrer l'économie, ce qui justifie la politique expansionniste. La seconde consiste à modifier la structure de l'économie pour

que la reprise soit durable, et pour cela il est essentiel d'avoir une croissance induite par les salaires. La mise en place de politiques parcellaires aura nettement moins de succès, notamment à cause de la mondialisation.

Les théories économiques de la reprise induite par les salaires

Références

- Akerlof, G. A.; Dickens, W. T.; Perry, G. L. 2000. «Near-rational wage and price setting and the long-run Phillips curve», *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 1, pp. 1-60.
- Anwar, S.; Islam, I. 2011. «Should developing countries target low, single digit inflation to promote growth and employment?», Draft Employment Working paper Series, Département des politiques de l'emploi, BIT, Genève, août.
- BIT. 2011. *Tendances mondiales de l'emploi 2011: le défi d'une reprise de l'emploi*, Genève.
- Blecker, R. A. 2000. «The diminishing returns to export-led growth», document préparé pour le Council of Foreign Relations Working Group on Development, New York.
- ; Razmi, A. 2010. «Export-led growth, real exchange rates and the fallacy of composition», dans M. Setterfield (directeur de publication), *Handbook of alternative theories of economic growth*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- Card, D.; Krueger, A. B. 1994. «Minimum wages and employment: A case study of the fast-food industry in New Jersey and Pennsylvania», *American Economic Review*, vol. 84, n° 4 septembre, pp. 772-793.
- Friedman, M. 1968. «The role of monetary policy», *American Economic Review*, vol. 58, n° 1, mars, pp. 1-17.
- Hansen, A. H. 1932. «The theory of technological progress and the dislocation of employment», *American Economic Review: Papers and Proceedings*, vol. 22, n° 1, pp. 25-31.
- Hein, E.; Vogel, L. 2008. «Distribution and growth reconsidered: Empirical results for six OECD countries», *Cambridge Journal of Economics*, n° 32, pp. 479-511.
- Howell, D. R.; Baker, D.; Glyn, A.; Schmitt, J. 2007. «Are protective labor market institutions at the root of unemployment? A critical review of the evidence», *Capitalism and Society*, vol. 2, n° 1, pp. 1-71.
- Nickell, S. 1997. «Unemployment and labour market rigidities: Europe versus North America», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, n° 3, pp. 55-74.
- OCDE. 2011. *Perspectives économiques*, Paris.
- Palley, T. I. 1998. «The minimum wage and low wage labour markets: A wage curve analysis», Technical Working Paper T011, Public Policy Department, AFL-CIO, Washington DC, mars.
- . 1999. «Speculation and Tobin taxes: Why sand in the wheels can increase economic efficiency», *Journal of Economics*, vol. 69, n° 2, pp. 113-126.
- . 2001. «Destabilizing speculation and the case for an international currency transactions tax», *Challenge*, vol. 44, n° 3, mai-juin, pp. 70-89.

- 2003a. «The backward bending Phillips curve: Wage adjustment with opportunistic firms», *The Manchester school of economic and social studies*, vol. 71, n° 1, janvier, pp. 35-50.
 - 2003b. «Asset price bubbles and the case for asset-based reserve requirements», *Challenge*, vol. 46, n° 3, mai-juin, pp. 53-72.
 - 2003c. «Export-led growth: Evidence of developing country crowding-out?» dans Arestis et coll. (directeurs de publication), *Globalization, regionalism, and economic activity*, Edward Elgar, Cheltenham.
 - 2004a. «The causes of high unemployment: Labour market sclerosis versus macroeconomic policy», dans Stanford et Vosko (directeurs de publication), *Challenging the market: The struggle to regulate work and income*, McGill-Queens University Press, Montréal. Réédité dans Hein, Heise et Truger (directeurs de publication), *Wages, Employment, Distribution and Growth*, Palgrave/Macmillan, Londres, 2006, pp. 20-48.
 - 2004b. «Asset-based reserve requirements: Reasserting domestic monetary control in an era of financial innovation and instability», *Review of Political Economy*, n° 16, janvier, pp. 43-58.
 - 2004c. «The economic case for international labour standards», *Cambridge Journal of Economics*, n° 28, janvier, pp. 21-36.
 - 2005. «Chilean unremunerated reserve requirement capital controls as a screening mechanism», *Investigacion Economica*, vol. LXIV, n° 251, janvier-mars, pp. 33-52.
 - 2007. «Seeking full employment again: Challenging the Wall Street paradigm», *Challenge*, vol. 50, n° 6, novembre-décembre, pp. 14-50.
 - 2009a. «America's exhausted paradigm: Macroeconomic causes of the financial crisis and Great Recession», document de travail, New American Contract Project, New America Foundation, Washington, DC, juillet. Réédité sous le titre de «America's flawed paradigm: Macroeconomic causes of the financial crisis and Great Recession», *Empirica*, vol. 38, n° 1, 2011, pp. 3-17.
 - 2009b. «Rethinking the economics of capital mobility and capital controls», *Brazilian Journal of Political Economy*, n° 29, juillet-septembre, pp. 15-34.
 - 2010a. «The relative permanent income theory of consumption: A synthetic Keynes-Duesenberry-Friedman model», *Review of Political Economy*, n° 1, janvier, pp. 41-56.
 - 2010b. «The economics of deleveraging: The aftermath of financialization», *Intervention*, vol. 7, n° 2, pp. 399-411.
- Robinson, J. 1947. *Essays in the theory of employment*, 2^e édition, Basil Blackwell, Oxford.
- Stockhammer, E.; Klar, E. 2011. «Capital accumulation, labour market institutions and unemployment in the medium run», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 35, n° 2, pp. 437-457.
- Wicks-Lim, J. 2006. «Mandated wage floors and the wage structure: New estimates of the ripple effects of minimum wage laws», document de travail n° 116, Political Economy Research Institute, University of Massachusetts, Amherst, MA, mai.

L'impact de la crise sur les relations de travail et les conventions collectives en Grèce

Yannis Kouzis

Université Panteion de sciences politiques et sociales d'Athènes,
conseiller scientifique à l'Institut du travail INE/GSEE-ADEDY

Les mesures récemment adoptées concernant le marché du travail grec, pendant la période de crise et du mémorandum, constituent des choix qui s'inscrivent dans la continuation et l'amplification d'une logique et des changements entrepris depuis le début des années 1990. Il s'agit d'une vague de mesures de renforcement du travail flexible et de dérégulation du droit du travail réalisées dans le cadre d'un agenda de réformes qui visent à l'augmentation de la flexibilité sous prétexte d'amélioration de la compétitivité de l'économie grecque par le chemin de la réduction du coût du travail.

Un grand nombre de ces projets de flexibilisation du travail ont déjà été mis en œuvre durant les deux dernières décennies. Cependant, les plus durs d'entre eux restaient provisoirement en marge, en attendant le moment propice à leur adoption. D'ailleurs, malgré les interventions législatives successives de caractère complémentaire, pendant les vingt dernières années, qui ont renforcé la présence du travail atypique et flexible, il y avait toujours des groupes d'intérêts économiques particulièrement influents, venant de l'intérieur et de l'extérieur du pays, qui insistaient sur le fait que le marché du travail grec est resté rigide et, par conséquent, exerçaient des pressions relativement fortes pour qu'il devienne flexible.

La crise économique ayant comme résultat, à la fin de 2009, la hausse, à des niveaux sans précédent, du déficit public et de la dette publique (130 pour cent du PNB), cela a conduit le gouvernement à signer le mémorandum d'appui de l'économie grecque avec la «troïka» composée de l'Union européenne, de la Banque centrale européenne et du Fonds monétaire international. Leur politique dans le domaine du marché du travail est connue, depuis longtemps, par l'exercice de pressions pour la libéralisation des marchés et des conditions de fonctionnement du travail salarié.

Premièrement, l'Union européenne a adopté, à partir du Livre blanc pour la croissance, la compétitivité et l'emploi de 1993, la politique de la réforme radicale du marché de travail européen par la voie de la réduction du coût salarial, choix principal pour atteindre ces objectifs. Cette politique a été confirmée, à chaque occasion et avec persistance, par les organes communautaires pendant toute cette période jusqu'à nos jours. Dans ce cadre, la commission exerçait des pressions continues pour que la Grèce introduise des mesures favorisant la réduction des salaires et l'augmentation de la flexibilité du travail. Deuxièmement, le rôle de la Banque centrale européenne a été déterminant en ce qui concerne l'institution d'une politique d'austérité salariale imposée aux pays de la zone euro par le Pacte de stabilité et de croissance et accompagnée d'un contrôle serré sur l'évolution des trois critères concernant les conditions de fonctionnement de l'union monétaire. Troisièmement, les interventions de «sauvetage» du Fonds monétaire international sont caractérisées par une politique néolibérale extrême conduisant à la dérégulation des sociétés concernées.

Dans ce cadre, la signature du mémorandum accompagnée d'un emprunt de 110 milliards d'euros (auxquels s'ajoutent les 90 milliards du

deuxième mémorandum) crée toutes les conditions pour imposer des changements radicaux dans le domaine économique et social du pays. D'ailleurs, les changements prévus par les règles du mémorandum représentent plus de 90 pour cent des mesures adoptées pendant les treize derniers mois dans le domaine des relations du travail.

Les caractéristiques principales du marché du travail en Grèce

Le marché du travail grec est caractérisé traditionnellement par une politique de bas salaires. A la fin de l'année 2009, et avant l'application du mémorandum, le salaire moyen brut annuel s'élève à 28 200 euros, ce qui correspond à 85 pour cent du salaire moyen de l'UE des 27 ou encore à 72,2 pour cent du salaire moyen de l'UE des 15 (81 pour cent en termes de pouvoir d'achat), situant la Grèce à la treizième place parmi les pays de la zone euro (voir tableau 1). Pour sa part, le coût unitaire du travail en Grèce s'élève à 71,6 pour cent de la moyenne de la zone euro (voir tableau 2).

Néanmoins, la compétitivité de l'économie grecque se situe à la dernière place de l'UE des 15 (avec le Portugal), le taux de chômage se trouve à la deuxième place après l'Espagne, mais la rentabilité du capital est presque double par rapport à celle enregistrée dans l'UE des 15. Les bas

**Tableau 1. Salaire moyen annuel
en Europe en euros
(2009)**

Pays-Bas	50273
Danemark	48521
Belgique	48232
Irlande	46237
France	44324
Autriche	44292
Finlande	41577
Suède	37922
Italie	37422
Royaume-Uni	34702
Allemagne	34181
Espagne	33671
Grèce	28186
Chypre	24464
Portugal	20115
Tchéquie	14295
Slovaquie	13256

Source: Ameco.

**Tableau 2. Coût unitaire du travail
en Europe (2009)
(Allemagne=100 pour cent)**

Danemark	147,9
Pays-Bas	138,6
Autriche	121,5
Finlande	118,8
Belgique	118,1
France	112,5
Irlande	107,2
Italie	104,4
Suède	104,0
Allemagne	100,0
Royaume-Uni	96,4
Espagne	92,9
Grèce	88,2
Chypre	84,3
Portugal	83,1
Tchéquie	61,0
Slovaquie	51,6

Source: Commission européenne (2010).

salaires conduisent un grand nombre de salariés (un tiers) à l'augmentation de leurs heures de travail (heures supplémentaires), ou à l'occupation d'un second emploi (un cinquième). De plus, 15 pour cent du salariat est au salaire minimum brut de 740 euros, et 20 pour cent du monde salarié appartenait déjà avant la crise à «la génération des 700 euros», une catégorie mal payée qui est composée, dans sa grande majorité, de jeunes travailleurs. Néanmoins, la situation qui se dessine avec la crise engendre la création de nouvelles catégories au sein du monde du travail, comme celle de «la génération des 500 euros» et d'autres catégories représentant des parties du salariat grec qui ont des salaires inférieurs à ce montant.

La crise actuelle constitue un prétexte opportun pour le renforcement de la flexibilité, déjà assez développée sur le marché du travail grec. Par ailleurs, au début de la crise et avant le mémorandum, on comptait déjà 450 000 chômeurs, c'est-à-dire 9 pour cent de la population active. A ceux-là s'ajoutait le chiffre officiel de 700 000 travailleurs flexibles, dont 350 000 étaient des travailleurs sous contrat provisoire (12 pour cent) et 280 000 sous contrat à temps partiel (6 pour cent). S'additionnaient également 300 000 travailleurs appartenant soit à la catégorie des faux indépendants, soit à celle de la zone grise entre le travail dépendant et le travail indépendant, et exerçant, en pratique, un travail subordonné. En parallèle, on comptait, selon les estimations des services compétents du ministère du Travail, presque 800 000 travailleurs non déclarés, la majorité d'entre eux (70 pour cent) de nationalité grecque et le reste étant composé d'immigrés qui, pour la plupart, étaient sans papiers.

En outre, le non-respect du droit du travail, phénomène très répandu, plaçait la Grèce au premier rang parmi les pays de la zone euro dans ce domaine. C'est pourquoi, bien avant la crise, l'utilisation de l'expression «conditions médiévales de travail» était très courante.

Ainsi, déjà avant la crise, on constatait le résultat de deux décennies de politiques visant au renforcement de la compétitivité de l'économie grecque par la réduction du coût salarial et la flexibilisation du travail. Pourtant, les principaux facteurs participant à la hausse de la compétitivité de l'économie grecque (introduction des nouvelles technologies, modernisation de l'organisation des entreprises, revalorisation de la formation professionnelle) sont toujours restés en marge des choix privilégiés des dirigeants patronaux.

Les modifications que le droit du travail a subies sous l'influence progressive de la théorie et des pratiques de la flexicurité pendant toute cette période ont construit les bases de la dérégulation de l'aspect protecteur du droit ouvrier, même si cette évolution résultait de nouvelles régulations à caractère dérogatoire. Ainsi, l'émergence de l'image de travailleurs de deuxième, de troisième, voire même de quatrième zone, par le biais de pressions étouffantes sur le contenu du travail conventionnel, a sonné le début d'une ère de dégradation générale du travail.

Syndicats et formation des salaires par la voie des conventions collectives

Le taux de syndicalisation grec est bas. Selon les estimations, 28 pour cent seulement des salariés sont syndiqués, dont la majorité (55 pour cent) travaille dans le secteur public, où la densité syndicale varie de 60 à 90 pour cent. D'autre part, le taux de syndicalisation dans le secteur privé est relativement bas, ne dépassant pas le seuil des 15 pour cent. Le mouvement syndical présente, dans son aspect structurel, un caractère unifié qui se traduit par le fait que toutes les tendances politiques et idéologiques sont représentées dans les mêmes syndicats. Néanmoins, la différence de statut salarial entre les travailleurs dépendant du droit privé et les fonctionnaires a engendré la création de deux confédérations distinctes: la GSEE, représentant les salariés du secteur privé et des entreprises publiques, et l'ADEDY, représentant les fonctionnaires.

La formation des salaires est basée sur les conventions collectives dont le système a été réformé en 1990, par la loi n° 1876, qui a beaucoup contribué à la modernisation du cadre des négociations et des conventions collectives en Grèce. Ce système, en vigueur pendant les deux dernières décennies, fonctionne sur le principe d'application de la convention la plus favorable pour le travailleur, selon l'articulation de différents niveaux de convention (inter-professionnel, sectoriel, professionnel, d'entreprise). Le droit de participer aux négociations et de signer des conventions collectives, en ce qui concerne la partie des salariés, est exclusivement accordé aux institutions syndicales et, plus précisément, aux syndicats les plus représentatifs au sein du niveau négocié. Cette exclusivité des syndicats en ce qui concerne les droits collectifs du travail accordée par la loi grecque s'applique à d'autres domaines. En effet, le droit d'appel à la grève est également réservé aux syndicats. Par conséquent, toute forme de grève non syndicale, dite sauvage, est illicite.

Le salaire minimum (740 euros bruts actuellement) est défini par la convention interprofessionnelle couvrant l'ensemble des salariés (100 pour cent) du secteur privé et des salariés du secteur public, en dehors des fonctionnaires, étant donné que les salaires des fonctionnaires ne sont pas définis par les conventions collectives, mais par la loi.

Les conventions collectives au niveau des branches ou des professions peuvent couvrir l'ensemble des travailleurs, à travers la procédure d'extension, si la partie patronale signataire occupe plus de la moitié des emplois de la branche ou de la profession. Par l'intermédiaire de cette procédure, reconnue par le ministère de Travail, 85 pour cent des salariés du secteur privé sont couverts par ces deux types de conventions collectives.

Au niveau de l'entreprise, les conventions sont appliquées à l'ensemble des travailleurs, mais seules les entreprises qui emploient plus de 50 travailleurs ont le droit de signer de tels accords. Selon les données disponibles, près de 4000 entreprises du secteur privé parmi les 900 000 recensées détiennent

ce droit. Et pourtant, seulement 150 d'entre elles ont signé des conventions collectives depuis 1990, date à laquelle la loi est entrée en vigueur. Ce résultat est dû au trop petit nombre de syndicats d'entreprises et, par conséquent, à l'absence significative des syndicats dans les propres lieux de travail, leur présence étant la condition préalable au droit de signature des conventions collectives au sein des entreprises.

En cas d'impasse dans les négociations, le dernier mot revient à l'Organisation de médiation et d'arbitrage. La médiation est le premier stade et, en cas d'aboutissement, c'est-à-dire d'approbation unanime des parties en conflit, son résultat se transforme en convention collective. Autrement, l'arbitrage représente la procédure ultime pour remédier à l'impasse. Les deux parties ont également le droit, si elles se mettent d'accord, de recourir directement à la procédure d'arbitrage, sans passer par celle de la médiation.

Selon la loi, les conventions collectives, la médiation et l'arbitrage sont en mesure de régler tout sujet concernant les relations de travail, excepté les questions en rapport avec la sécurité sociale, celles-ci étant régies directement par l'Etat. Néanmoins, cette compétence à caractère large sera limitée, en accord avec les réglementations toutes récentes, en ce qui concerne la procédure d'arbitrage.

Le secteur public, premier choix dans la série des nouvelles mesures

Les mesures adoptées pendant la période de la crise, ainsi que celles qui ont été prises dans le cadre du mémorandum, s'adressent au monde du travail salarié dans son ensemble.

Les premières mesures, adoptées en pleine crise, concernent le secteur public avec un grand nombre d'interventions sur les salaires des fonctionnaires et des travailleurs des entreprises publiques, accompagnées par des mesures de réduction importante du personnel et par des projets, d'une ampleur sans précédent, de privatisations.

Le secteur public est donc le premier champ choisi dans la mise en œuvre des réformes des relations de travail. Ce choix imposant une dévalorisation des conditions de travail dans le secteur public est au service d'un troisième objectif, après la privatisation d'un grand nombre d'entreprises publiques, qui est la réduction du nombre de travailleurs dans tout le secteur public. Il s'agit en définitive de limiter ou de supprimer des droits et acquis des salariés du secteur public dont le statut salarial bénéficie d'une meilleure protection par rapport à celui du secteur privé. Dans ce cadre, l'Etat grec incite à des réactions d'«automatisme social». Pour appuyer sa politique, il met une catégorie de salariés contre l'autre: les travailleurs du secteur privé contre les salariés du domaine public. Ces derniers sont considérés comme la classe privilégiée parmi les salariés, mais sont aussi, sans raison, accusés d'être les principaux

responsables du gonflement du déficit public. Cet objectif est bien articulé avec celui de la convergence entre les deux différents statuts, mais dans le sens d'une dévalorisation générale du travail salarié. Parallèlement, les mesures adoptées contre les «privilegiés» du secteur public ont contribué à la création d'une psychologie fataliste au sein des travailleurs du secteur privé et, par conséquent, à la limitation des protestations à l'annonce des mesures particulièrement dures qui ont suivi au sujet de leur propre avenir. D'ailleurs, les acquis du secteur public sont souvent utilisés comme exemple par les syndicats du secteur privé dans leurs revendications pour l'amélioration des conditions de travail des salariés qu'ils représentent.

Les plus importantes mesures adoptées jusqu'à maintenant concernant le secteur public sont les suivantes:

- réduction importante du treizième et du quatorzième mois de salaire dans tout le secteur public au point qu'ils ont perdu leur effectivité puisque le paiement des deux salaires ne correspond qu'à une somme totale annuelle de 1 000 euros;
- suppression du treizième et du quatorzième mois de salaire dans tout le secteur public concernant les salaires mensuels bruts de plus de 3 000 euros;
- réduction salariale horizontale dans les entreprises publiques en deux temps (de 7 et de 3 pour cent);
- réduction des primes de fonctionnaires en deux temps (de 12 et de 8 pour cent);
- gel des salaires et suppression de tout accord collectif contraire à la politique salariale;
- réduction jusqu'à 50 pour cent du nombre de travailleurs sous contrat à durée déterminée qui, dans la grande majorité, couvrent des besoins particuliers;
- introduction du rapport de un à cinq entre les embauchés et les sortants;
- augmentation de 37,5 à 40 heures du temps hebdomadaire de travail;
- suppression des règlements intérieurs et des conventions collectives en vigueur dans les transports en commun.

Ces mesures ont abaissé les salaires jusqu'à 25 pour cent dans le secteur public sous prétexte de réduction du déficit public, mais n'ont apporté aucun résultat significatif qui pourrait justifier l'ampleur des sacrifices et les conséquences économiques et sociales qui se sont ensuivies.

Prochainement, dans le cadre du mémorandum, de nouvelles mesures réduisant les salaires et le personnel dans tout le secteur public sont attendues, politiques qui seront favorisées par l'introduction du nouveau rapport de un à dix entre les embauches et les sorties pour l'année 2011, par le licenciement du reste des salariés sous contrat à durée déterminée, par le grand nombre de privatisations (55 entreprises publiques parmi les plus grandes et les plus

profitables) et la suppression de 75 organismes publics, mesures actuellement à l'œuvre. Ces projets menacent de chômage immédiat de nombreux travailleurs appartenant à ces deux catégories d'entreprises dans le cadre de la réduction du personnel dans tout le secteur public à un taux de 25 pour cent inférieur par rapport à celui employé en 2010. Enfin, selon les estimations de l'ADEDY concernant l'évolution du pouvoir d'achat des salariés du secteur public pendant la courte période de mars 2010 à février 2011, il a diminué de près de 25 pour cent.

Les changements dans le droit du travail

Le secteur privé prend la relève avec une vague de mesures en direction d'une réduction du coût du travail par l'intermédiaire de l'augmentation de la flexibilité dans le domaine du travail atypique ou à temps partiel, de la formation des salaires, du temps de travail et des licenciements. Les nouvelles réformes conduisent, entre autres choses, à la déréglementation des deux piliers principaux du droit du travail. Il s'agit du système de protection contre les licenciements et du système de négociations et de conventions collectives, institutions compétentes pour la formation des salaires.

Le contenu des mesures réglementaires concernant les changements dans le domaine des relations de travail au niveau individuel et collectif, qui conduisent à la transformation du droit du travail grec en droit de la flexibilité du travail, est le suivant:

a) Flexibilité du système de licenciement:

- réduction importante du montant des indemnités de licenciement par la réduction du délai de préavis dont le maximum est réduit de vingt-quatre à six mois. Par cette mesure, les indemnités de licenciement sont réduites jusqu'à l'équivalent de 18 salaires mensuels pour les licenciés qui ont la plus grande ancienneté;
- possibilité donnée aux entreprises de payer des indemnités de licenciement en de nombreuses et petites doses;
- suppression du droit d'indemnités de licenciement pendant les douze premiers mois du contrat de travail à durée indéterminée, justifiée par l'augmentation de deux à douze mois de la durée maximale du contrat d'essai;
- hausse du taux de licenciements collectifs de 50 pour cent jusqu'à 150 pour cent, en augmentant le nombre de licenciements individuels par mois de 4 à 6 pour cent dans les entreprises de 20 à 150 salariés, et de 2 à 5 pour cent dans les entreprises occupant plus de 150 travailleurs. Il faut aussi noter que dans les petites entreprises de moins de 20 salariés, représentant les 99 pour cent des entreprises du secteur privé et occupant les 60 pour cent du travail

salarié, les licenciements sont libres et sans limites. En plus, selon le droit grec, les licenciements des travailleurs sous contrats à durée indéterminée n'exigent, et n'ont jamais exigé, aucune justification.

Les mesures facilitant les licenciements en pleine crise conduisent à l'accélération des rythmes d'augmentation du chômage dans un pays où le taux de l'allocation des chômeurs équivaut à 55 pour cent du salaire minimum, attribué pour une durée maximale de douze mois et resté indépendant du taux du salaire antérieur.

b) Flexibilité des formes du travail:

- augmentation de la durée maximale des contrats à durée déterminée de deux à trois ans;
- extension de la durée maximale du travail intérimaire de douze à trente-six mois;
- extension de la durée maximale de la semaine réduite (semaine de trois ou quatre jours de travail) de six à neuf mois dans l'année;
- réduction du coût du travail à temps partiel par la suppression des primes lors d'heures supplémentaires et lors d'une durée de travail de moins de quatre heures par jour.

c) Flexibilité du temps de travail:

- réduction de 20 pour cent du coût des heures supplémentaires;
- tendance à l'annualisation du temps de travail adapté aux besoins des entreprises, avec la possibilité de dépasser les huit heures de travail journalier pendant une durée maximale de six mois sur une période d'un an, sans payer les heures supplémentaires qui pourraient être compensées par des horaires de travail réduit. Selon le projet de la loi, les accords collectifs aboutissant à l'aménagement du temps de travail pourraient être conclus, même dans les petites entreprises de moins de 20 salariés, entre l'employeur et des syndicats représentant un quinzième du personnel. Il suffit donc que des accords soient signés par deux «représentants» des travailleurs pour qu'ils constituent des engagements pour le reste du personnel. Il s'agit de mesures favorisant la stigmatisation du collectif face au refus des syndicats de signer des accords ayant des conséquences négatives sur les conditions de travail et la vie sociale des travailleurs.

d) Flexibilité du système de formation des salaires:

- gel des salaires pendant trois ans dans le secteur privé;
- changements du système des négociations et des conventions collectives ainsi que des procédures de résolution des conflits collectifs en cas de blocage des négociations; ces mesures vont être analysées dans le chapitre suivant.

Les changements du système de conventions collectives

Les changements concernant le système de la négociation collective sont mis en œuvre par l'introduction d'un nouveau genre de convention: celui de la convention collective d'entreprise dite spéciale. Ce qui est important de souligner dans ce type de convention, c'est que son contenu peut être défavorable pour les travailleurs par rapport à celui de la convention sectorielle ou professionnelle. Il se distingue aussi d'un autre type de convention collective, celui d'entreprise dont le contenu, selon la loi de 1990, est toujours favorable contrairement à celles de niveau plus général. Cette convention collective spéciale, introduisant des raisons de maintien des postes de travail et de renforcement de la compétitivité de l'entreprise, contribue à la suppression du principe d'application de la convention la plus favorable pour le travailleur. En plus, elle conduit à la déréglementation du système des négociations collectives et à l'éclatement de l'articulation entre les différents niveaux de conventions collectives. Par ailleurs, elle encourage la signature d'accords qui brisent la cohésion parmi les salariés, assurée par la convention centrale, et crée des conditions de concurrence illicite entre les entreprises de la même branche. De plus, le développement de ces accords spéciaux constitue une menace face à la procédure de l'extension des conventions sectorielles dans tout le secteur concerné. Cette perspective est l'alternative choisie face au maintien de l'extension qui est, elle-même, menacée par le mémorandum. Bien que pour l'instant le nombre de conventions spéciales au niveau de l'entreprise soit limité, les salaires ont subi une réduction assez forte par l'intermédiaire des accords individuels signés sous la menace de licenciements, particulièrement facilités par les récentes mesures, par le remplacement de contrats à plein temps par des contrats à temps partiel, ainsi que par l'imposition de la semaine réduite, pratiques qui se développent considérablement depuis les deux derniers mois (respectivement 200 et 22 pour cent).

Les normes juridiques du mémorandum prévoient aussi la possibilité de signer une convention collective ne respectant pas le minimum salarial général (sous-minima). Pour le moment, il n'y a pas de dispositions plus spécifiques mettant en application une telle mesure. Néanmoins, deux nouvelles réglementations concernant le paiement des salaires en deçà du seuil minimal ont été adoptées. D'abord, pour les nouvelles et premières embauches de jeunes de 16 à 24 ans, sous contrat annuel d'apprentissage, il est prévu un salaire équivalent à 80 pour cent du salaire minimum. Il faut noter que le contrat d'apprentissage et les stages constituent des formes d'emploi qui dans la pratique sont déjà largement utilisées de façon abusive par les employeurs du privé et même du public. En plus, il faut y ajouter des mesures législatives, toutes récentes, prévoyant la possibilité d'embauche des jeunes de moins de 25 ans (contrat de première embauche) pour un salaire équivalent à 80 pour cent du salaire minimum sectoriel, professionnel, ainsi qu'interprofessionnel,

par voie d'accord individuel et indépendamment de la signature des conventions collectives dont le contenu est à caractère dérogoire.

La dérégulation du système de conventions collectives a comme résultat la réduction du rôle des négociations centrales et, par conséquent, la réduction de l'influence des syndicats centraux dans le domaine de la formation des salaires et de la régulation des conditions de travail. Ces mesures sont à ajouter aux autres, adressées contre le syndicalisme et ouvrant la voie à la doctrine néolibérale, celle de l'individualisation des salaires et des relations de travail dans leur ensemble.

Les nouvelles mesures conduisent aussi à la limitation du rôle de l'Organisation de médiation et d'arbitrage, et renforcent la position patronale. Elles prévoient la limitation du rôle de l'arbitrage aux seules questions des salaires de base pour chacun des niveaux négociés, le rendant incompétent sur les questions institutionnelles (horaires, allocations ou primes). A l'avenir, ces questions risquent d'être l'objet de négociations interminables sans aucun résultat d'engagement de la partie patronale. Cette mesure va peser lourdement sur les relations de travail et sur leur aspect non strictement économique.

Enfin, les nouvelles mesures prévoient la suppression de l'autonomie de la négociation collective dans les entreprises de transports civils afin que le nouveau cadre des salaires soit imposé par l'Etat, qui rétablira les procédures des négociations dans les prochaines années, mais à partir d'une base salariale inférieure. Cette politique constitue le modèle pilote qui va être appliqué à l'ensemble des entreprises publiques, ajoutant une mesure de plus concernant la dérégulation des relations de travail dans le secteur public.

Conclusions

Les changements du système de conventions collectives, en pleine période de crise, sont bien articulés avec l'ensemble des nouvelles mesures visant la réduction forte et brutale du coût salarial qui, selon les estimations du ministère du Travail, a été réduit de 15 pour cent en un an dans le secteur privé. Néanmoins, les mesures qui sont sur le point d'être appliquées dans le cadre de la prochaine phase d'application des règles du mémorandum vont conduire à la baisse des salaires, dans l'ensemble de l'économie, jusqu'à 30 pour cent.

Le paysage du marché du travail grec qui se dessine pour l'avenir est caractérisé par la dévalorisation du travail et la dégradation du revenu salarial (de 15 à 25 pour cent, déjà, dans la courte période des quinze derniers mois). Cette évolution est liée à la hausse considérable de la précarité et du chômage qui est passé officiellement, en deux ans, de 9 à 16,5 pour cent, faisant 820 000 chômeurs, bien que, selon des estimations bien crédibles, le taux réel soit plutôt de 20 pour cent et sera très certainement dépassé d'ici à la fin 2012. Ce taux est caractéristique de la situation sociale actuelle: pendant les premiers mois de 2011, le nombre de personnes ayant un emploi était, pour

la première fois depuis des décennies, inférieur à celui de la population non active. Parallèlement, l'allocation chômage (qui correspond à un montant fixe sans aucune relation avec le dernier salaire et ne dépassant pas 55 pour cent du salaire minimum national) n'a été attribuée qu'à seulement 45 pour cent des chômeurs et demeure parmi les plus basses en Europe.

La fermeture, sans précédent, d'entreprises (120 000 en un an), dont la grande majorité de petite et moyenne taille, suscite l'accélération des rythmes de baisse du taux d'emploi (de 35 pour cent), qui, déjà avant la crise, présentait des écarts considérables avec le taux moyen européen (15 pour cent).

En parallèle, la hausse du chômage et de la précarité du travail conduit un grand nombre de Grecs à migrer, de sorte que, selon des estimations fiables, 150 000 demandes d'émigration ont été signalées en pleine période de crise. Cette évolution constitue une fuite importante des forces productives du pays, composées essentiellement d'une main-d'œuvre très qualifiée.

Les changements survenus sur le marché du travail grec ne sont pas nouveaux en Europe quant à la nature de leur contenu. Toutefois, le fait que tant de mesures de déréglementation du travail ont été prises sur une période aussi courte constitue un tournant particulièrement négatif. En plus, la Grèce est un pays dont l'Etat social n'est pas assez développé pour pouvoir amortir les secousses sociales qui sont en train de se manifester, sachant que, en 2010, 22 pour cent de la population vivait au-dessous du seuil de pauvreté.

Il faut aussi noter que les mesures adoptées en période de crise ne sont pas présentées comme des interventions et des solutions à caractère provisoire. Au contraire, elles sont vouées à perdurer. Elles répondent à une doctrine présentée comme une recette magique assurant la hausse de la compétitivité de l'économie grecque; cependant, elles empruntent les mêmes voies qui ont conduit à l'échec cuisant dans ce domaine au cours des dernières décennies. Par ailleurs, malgré les mesures de déréglementation accompagnant une réduction forte et brutale du coût salarial, le rang de l'économie grecque en termes de compétitivité a enregistré, les douze derniers mois, une chute de dix places dans la liste correspondante.

Parallèlement, la politique suivie dans le cadre du mémorandum conduit à une répartition inégale du revenu au sein de la société grecque, au détriment du monde du travail et des catégories sociales les plus modestes. La hausse du chômage et de la précarité du travail ainsi que la réduction du coût et du revenu salarial ont été suivies de la fermeture et la disparition de centaines de milliers de petites et moyennes entreprises et d'un plan de privatisations d'une ampleur sans précédent. Ces tendances ne sont favorables qu'aux catégories les plus aisées, qui peuvent échapper aux effets néfastes de la crise actuelle. Parmi elles, de grands groupes d'entreprises nationaux et multinationaux apparaissent comme les gagnants de cette situation.

Ce nouveau paysage économique et social laisse place à la domination toujours plus forte d'une culture nouvelle concernant le contenu et les règles de fonctionnement du travail salarié. Cette nouvelle image affecte une grande

partie de la population active et plus particulièrement la jeune génération, qui est la plus touchée par les changements. Le taux assez élevé du chômage présent chez les jeunes (42 pour cent) et la précarité au niveau de l'emploi, des droits et des salaires, constituant les caractéristiques dominantes de ce groupe, contribuent à la formation et à la domination de nouvelles pratiques sur le marché du travail. Celles-ci se traduisent par une nouvelle culture ouvrière caractérisée par des droits a minima. La «génération des 700 euros», une expression significative du statut précaire du travail mal payé concernant la majorité des jeunes travailleurs, qui occupait une grande partie des débats pendant les années précédentes, laisse sa place, aujourd'hui, à la «génération des 500 et des 400 euros».

Dans le même temps, les revendications en matière de droits collectifs sont en repli. En effet, comme dans l'ensemble de l'Europe, le taux de syndicalisation est en forte baisse depuis les deux dernières décennies. Les vagues de privatisations qui se mettent en œuvre auront une influence importante sur le mouvement syndical grec, dont la plupart des forces se trouvent dans le secteur public, et surtout dans les entreprises publiques, lieux d'action des syndicats les plus dynamiques. De plus, les syndicats sont aussi menacés par la dérégulation du système de négociations et de conventions collectives influant sur le rôle de la confédération générale et des fédérations des branches signataires des conventions centrales. A l'inverse, les nouvelles réglementations, introduisant des accords d'entreprises avec des clauses dérogoatoires aux conventions de branches, vont favoriser la présence des syndicats patronaux à l'échelle des entreprises.

Enfin, la hausse du chômage et l'extension du phénomène de précarité du travail représentent des coups supplémentaires à l'encontre du syndicalisme. La faible syndicalisation chez les jeunes, constatée depuis quelques années (moins de 10 pour cent jusqu'à l'âge de 30 ans), se verra renforcée dans le futur au vu des nouvelles tendances sur le marché du travail grec. Cette image négative du syndicalisme pose de nombreuses questions concernant l'avenir du monde syndical qui se trouve menacé par le changement du paysage du travail, par les attaques, directes et indirectes, de la théorie et de la politique néolibérale, mais aussi par ses propres erreurs, faiblesses et insuffisances.

Le récent exemple grec constitue un essai, avec le prétexte de la crise, pour réaliser le rapprochement systématique et la convergence du cadre du travail européen avec celui du tiers monde. La Grèce constitue le laboratoire de politiques calquées sur le modèle européen et ses nouveaux objectifs inclus dans le Pacte euro plus. Il s'agit d'objectifs qui introduisent l'institutionnalisation de l'austérité salariale en Europe et qui risquent de conduire le vieux continent à de nouvelles impasses économiques et sociales.

Références

- Bercusson, B. 2008: *The Lisbon Treaty and Social Europe*, King's College, Londres.
- Commission européenne. 2005: *The evolution of labour law in Europe, Employment and Social Affairs*, Bruxelles.
- . 2010: *Employment in Europe, Annual Report, Employment and Social Affairs*, Bruxelles.
- DSA (Association d'avocats d'Athènes). 2010: «Mémorandum, Constitution, Traité européen», conférence, 15 juin, Athènes (traduction du grec).
- Gavroglou, S. 2009: *Aspects de flexibilité en Grèce et en Europe*, PAEP, Athènes (traduction du grec).
- Esping-Antersen, G.; Regini, M. 2000: *Why deregulate labour markets?* Oxford University Press, Oxford.
- Heery, E.; Salmon, J. 2000: *The insecure workforce*, Routledge, Londres.
- Husson, M. 2006: *Travail flexible, salariés jetables*, La Découverte, Paris.
- INE/GSEE-ADEDY. 1998-2010: *L'économie grecque et l'emploi*, rapports annuels, Athènes (traduction du grec).
- . 2008-2010: *Les relations de travail en Europe et en Grèce*, rapports annuels, Athènes (traduction du grec).
- Ioakimoglou, E. 2010: *Coût de travail, profits et compétitivité en Grèce 1995-2009*, INE/GSEE-ADEDY, Athènes (traduction du grec).
- Koukiadis, I. 1999: *Droit de travail collectif*, Sakkoulas, Athènes-Salonique (traduction du grec).
- . 2010: *Droit de travail: relations de travail individuelles et le droit de la flexibilité du travail*, Sakkoulas, Athènes-Salonique (traduction du grec).
- Kouzis, Y. 1998: «The consequences of EMU for industrial relations: The case of Greece», dans T. Kauppinen (directeur de publication), *The impact of EMU on industrial relations in European Union*, FIRA, Helsinki.
- . 2001: *Relations de travail et unification européenne: flexibilité et dérégulation ou revalorisation du travail?* INE/GSEE-ADEDY, Athènes (traduction du grec).
- . 2007a: «Les caractéristiques du mouvement syndical grec: convergences et divergences de l'espace européen», *Gutenberg*, Athènes (traduction du grec).
- . 2007b: «Le livre vert pour la modernisation du droit du travail: remarques», *Revue de relations de travail*, n° 45, Athènes (traduction du grec).
- . 2010: «La dérégulation néolibérale et l'alibi de la crise», dans *La charte de la crise: la fin de l'illusion* (travail collectif), Topos, Athènes (traduction du grec).
- Negreponi-Delivani, M. 2007: *Réformes: l'holocauste des travailleurs en Europe*, Livanis, Athènes (traduction du grec).
- Paugam, S. 2000: *Le salarié de la précarité. Les nouvelles formes de l'intégration professionnelle*, PUF, Paris.
- SEPE (Corps de l'inspection du travail). 2003-2010: *Rapports annuels*, Athènes (traduction du grec).
- Spyropoulos, G. 1998: *Les relations de travail en Grèce, en Europe et dans l'espace international*, Sakkoulas, Athènes (traduction du grec).
- Supiot, A. 1999: *Au-delà de l'emploi*, Flammarion, Paris.

