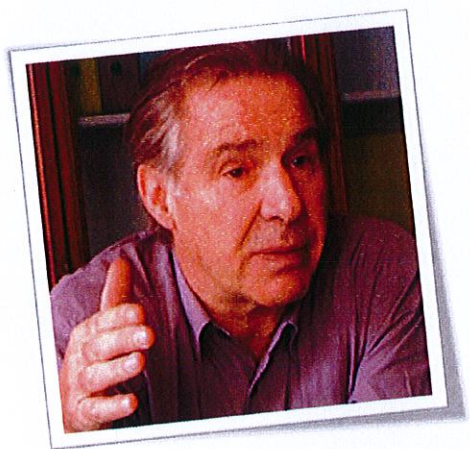


Mardi 21 février 2017

18h - 20h

AgroParisTech



Pierre-Noël Giraud

Économiste, professeur d'économie à Mines
ParisTech et à Paris Dauphine

Combattre le désastre de l'homme inutile

Les pistes d'un économiste

Dossier Documentaire

- 121 pages -

Le Dossier Documentaire de l'UODC

Combattre le désastre de l'homme inutile
Les pistes d'un économiste

Sommaire

- **Autour de Pierre-Noël Giraud**..... pp. 03-55
 - Parcours de Pierre-Noël Giraud
Wikipedia (<https://fr.wikipedia.org>)
 - L'Homme inutile. Du bon usage de l'économie
Pierre-Noël Giraud, *Odile Jacob* (www.odilejacob.fr), 2015, 400 p.
Introduction, Résumé, Sommaire
 - Mettre l'homme inutile au cœur de la politique économique
Pierre Maréchal, *Metis* (www.metiseurope.eu), 2016
 - L'Homme inutile / Recension Annales des Mines
Claude Riveline, *Cerna - Mines ParisTech* (www.cerna.mines-paristech.fr), 2016
 - L'inutilité est la pire forme d'inégalité
Pierre-Noël Giraud, *Sciences Humaines* (www.scienceshumaines.com), 2015
 - Inégalités, pauvreté, globalisation : les faits et les débats
Pierre-Noël Giraud, *Ceriscope* (<http://ceriscope.sciences-po.fr>), 2012
 - Les discours économiques sur l'inégalité
Pierre-Noël Giraud, *Cerna - Mines ParisTech* (www.cerna.mines-paristech.fr), 2011

- **Inégalité, économie, travail et emploi**..... pp. 56-115
 - La solidarité, un investissement d'avenir
Louis Gallois, *Revue Esprit* (www.esprit.presse.fr), 2016
 - Inégalités structurelles et inégalités fractales dans le contexte postfordiste du marché du travail
Mircea Vultur et Jean Bernier, *Revue Interventions économiques*
(<https://interventionseconomiques.revues.org>), 2013
 - Mutations des marchés du travail et régulation des territoires
Patrick Ternaux, *Cairn Info* (www.cairn.info), 2006
 - Une décomposition du non-emploi en France
Guy Laroque et Bernard Salarié, *Persée* (www.persee.fr), 2000

- **Cinq vidéos de l'Uodc en lien avec la thématique de la création d'activité, de l'emploi et du travail**.. pp. 116-121
 - Développer le travail et l'emploi en France. Mettre la négociation collective au centre du jeu
Jean-Denis Combrexelle, *L'Uodc* (www.uodc.fr), Vidéo séquencée n°197, juin 2016
 - Quels liens entre qualité du travail et performance ? Ce qu'en sait l'économiste
Jean-Hervé Lorenzi, *L'Uodc* (www.uodc.fr), Vidéo séquencée n°182, juillet 2015
 - Pourquoi les élites n'arrivent pas à s'emparer des questions de chômage et de précarité ?
Michel Rocard, *L'Uodc* (www.uodc.fr), Vidéo séquencée n°160, janvier 2014
 - Après la flexicurité. L'organisation des transitions professionnelles sur les territoires
Bernard Gazier, *L'Uodc* (www.uodc.fr), Vidéo séquencée n°129, novembre 2011
 - Créer de l'activité sur les territoires. Les perspectives de l'économie servicielle
Christian du Tertre, *L'Uodc* (www.uodc.fr), Vidéo séquencée n°125, septembre 2011

Le Dossier Documentaire de l'UODC

Comment diriger un organisme de formation aujourd'hui ?

- Partie I -

- **Autour de Pierre-Noël Giraud**..... pp. 03-55
- Parcours de Pierre-Noël Giraud
Wikipedia (<https://fr.wikipedia.org>)
 - L'Homme inutile. Du bon usage de l'économie
Pierre-Noël Giraud, *Odile Jacob* (www.odilejacob.fr), 2015, 400 p.
Introduction, Résumé, Sommaire
 - Mettre l'homme inutile au cœur de la politique économique
Pierre Maréchal, *Metis* (www.metiseurope.eu), 2016
 - L'Homme inutile / Recension Annales des Mines
Claude Riveline, *Cerna - Mines ParisTech* (www.cerna.mines-paristech.fr), 2016
 - L'inutilité est la pire forme d'inégalité
Pierre-Noël Giraud, *Sciences Humaines* (www.scienceshumaines.com), 2015
 - Inégalités, pauvreté, globalisation : les faits et les débats
Pierre-Noël Giraud, *Ceriscope* (<http://ceriscope.sciences-po.fr>), 2012
 - Les discours économiques sur l'inégalité
Pierre-Noël Giraud, *Cerna - Mines ParisTech* (www.cerna.mines-paristech.fr), 2011

Pierre-Noël Giraud

Pierre-Noël Giraud est un économiste français (né le 8 mars 1949 à Marseille), diplômé de l'École polytechnique, de l'École des mines de Paris et de l'université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Il enseigne actuellement à Mines ParisTech et à Dauphine. Il est par ailleurs ingénieur général des Mines, membre (fondateur) de l'Académie des technologies, membre du conseil scientifique d'Orange.

Sommaire

- 1 Biographie
 - 1.1 Formation académique
 - 1.2 Formation politique
 - 1.3 Formation empirique
 - 1.4 Production scientifique
 - 1.5 Carrière
 - 1.6 Distinctions
- 2 Théories
- 3 Publications (principaux essais)
- 4 Notes et références
- 5 Liens externes

Biographie

Formation académique

Pierre-Noël Giraud fait ses études à Paris : École polytechnique (X67), École des mines (corps des mines), mastère d'économie à la Sorbonne avec Hubert Brochier, épistémologue de l'économie.

Formation politique

Il mène une jeunesse militante au début des années 1970 dans une organisation de la mouvance maoïste ^[réf. nécessaire]^[1], l'UCFML, créée par Sylvain Lazarus et Natacha Michel, rejoints par Alain Badiou.

Formation empirique

Il crée, à l'invitation de Pierre Laffitte et Robert Pistre, un laboratoire de recherche en économie appliquée à l'École des mines de Paris : le Cerna (aujourd'hui Centre d'économie industrielle). Ce laboratoire passe des contrats avec des entreprises et des États. Son champ initial est l'économie des

Pierre-Noël Giraud



Biographie

Naissance	8 mars 1949 Marseille
Nationalité	■ ■ français
Formation	École polytechnique École des mines de Paris
Activités	Économiste, ingénieur
Conjoint	Natacha Michel
Enfant	Gaël Giraud
	Autres informations
Membre de	Académie des technologies

matières premières et de l'énergie, puis des ressources naturelles; sa caractéristique est une recherche empirique, *via* des enquêtes approfondies dans les usines et les administrations.

À la chute du mur de Berlin, le laboratoire conduit des enquêtes dans les combinats de l'ex-bloc soviétique ; ce qui donnera lieu à des thèses, dont celle de Chrétien von Hirschhausen : « Du combinat socialiste à l'entreprise capitaliste » (l'auteur y soutient qu'il n'y avait pas « d'économie » dans le socialisme soviétique). Sont aussi menées de nombreuses enquêtes en Chine et en Inde, pays qui entament leur émergence, et en Afrique, qui attend encore derrière la « porte étroite du développement »². Les publications de cette période sont de nombreux rapports de recherche, certains publics, des articles dans les revues professionnelles plutôt qu'académiques, et des livres qui sont soit des « sommes » en forme de thèse d'économie politique à la française, telles *Géopolitique des matières premières* et *Géopolitique du charbon* (en collaboration), publiés chez Economica, soit des comptes rendus d'enquête comme *Radioscopie du Japon* (en collaboration).

Production scientifique

Il entame à partir de 1993 une lecture de la globalisation à l'aide de concepts, non pas en soi nouveaux, mais articulés de manière originale: territoires, nomades, sédentaires. Ces recherches sont d'abord publiées dans un essai en 1996, *L'Inégalité du monde*. Cet axe de recherche se poursuit avec *La Mondialisation. Émergences et Fragmentations* (2008 et 2012). Il s'attaque dans le même esprit à la finance en 2001 avec *Le Commerce des promesses*.

Il a activement participé, en tant que *lead author*, au GIEC, qui a obtenu le prix Nobel de la Paix en 2007 avec Al Gore.

Carrière

Directeur du Cerna à Mines ParisTech de 1978 à 2003, Pierre-Noël Giraud est professeur d'économie dans cette même école depuis 2002.

Distinctions

- Commandeur des palmes académiques
- Membre de l'Académie des technologies (depuis 2000)

Théories

Il défend une conception purement analytique de l'économie : lorsqu'un économiste prononce un jugement normatif : « il faut faire cela », il doit toujours préciser de quel point de vue il se place, et quel jugement de valeur lui permet de formuler une telle proposition. En 1996, dans *L'Inégalité du Monde*, il soutient la thèse que la globalisation, tout en favorisant le rattrapage des pays émergents, aggraverait les inégalités internes partout³.

Ultérieurement, il s'est prononcé, par exemple dans *L'industrie française décroche-t-elle ?* pour un « protectionnisme stratégique » au niveau européen et des accords avec les pays émergents concernant l'Afrique, de manière à rééquilibrer la répartition mondiale des emplois « nomades »⁴. Dans *Le Commerce des promesses* (2001, rééd. 2009), il analyse la finance de marché comme intrinsèquement instable et ses crises comme inévitables mais imprévisibles⁵. Il se prononce pour une séparation entre les activités de finance de marché et de crédit⁶. Dans ses travaux sur le capital naturel, il soutient que nous ne rencontrons aucune contrainte du côté de l'épuisement des ressources dites épuisables, pétrole compris⁷ : nous avons déjà découvert beaucoup plus de carbone fossile que nous ne pourrions nous

permettre d'en brûler si nous prenons l'effet de serre au sérieux. En revanche, nous avons de très sérieux problèmes de « poubelles », c'est-à-dire la destruction d'écosystèmes vivants, causée par nos émissions de déchets de toute sortes, dont les gaz à effet de serre⁸.

Publications (principaux essais)

- *L'Inégalité du monde. Économie du monde contemporain*, Gallimard, Folio essais, 1996
- *Le Commerce des promesses*, Seuil, 2001, rééd. 2009, Point/Seuil
2001 : grand prix Turgot et prix du livre européen d'économie.
- *La Mondialisation. Émergences et Fragmentations*, Sciences humaines éditions, 2008 et 2012
- *L'industrie française décroche-t-elle ?*, avec Thierry Weil, La Documentation française, 2013
- Contribution à l'ouvrage collectif *Le climat va-t-il changer le capitalisme ?*, éditions Eyrolles, juin 2015
- *L'Homme inutile*, Odile Jacob, 2015

Notes et références

1. « Mai 68, Mao, Badiou et moi » (<http://laregledujeu.org/2010/04/11/1217/mai-68-mao-badiou-et-moi/>), sur *La Règle du Jeu*, 11 avril 2010 (consulté le 26 octobre 2016).
2. Pierre-Noël Giraud, *La Mondialisation. Émergences et Fragmentations*, Paris, Sciences humaines, 2008, réédition 2011
3. « Éléments d'analyse de la globalisation et de ses effets sur les inégalités internationales et sociales. », in: *"S'appuyer sur l'économie sociale et solidaire pour tempérer la crise". Editions du comité pour l'histoire économique et financière de la France*, 2014.
4. « La politique industrielle au cœur des enjeux français et européens », *Problèmes économiques. La Documentation Française*, septembre 2013.
5. « Forcément inévitables », *Le Monde*, 2008 (1 octobre)
6. Pierre-Noël Giraud, *Le Commerce des Promesses*, Paris, Seuil, 2009
7. « A Note on Hubbert's Thesis on Production Peaks », *Procedia Engineering.Elsevier*, 2012
8. « Ressources ou poubelles ? », *Le Débat*, N° 182, novembre-décembre, 2014

Liens externes

- *Notices d'autorité* : Fichier d'autorité international virtuel (<http://viaf.org/viaf/59083161>) • International Standard Name Identifier (<http://isni.org/isni/0000000107740843>) • Bibliothèque nationale de France (<http://catalogue.bnf.fr/ark:/12148/cb119050707>) (données (<http://data.bnf.fr/ark:/12148/cb119050707>)) • Système universitaire de documentation (<http://www.idref.fr/02689310X>) • Bibliothèque du Congrès (<http://id.loc.gov/authorities/n83145960>) • Gemeinsame Normdatei (<http://d-nb.info/gnd/137815387>) • WorldCat (<http://www.worldcat.org/identities/lccn-n83-145960>)
- Page web professionnelle de Pierre-Noël Giraud (<http://www.cerna.ensmp.fr/index.php/fr/equipe-menugauchecerna-285/70-globalisation/chercheurs-permanents/115-giraud>)

Ce document provient de « https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Pierre-Noël_Giraud&oldid=134236967 ».

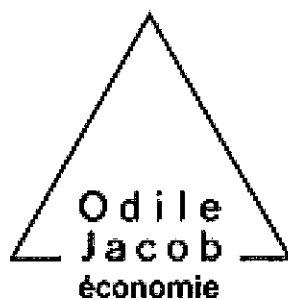
Dernière modification de cette page le 4 février 2017, à 01:04.

Droit d'auteur : les textes sont disponibles sous licence Creative Commons attribution, partage dans les

PIERRE-NOËL
GIRAUD

L'Homme
INUTILE

Du bon usage
de l'économie



Introduction

C'est proprement ne valoir rien que de n'être utile à personne.

René Descartes, *Discours de la méthode*

Nombreux sont aujourd'hui les hommes superflus, inexploitable, exclus, rejetés dans des trappes, en un mot *inutiles* aux autres et à eux-mêmes, et donc sans valeur, comme le dit Descartes. D'inutiles à « en trop », il n'y a qu'un pas, qui conduit à leur destruction. Les évolutions économiques des quarante dernières années sont largement responsables de cet état de fait. En quoi ? Comment y remédier ? C'est l'objet de cet essai.

Quoique triomphante, peut-être pour cette raison même, l'économie n'a pas bonne réputation. Je veux montrer qu'un « bon usage » de l'économie est possible et essentiel au débat politique. Je commencerai par ouvrir la « boîte noire » de cette discipline. Quel est donc ce savoir ? D'où vient-il ? Quelle est sa méthode ? Son rapport à la réalité ? Dans quelle mesure peut-il prétendre dire qu'il faut faire ceci ou cela ? En exhibant la méthode, les hypothèses et les outils, je souhaite donner au lecteur le moyen de critiquer les analyses économiques qui lui sont proposées, y compris, cela va de soi, celles de cet ouvrage.

La démarche où intervient l'économie se déploie en quatre temps, qui répondent aux questions suivantes. Où allons-nous ? Que voulons-nous ? Comment atteindre nos objectifs ? Quelles sont les conditions politiques pour y parvenir ? Le premier temps construit et valide des modèles d'analyse économique, qui permettent de se représenter ce qui va se passer sans inflexion notable des politiques économiques. Le deuxième temps est politique, il est décisif : il s'agit de définir un objectif collectif. Avec le troisième temps, l'économiste reprend la main : c'est celui de l'élaboration des politiques économiques qui permettent d'atteindre les objectifs politiquement fixés. Le quatrième temps, de nouveau politique, consiste à s'interroger sur les conditions de mise en œuvre des politiques économiques souhaitables.

Dans *L'Inégalité du monde*¹, j'avais étudié la dynamique des inégalités et les moyens de les réduire. La thèse peut se résumer ainsi : la globalisation des firmes favorise l'émergence et accélère le rattrapage des « pays à bas salaires et à capacités technologiques », réduisant ainsi les inégalités entre pays ; toutefois, dans le même temps elle accroît partout les inégalités

¹ Gallimard, « Folio actuel », 1996 (rééd. prévue en 2016).

internes de revenus, ce qui, dans les pays riches lamine les classes moyennes, piliers de la démocratie parlementaire. À l'époque je fus, parmi les économistes, l'un des seuls à faire cette analyse. Nous sommes quelque vingt ans plus tard, et ma prévision s'est avérée, du moins dans ses résultats, qu'une volumineuse littérature a depuis très minutieusement quantifiés. L'explication que je donnais des raisons de la croissance universelle des inégalités internes, quant à elle, reste évidemment toujours controversable et controversée, bien qu'elle gagne du terrain.

Or, tandis que le débat reste ouvert sur les causes des inégalités, les gouvernements sont aujourd'hui curieusement unanimes : il faut d'urgence réduire les inégalités, tant internationales qu'internes, sans oublier les inégalités avec les générations à venir, ajoute-t-on désormais. Les organisations internationales emboîtent naturellement le pas. En 2014, deux rapports, du FMI et de l'OCDE², soulignent que les inégalités croissantes de revenus doivent être réduites car elles finissent par entraver la sacro-sainte « croissance ».

On ne saurait rêver plus large consensus de façade. Prenons-en acte et tournons-nous vers les trente ans qui viennent, dont on commence à être conscient qu'ils vont être cruciaux pour le sort de l'humanité d'ici la fin du siècle. Ensuite l'humanité, dotée de techniques aujourd'hui insoupçonnables, entrera dans la seconde grande révolution anthropologique de son histoire, après celle de la sédentarisation des groupes de chasseurs-cueilleurs il y a environ six mille ans : la décroissance démographique. Tout va changer alors. En attendant cette révolution, nous avons à régler avant tout de sérieuses questions d'inégalités économiques entre contemporains. Si tous les gouvernements, de la Chine aux États-Unis en passant par le Brésil et l'Europe, admettent désormais qu'il faut les réduire, on ne peut que s'en réjouir.

Le débat reste cependant pour le moins confus sur celles qu'il faudrait réduire en priorité et sur la manière de s'y prendre. Intervenant dans ce débat, ce livre désigne les inégalités prioritaires, analyse leur avenir si l'on ne fait rien et préconise des moyens de les réduire. Il entend montrer comment notre rapport à la nature, la globalisation des firmes et l'instabilité financière, non seulement creusent les inégalités de revenus, ce dont aujourd'hui tout le monde ou presque convient, mais engendrent un nombre croissant d'« hommes inutiles ». Les hommes inutiles ne sont pas même « surexploités », ils sont simplement inemployés. Sur les marchés du travail, leur force de travail – on dit aujourd'hui leur « capital humain » – ne vaut

² J. D. Ostry, A. Berg, C. G. Tsangarides, « Redistribution, Inequality, and Growth », *IMF Staff Discussion Notes*, 14/02 et F. Cingano, « Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth », *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, No. 163, 2014.

rien ou pas assez pour qu'ils puissent en vivre décemment. Ils survivent donc de formes variées d'assistance, plus ou moins publiques, plus ou moins volontaires. Comme le disait si bien Joan Robinson dès 1962 : « La misère d'être exploité par les capitalistes n'est rien comparée à la misère de ne pas être exploité du tout³. » Les « damnés de la terre » étaient aux XIX^e et XX^e siècles les colonisés et les surexploités ; au XXI^e, ce sont les hommes inutiles.

L'inutilité est une forme particulièrement grave et résistante d'inégalité parce qu'elle enferme dans des trappes d'où il est très difficile de sortir. Quand on « tombe » dans l'inutilité, on a une très grande probabilité d'y rester et de gâcher ainsi sa vie. Qui sont les hommes inutiles ? Les chômeurs de longue durée dans les pays dits riches, mais aussi les « *working poors* » et tous ceux qui enchaînent des « petits boulots » précaires qui ne permettent pas de vivre sans assistance publique ou privée. Soit plus de la moitié des jeunes dans de nombreux pays. Les paysans sans terre, ou qui ont si peu de terre que, pour survivre, ils l'épuisent. Les habitants des *slums* mal connectés aux centres des villes, sans services publics de base et soumis aux inondations et aux ouragans, qui ne trouvent pas à survivre dans le secteur informel, ceux pour qui la ville ne fonctionne pas comme ville pourvoyeuse d'opportunités et qui vivent donc de solidarité familiale ou clanique.

Ajoutons que les globalisations, des firmes et financières, provoquent l'errance des conflits économiques sur le partage des revenus entre travail et capital. Ces conflits sont de moins en moins directs, en raison de la mobilité des emplois « nomades » que les firmes globales localisent où bon leur semble. Ils sont de plus en plus dispersés par la finance de marché et l'endettement public et privé et se règlent dans les récessions qui suivent les krachs. L'errance des conflits économiques est dangereuse, car elle pave la voie à d'autres conflits, identitaires, religieux, ethniques, qui renforcent les verrous des trappes d'inutilité et qui, organisés désormais par des partis politiques, menacent la paix civile. Il faut donc juger les politiques économiques d'abord et avant tout à leur capacité d'ouvrir ces trappes et de les vider de leurs hommes inutiles.

Le premier chapitre de ce livre ouvre et démonte la « boîte noire » de l'économie. Il définit ce qu'en est le « bon usage ». Nous progressons ensuite en parcourant les quatre temps de la démarche économique et politique évoquée ci-dessus. Trois chapitres analytiques et prospectifs présentent une modélisation des dynamiques inégalitaires, en portant une attention particulière à l'apparition d'hommes inutiles. Ces dynamiques sont à l'œuvre dans trois strates, superposées et en interaction, de la réalité économique. La strate profonde est la

³ J. Robinson, *Philosophie économique*, trad. B. Stora, Gallimard, 1967.

démographie et le rapport des hommes à la nature (chapitre II : « Adieu à Malthus »). Puis les dynamiques de création et de localisation d'emplois engendrés par la globalisation des firmes (chapitre III : « Globalisations et inégalités »). Enfin, les effets de l'instabilité de la finance globale de marché sur les hommes inutiles et l'errance des conflits économiques (chapitre IV : « Instabilité de la finance »). Les modèles et théories conduisent à des projections, qui conjecturent ce qui a de bonnes chances de se passer si les politiques ne changent pas.

Le chapitre V, « L'homme inutile », constitue la charnière du livre. J'y propose une définition économique de l'*inutilité* et développe les raisons du choix de l'objectif. Il précise pourquoi l'inutilité est une forme d'inégalité particulièrement grave et politiquement dangereuse et justifie sa priorité dans un programme qui se veut « minimum », afin de recueillir, *a priori*, une vaste approbation collective.

Vient alors, avec le chapitre VI : « Préconisations », le troisième temps de la démarche, qui décrit les politiques permettant d'atteindre l'objectif proposé : ouvrir et vider les trappes d'inutilité. On mesurera alors le contraste entre une ambition pourtant très limitée et les difficultés pour la satisfaire.

Le dernier chapitre : « Une ouverture vers la politique », pose la question des conditions de mise en œuvre des préconisations, dans une situation de crise des États et d'errance des conflits économiques, qui ouvrent à des identifications ethno-religieuses régressives et grosses de guerres civiles. Je sors alors en partie de mes domaines de recherche en économie, mais pas totalement de mon expérience. Je tente une analyse de la « crise des États » et des formes nouvelles de la politique.

« L'homme inutile » est une réalité encore très largement invisible pour l'économie et pour la politique. Cependant, au prix de quelques efforts, changements de modèles et adaptations conceptuelles, il n'est pas hors de leur portée d'expliquer pourquoi les hommes réduits à l'inutilité sont si nombreux aujourd'hui, de préciser les raisons de s'en soucier et même d'en faire une priorité, de bâtir à grands traits un programme économique qui pourrait éradiquer l'inutilité et de réfléchir aux conditions politiques de sa mise en œuvre. C'est l'ambition de ce livre.

Pierre-Noël Giraud

L'Homme inutile

Du bon usage de l'économie

Les « damnés de la terre » aujourd'hui, ce sont les hommes inutiles : non pas ceux qui sont surexploités et dont la force de travail est sous-payée, mais ceux qui ne trouvent pas à l'employer ou si peu, ceux qui – chômeurs, travailleurs précaires, paysans sans terre – sont réduits à survivre de l'assistance publique ou familiale et n'ont aucun moyen d'améliorer leur sort.

L'inutilité, dénonce Pierre-Noël Giraud dans ce livre, est la pire forme des inégalités, car elle enferme dans des trappes dont il devient impossible de sortir. En comprendre les mécanismes et proposer des politiques économiques permettant de l'éradiquer, tel est le propos de cet ouvrage.

Pour ce faire, Pierre-Noël Giraud ouvre la boîte noire de l'économie, exposant sa méthode, ses objectifs et ses outils. De là un certain nombre d'interrogations, décisives pour les trente années à venir : Malthus est-il redevenu pertinent pour définir notre rapport à la nature ? En quoi les différentes globalisations – numérique, des firmes, financière – conduisent-elles à engendrer de l'inutilité ? Et comment faire revenir sur notre sol les emplois « nomades », or noir du XXI^e siècle ?

Exigeant dans sa démarche, ambitieux dans ses objectifs, ce livre passionnant entend montrer qu'il y a moyen de faire un « bon usage de l'économie ».

Table

Introduction	9
CHAPITRE I – Du bon usage de l'économie.....	17
L'économie : autoréalisatrice, moquée, faillie, honnie	17
Autoréalisatrice (19) – Moquée (19) – Faillie, honnie (20)	
L'objet de l'économie : les inégalités	22
Naissance et développement de l'économie.....	29
Première révolution anthropologique (29) – Apparition du commerce et de la monnaie (30) – Les débuts de l'économie politique (31) – L'individu maximisateur et la mathématisation de l'économie (33) – Les marchés imparfaits (34) – Le rôle de l'information (36)	
La méthode de l'économie.....	39
Le cadre analytique commun de l'économie (40) – Les modèles et l'exploration des possibles (41) – La validation d'un modèle : l'épreuve de la réalité (43) – L'usage prospectif des modèles (45)	
Bons et mauvais usages de l'économie.....	46
Les quatre temps de la démarche économique (46) – Pourquoi les économistes ne sont-ils pas d'accord entre eux ? (47)	
Vraies questions et faux débats.....	49
Une seule économie, différents modèles (49) – Éloge de l' <i>Homo eco-</i> <i>nomicus</i> (50) – « Toutes choses égales par ailleurs » (51) – Il n'existe pas de lois économiques générales (52) – Un modèle économique ne « prouve » rien (53) – La mathématisation de l'économie (54) – Critères de validité d'une théorie économique (58) – Impérialisme de l'économie (59) – Difficultés théoriques actuelles (60)	
Conclusions	61

L'HOMME INUTILE

CHAPITRE II – L'adieu à Malthus.....	63
« Notre mère, la Terre »	64
Le modèle de Malthus.....	66
La question initiale (66) – Le cadre analytique (67) – Le modèle (67)	
La thèse et les conjectures de Malthus.....	76
Ce que n'avait pas prévu Malthus.....	78
Les rendements agricoles multipliés (78) – L'explosion des puissances mécaniques disponibles (79) – La « peau de chagrin » des distances (80) – La révolution silencieuse et continue des matériaux et de la chimie (80) – Les substitutions d'éléments de capital naturel (81)	
Le modèle de Malthus est-il périmé ?.....	83
Notre avenir démographique et technique	86
La transition démographique (86) – L'avenir de la population humaine (89) – L'adieu à Malthus, une révolution anthropologique (91) – Le capital technique (92)	
Les consommations prévisibles de capital naturel.....	94
Allons-nous manquer d'eau ? (94) – Peut-on nourrir correctement 9 ou 10 milliards d'hommes ? (95) – Allons-nous manquer de matières premières minérales ? (96) – Et le carbone fossile ? (98)	
Où sont donc les limites ?	102
Les destructions locales par surexploitation (103) – Les pollutions locales (104) – Le modèle aux élastiques et les trappes de pauvreté (105) – Les pollutions globales (109)	
Des conjectures en temps d'incertitude scientifique.....	111
Conclusions	112
Ce n'est pas encore la fin de l'espèce humaine (113) – Capital naturel et trappes de pauvreté (114) – La fin du xx ^e siècle (115) – Les trente ans qui viennent (116)	
CHAPITRE III – Globalisations et inégalités	117
Les globalisations dans l'histoire.....	118
Les Temps modernes (118) – Révolution industrielle et impérialisme (119) – Le « court xx ^e siècle » (121) – Les globalisations actuelles (126)	
Des globalisations aux effets différenciés.....	129
Inadéquation des cadres analytiques anciens (130)	
Un nouveau modèle, le modèle « nomades/sédentaires » ..	136
Le cadre analytique : territoires, nomades et sédentaires (136) – Le modèle (139)	

TABLE

Les emplois nomades, or moderne	146
Données chiffrées	150
Les inégalités spatiales et la porte étroite de l'émergence	154
Urbanisation et villes globales	156
Quelles conséquences ?	157
Fin des « contraintes de réalisation » territoriales (157) – Des sédentaires superflus (158)	
L'errance des conflits économiques	159
Prospective	160
Les évolutions techniques : pas de relocalisation spontanée (160) – Les acteurs globaux (162) – Le mercantilisme aujourd'hui (163) – Évolution des inégalités (165) – Les hommes « inutiles » (175)	
Conclusions	176
 CHAPITRE IV – L'instabilité de la finance.....	 177
Ce que certains économistes savaient, n'en déplaise à la reine.....	179
La monnaie n'est pas un « voile » (180) – La finance n'est pas parasitaire (182) – L'instabilité intrinsèque de la finance de marché (185)	
Formation et évolutions du prix d'un titre financier	186
Le modèle des marchés efficients (190) – Les modèles de marchés « mimétiques » et « autovalidants » (193)	
Le mistigri	197
La dynamique du mistigri (199) – La lente et difficile purge du mistigri (201) – Une illustration, l'histoire de la dette grecque (204)	
Ce qu'on a appris avec la crise de 2008 et que savait très bien la reine.....	208
Tous « rationnels » (209) – Que faisaient les régulateurs ? (212) – Le trafic du mistigri : garder les rendements et céder les risques (213)	
Réformons !.....	214
L'errance accrue de la conflictualité économique	217
Prospective	218
 CHAPITRE V – L'homme inutile.....	 221
La société « juste » selon Rawls et Sen.....	222
Objectifs consensuels récents.....	226

L'HOMME INUTILE

Qu'est-ce qu'être « pauvre » ? (226) – Les « objectifs du millénaire pour le développement » (OMD) (228) – Réduire les inégalités ? (231)	
L'« inutilité »	234
Inutile aux autres (235) – Inutile à soi-même (237) – Trappes et nasses (239) – Le double critère de l'inutilité (240) – Inutilité et exclusion (241) – Objection possible : l'inutilité heureuse (242)	
Les hommes inutiles aujourd'hui.....	244
Les pays rattrapés (244) – Les pays émergents et stagnants (246)	
Inutilité et migrations.....	249
Inutilité et politique.....	254
Justification du choix du critère.....	255
CHAPITRE VI – Préconisations	261
Les objectifs intermédiaires et les niveaux d'action	263
La nature (264) – La globalisation (264) – La finance (265)	
Avec quels indicateurs ?	265
L'ère des « mégadonnées » (266) – Haro sur le PIB ? (269)	
La nature, préconisations	269
Les trappes locales (269) – Quel accord pour le climat ? (271)	
La globalisation, préconisations	281
Réduire le nombre d'hommes inutiles en France (282) – L'Europe (301) – Les frontières de l'Europe (305) – De nouvelles règles du jeu internationales (306) – Quelques remarques sur l'Afrique et l'urbanisation (309) – Conclusion (313)	
La finance, préconisations.....	315
Grande purge de mistigri à venir (316) – Les orientations des politiques au niveau d'une zone monétaire (319) – La politique monétaire (322) – Objections (323) – Au plan international (324)	
Conclusion générale : le triangle d'incompatibilité de l'homme inutile.....	327
CHAPITRE VII – Une ouverture vers la politique	331
La politique comme invention et pensée organisée.....	333
Le cycle politico-étatique	338
De Commune à Commune (339) – Le mouvement de la jeunesse de 68 (349) – Clôture du cycle (351)	
Mutations des guerres, crise de l'« État pour tous »	353

TABLE

Les initiatives politiques.....	357
Renverser le gouvernement (357) – Réformer l'État de l'intérieur (359) – Se tenir à distance de l'État (362)	
Qu'avons-nous appris ?.....	365
La guerre civile.....	368
Les partis de guerre civile.....	372
La politique possible.....	375
Épilogue.....	385
Remerciements.....	395



Mettre l'homme inutile au cœur de la politique économique

par Pierre Maréchal - 11 Janvier 2016

Tel est l'exploit ou la gageure du livre de Pierre-Noël Giraud "L'homme inutile". Même si, dit-il, l'homme inutile est une réalité très largement invisible pour l'économie et pour la politique. Tout le livre tend à démontrer pourquoi aujourd'hui, c'est un impératif. Une phrase lapidaire d'une grande simplicité peut résumer son propos : « Les damnés de la terre étaient, au XIXe et au XXème siècle, les colonisés et les surexploités ; au XXIe siècle, ce sont des hommes inutiles ».

PIERRE-NOËL
GIRAUD

L'Homme
INUTILE
Du bon usage
de l'économie



Mais pour pouvoir l'affirmer, il faut :

- prendre en compte la dimension historique des grandes évolutions économiques et politiques pour expliquer pourquoi les damnés qui étaient autrefois les colonisés et les surexploités dans le conflit capital travail sont aujourd'hui et seront demain rangés dans la catégorie des hommes inutiles. Comment expliquer et analyser cette mutation à l'échelle mondiale ?
- pouvoir démontrer que cette catégorie d'hommes inutiles va se développer si de nouvelles politiques économiques ne sont pas mises en œuvre. Pour cela, Pierre-Noël Giraud s'appuie sur des raisonnements économiques, c'est-à-dire qu'il conçoit et met en œuvre des modèles économiques pour expliquer et dessiner des prospectives.

Ce livre comporte quatre parties qui sont autant de contributions passionnantes :

La première traite de la science économique. Il constate que les idées économiques sont susceptibles d'avoir un impact fort sur la réalité économique ; elles constituent un enjeu important. Mais d'autre part, il dénonce l'impérialisme d'une pensée qui prétend énoncer des lois économiques générales a-temporelles alors que chaque société est régie par des lois qui lui sont spécifiques. Encore faut-il savoir les identifier et construire les conditions de leurs évolutions: tel serait le bon usage de l'économie. Pour que le lecteur puisse s'y retrouver, Pierre-Noël Giraud propose de bien distinguer quatre temps dans la démarche qui articule des étapes qui relèvent du politique et d'autres où les économistes sont seuls à la manœuvre. Aux économistes de construire le cadre analytique pour traiter une question, de construire des modèles et de valider des théories, puis, une fois que le choix de l'objectif collectif aura été défini, de préconiser des politiques. Il restera au politique, « in fine », de décider si la mise en œuvre des

préconisations est politiquement possible.

Dans la deuxième partie, Pierre-Noël Giraud illustre cette démarche en l'appliquant dans trois directions :

dans un chapitre intitulé « L'adieu à Malthus », il reprend l'idée de Malthus qui prévoyait qu'il y aurait une surpopulation. Il reformule cette théorie et montre que si globalement les ressources ne feront pas défaut, le problème croissant sera un problème de « poubelle » conduisant à des atteintes locales au capital naturel renouvelable ; ces dernières seront susceptibles d'engendrer des cercles vicieux et de rejeter des hommes dans des trappes de pauvreté (première catégorie d'hommes inutiles) ;

dans un chapitre traitant de la globalisation et des inégalités, il propose un modèle pour comprendre pourquoi les inégalités entre certaines régions du monde ont diminué alors que l'on assiste à une croissance des inégalités des revenus et des patrimoines partout. Ceci est aujourd'hui bien connu (cf les compte-rendus de Metis : Mondialisation et inégalités : fausses idées et vraies menaces, le capital au XXIème siècle de Piketty) mais Pierre-Noël Giraud en apporte une modélisation particulièrement éclairante. Il explique bien pourquoi le nombre d'hommes inutiles est en croissance.

Enfin, il aborde la question de l'instabilité de la finance. Dans ce chapitre très fouillé, on retiendra l'idée que des décalages entre la somme des droits auxquels chacun croit avoir droit et ce que sont réellement les revenus à partager sont apparus de plus en plus. Ces décalages, Pierre-Noël Giraud les appelle, d'une manière imagée, des mistigris : le problème est de les faire disparaître ou de les refiler à d'autres (qui payent « in fine » !). Cela induit une errance accrue de la conflictualité économique. Cette instabilité a évidemment un impact important sur le développement économique, sur le chômage et donc sur le nombre des hommes inutiles.

La troisième grande partie est consacrée à la définition de l'Homme inutile. La phrase de René Descartes citée au début du livre en donne quelque idée : « C'est proprement ne valoir rien que de n'être utile à personne ». Il montre que l'inutilité est un concept qui désigne une relation et non une caractéristique intrinsèque d'un individu. Il en donne un double critère : c'est être inutile aux autres et être inutile à soi. « L'inutilité aux autres prend elle-même deux formes, l'une immédiatement perceptible car elle se manifeste par un « coût » pour les autres, l'autre moins, car elle est dynamique et se manifeste dans la durée. L'inutilité à soi, c'est l'impossibilité de progresser, d'exercer des libertés fondamentales qui permettraient, en redevenant utile à soi, de se rendre aussi plus utile aux autres ». Ce deuxième critère est largement inspiré par les travaux d'Amartya Sen. Pierre-Noël Giraud montre deux choses :

- l'inutilité aux autres et à soi est une absurdité économique (personne n'y gagne) et elle est source d'humiliation et de conflits politiques,
- s'attaquer à l'inutilité est plus pertinent que de s'attaquer à la pauvreté comme on a voulu le faire, notamment par la seule croissance. Il faut le faire en trouvant les moyens d'éradiquer les trappes à pauvreté qui sont des nasses où ceux qui y sont enfermés n'ont aucun moyen d'en sortir.

Signalons que Pierre-Noël Giraud décline chacune de ses analyses pour trois types de pays : les pays rattrapés, les pays émergents et les pays stagnants. Les formes d'inutilités n'y sont pas les mêmes.

La dernière partie comporte deux chapitres : **les préconisations** qu'il décline selon les trois domaines examinés (nature, globalisation et finance) et à trois niveaux (national, Europe et global). Nous y reviendrons. Ce chapitre est complété par **un questionnement du politique** pour tenter de répondre à la question : alors que l'on sait ce qu'il faut faire et comment le faire, pourquoi ne fait-on pas ? C'est la question du politique.

Pour cela Pierre-Noël Giraud se livre à une analyse historique stimulante partant de l'idée qu'il existe de grands cycles politico-étatiques « dans lesquelles les rapports entre politique et Etat prennent une forme spécifique, propre au cycle et fortement influencée par les événements politiques qui l'inaugurent ou en

scandent le déroulement ». Ainsi il identifie un cycle qui s'est achevé : il s'est déroulé de la Commune de Paris à celle de Shanghai en 1968. Dans ce cycle, le rapport entre le politique et les Etats a pris la forme particulière d'une opposition entre « réformes » et « révolution ». En ce qui nous concerne, ce rapport a pris, après-guerre, la forme d'une croissance sociale-démocrate autocentrée avec les Trente Glorieuses. Un nouveau cycle doit prendre forme. Il faut pour cela une politique inventive qui ne peut venir que de politiques hétérogènes, les partis-Etats actuels étant impuissants à générer ces politiques inventives.

A ce stade de notre lecture, l'envie vient d'avoir quelques éléments plus concrets concernant la France, située dans la catégorie des pays rattrapés. Nous le ferons essentiellement à partir du chapitre sur les globalisations.

L'analyse qui va suivre permet de montrer en quoi nos cadres analytiques qui façonnent encore largement nos modes de pensée ne sont plus pertinents : c'est la macroéconomie keynésienne en économie ouverte et la version moderne du théorème de Ricardo sur le commerce international et les bienfaits du libre-échange. Une des raisons est que ces cadres ignorent un facteur de production aujourd'hui fondamental : la connaissance et le rôle joué par des imperfections de marché comme les effets d'agglomération .

Pierre-Noël Giraud construit un modèle qui tire les leçons des globalisations (numérique, financière, concernant les firmes). Le monde, dit-il, est une mosaïque de territoires économiques sous souveraineté étatique.

L'élément important est le rôle joué par les firmes globales qu'il qualifie d'« acteurs nomades » : « Elles mettent en compétition tous les territoires pour la localisation des différentes activités constituant les segments de chaînes de valeur éclatée ». Ce faisant, elles induisent deux catégories d'emplois et de biens et services, les nomades et les sédentaires. Les emplois nomades sont mis en compétition par les firmes globales d'un territoire à l'autre : les revenus des emplois nomades proviennent de la production et de la vente de biens et de services internationalement échangeables . Les emplois sédentaires, quant à eux, sont en compétition directe avec des emplois situés sur le même territoire : ils tirent leurs revenus de la production de biens et de services sédentaires.

À partir de là, il pose l'équation suivante qui renouvelle complètement la dynamique économique des territoires

$$\text{PIB} = (n \times N) \times (Rw \times PT) \times 1/(1-s)$$

Où N représente la population totale d'un territoire, n la part des nomades dans ce territoire, $Rw \times PT$ est le revenu moyen par tête des nomades du territoire, Rw étant le revenu par tête moyen de l'ensemble des nomades dans le monde et PT un coefficient qui mesure le revenu par tête relatif des nomades d'un territoire particulier par rapport à la moyenne mondiale Rw , s est un paramètre qui mesure la préférence des consommateurs pour les biens et services sédentaires : plus il est grand, plus les consommateurs du pays (nomades et sédentaires) consomment de biens et services produits localement.

A partir de là, il élabore une théorie sur la base de ce modèle en précisant les dynamiques de n et de s dans les différents territoires sous l'effet de la diffusion des connaissances par les firmes globales. On voit bien que si n et/ou s diminuent, le PIB c'est à dire l'ensemble des revenus sera réduit. Pierre-Noël Giraud indique ainsi que, d'une manière générale, n , proportion d'emplois nomades, a diminué dans les pays développés mais à des rythmes différents : en France, elle est passée de 25% en 1990 à 15% en 2010, en Allemagne, ces chiffres sont respectivement de 30% et de 24%.

Il s'ensuit une rupture des solidarités économiques et territoriales. Par exemple, la compétition pour la localisation des emplois nomades (dont on a vu l'importance) peut se jouer sur les salaires : à ce titre, plus les sédentaires d'un territoire sont pauvres, plus les nomades de ce territoire sont compétitifs sur l'arène mondiale.

C'est ainsi la fin des solidarités économiques objectives à l'œuvre dans les économies fermées. C'est aussi la fin des contraintes de réalisation territoriales qui, pendant la phase de croissance sociale-démocrate auto-centrée, voulait que le pouvoir d'achat distribué notamment aux salariés soit suffisant pour acheter la production des firmes nationales.

Il en résulte que « la double mise en compétition généralisée - des salariés nomades et indirectement des sédentaires par les firmes globales, des firmes globales par l'industrie financière - conduit sur le plan mondial à une sous-consommation et en conséquence à une sur-accumulation de capital qui promet de gigantesques purges ».

Enfin cette mise en compétition des emplois nomades par des firmes globales a pour conséquence l'errance des conflits économiques. L'enjeu du partage primaire de la valeur ajoutée a perdu de sa substance : les salariés nomades revendicatifs peuvent facilement être remplacés par d'autres salariés dans d'autres territoires. Les seuls conflits salariaux ont encore du sens dans des secteurs sédentaires (sous réserve que le chômage ne soit pas élevé). Quant aux hommes inutiles, ils n'ont personne contre qui lutter. En ce sens, la dynamique de la lutte de classe, version sociale-démocrate, s'est évanouie.

Dans ce contexte, notamment dans les pays rattrapés où la part des nomades (n) ou leur revenu par tête (PT) tendent à diminuer, il se produit un déversement de nomades vers les sédentaires ce qui se traduit, selon les caractéristiques des marchés du travail, par du chômage de longue durée, de l'exclusion ou par des emplois précaires, faiblement rémunérés etc.. bref par un développement du nombre d'hommes/femmes inutiles.

Les solutions ne sont à chercher ni du côté de la sortie de l'Euro, ni du protectionnisme, ni par une flexibilisation accrue du marché du travail, ni même par le tout-formation mais par une politique active pour renforcer la part des nomades du territoire (n) et la part de préférence des consommateurs pour les services et produits locaux (s).

Pourquoi alors mettre l'homme inutile au cœur de la réflexion ? Certes pour construire des sociétés plus justes (au sens de Rawls et de Sen) mais , d'une manière urgente, parce que cette errance des conflits économiques et sociaux ne permet pas de trouver des acteurs, des interlocuteurs à mettre autour d'une table pour négocier. Mais nos sociétés ont besoin de responsables voire de coupables pour expliquer les maux de nos sociétés (dont bien sûr l'accroissement du nombre d'hommes/femmes inutiles) : ces conflits impossibles ne sont-ils pas en train de réapparaître sous la forme mutante d'une « guerre civile contre l'allogène ». Pierre-Noël Giraud se demande si « plus généralement, la forme contemporaine de la politique dans le monde n'est-elle pas en voie de devenir la guerre civile, sous l'effet de la fin de la lutte des classes, de l'aggravation des inégalités et de la multiplication des trappes d'inutilité du fait des globalisations » ? Il faut mentionner que le thème de l'immigration parcourt ce livre, le migrant n'est-il pas souvent dans son territoire un inutile qui espère devenir utile ailleurs ?

On regrette de n'avoir rendu compte que d'une partie de ce livre foisonnant, puissant et d'une grande cohérence. Pour finir, et laisser le lecteur sur sa faim, il convient de citer la conclusion générale que nous livre Pierre-Noël Giraud sous forme d'un triangle d'incompatibilité de l'homme inutile. Il nous dit que les trois propositions suivantes sont incompatibles :

il n'existe nulle part d'hommes inutiles ;

les politiques économiques des états sont indépendantes ;

les firmes nomades font circuler tout, sauf les hommes.

Quant deux propositions sont vraies, la troisième est fausse... À méditer.

Pour en savoir plus

L'Homme inutile - Du bon usage de l'économie - par **Pierre-Noël Giraud** - Edition Odile Jacob - 2015

20-11-15

Recension pour la rubrique Mosaïques de la série « Gérer et Comprendre » des Annales de Mines, par :

Claude Riveline, professeur à MinesParistech.

« L'homme inutile. Du bon usage de l'économie », de Pierre-Noël Giraud. Odile Jacob économie. septembre 2015.

J'ai choisi, pour rendre compte du dernier ouvrage de P.N.Giraud, de livrer le message de commentaires que je lui ai fait parvenir après avoir lu avec un vif intérêt son admirable essai, où l'on trouve les qualités de ses précédentes œuvres, notamment : « L'inégalité du monde » (Gallimard 1996), « Le commerce des promesses » (Point-Seuil 2001), « La mondialisation » (Sciences Humaines 2008). Ces qualités, qui rendent ces lectures si agréables et utiles, tiennent à la clarté de son style, à sa parfaite maîtrise de la discipline économique, et à son talent, qu'il partage avec les meilleurs philosophes, de proposer des images et des concepts forts et simples, que l'on retient et que l'on cite.

Mais il est nécessaire, pour comprendre l'objet de mes éloges et de mes réserves, de disposer d'une présentation synthétique du contenu de l'ouvrage.

Il comprend sept chapitres. Le premier chapitre est une leçon exemplaire sur l'histoire de la discipline économique et de la valeur démonstrative et/ou opératoire de ses résultats. Il s'en dégage une profession de foi modeste : cette discipline pose de bonnes questions mais ses réponses sont tout au plus bonnes à penser.

Le deuxième chapitre, intitulé « L'adieu à Malthus », appuyé sur les années de travaux de l'auteur sur l'économie des matières premières, défend cette thèse aujourd'hui originale que la planète n'est aucunement en voie d'épuisement, contrairement à ce qu'annonçait Malthus en son temps. Signalons dans ce chapitre le suggestif « modèle aux élastiques » (p.105) qui

exprime les interactions entre capital naturel, capital technique, capital humain et capital social.

Le troisième chapitre, « Globalisations et inégalités », exploite avec infiniment d'esprit la distinction entre emplois « sédentaires » et emplois « nomades ». Les premiers sont localisés dans un territoire défini et ne sont pas exposés à la concurrence de ressortissants d'un autre territoire ; exemples : professeur de droit constitutionnel français, ouvrier du bâtiment, enseignant du primaire ; les seconds sont exposés aux effets de la mondialisation ; exemples : trader, ingénieur aéronautique, employé de call center. Il faut lire en détail la prodigieuse fécondité de cette catégorisation pour expliquer les distinctions et les évolutions des pays plus ou moins développés et leur situation par rapport à l'emploi, exposé enrichi par un petit modèle mathématique éclairant et par une lettre de Colbert à Louis XIV (p. 163) d'une surprenante fraîcheur.

Le quatrième chapitre intitulé « L'instabilité de la finance » reprend et enrichit le contenu de l'ouvrage de 2001, avec au centre le concept suggestif de « mistigri », qui désigne, comme dans le jeu de cartes de ce nom, le total des promesses qui ne seront jamais honorées, et dont les joueurs essaient de se débarrasser.

Le cinquième chapitre reprend le titre de l'ouvrage « L'homme inutile » et livre deux précieuses analyses : la comparaison de deux pensées dominantes de notre époque en matière d'inégalités, celle de John Rawls et celle de Amartya Sen, et la vaste variété des formes d'inutilité. Rawls professe que peu importe que les riches deviennent de plus en plus riches si cela a pour conséquences d'augmenter les revenus des pauvres. Sen est plus soucieux d'un accès à la capacité de progresser équitablement distribuée à tous, moyennant un revenu de dignité universellement garanti, en accord avec Rawls sur ce dernier point. Puis l'auteur disserte sur les nombreux visages de l'inutilité, avec une distinction éclairante : l'inutilité pour les autres et l'inutilité pour soi. La première renvoie à la charge que l'inutile impose à son environnement sans rien lui apporter, la seconde à la situation de ceux qui sont prisonniers d'une « trappe de pauvreté », puits désespérant dont nul ne peut sortir, concept présent dans l'approche de Sen.

Les deux derniers chapitres (« Préconisations » et « Une ouverture vers la politique ») sont plus difficiles à résumer, car ils sont immergés dans l'histoire récente voire l'actualité, ce qui n'atténue pas, au contraire, l'intérêt de leur lecture. Retenons-en toutefois cette petite merveille : « le triangle d'incompatibilité de l'homme inutile. »

Je cite : « Les trois propositions suivantes sont incompatibles :

1. Il n'existe nulle part d'hommes inutiles.
2. Les politiques des Etats sont indépendantes.
3. Les firmes nomades font circuler tout, sauf les hommes.

Quand deux propositions sont vraies, la troisième, est fausse. »

Je suis conscient que cette citation est trop courte pour livrer toute l'intelligence qu'elle véhicule, mais elle constitue un excellent exemple des mises en garde que le penseur adresse aux gouvernants qui se flattent de poursuivre tous les bons objectifs, et se dérobent aux choix inévitables.

Les lignes qui précèdent ont donc pour objectif de permettre de comprendre ce qui a inspiré le message ci-après, que j'ai adressé à l'auteur. Les aspects critiques de ces remarques ne visent pas le livre, parfaite réussite pour un essai en économie, mais interrogent son ambition implicite de réduire la réussite de l'aventure humaine à ses aspects économiques. En accord en cela avec Keynes, qui proclamait dès 1930 que les problèmes économiques passeraient bientôt au second plan, je pense que ce dont souffrent nos contemporains, ce n'est plus à titre principal de faim, c'est de solitude et de manque d'estime. Cette conviction inspire les travaux de l'Ecole de Paris du management.

Cher ami,

J'ai lu, que dis-je, dévoré plume à la main votre dernier ouvrage, qui m'a autant passionné, instruit, et donné à penser que les précédents. Mes commentaires ci-après s'ordonneront en compliments globaux, en compliments détaillés, en critiques et en vision d'avenir.

Globalement, je suis ébloui par votre culture, par la hardiesse avec laquelle vous abordez les sujets les plus savants en les résumant avec clarté et sans simplifications réductrices. Je suis également en pleine harmonie avec votre humanisme, votre modération vis-à-vis des idéologies, que vous choisissiez toujours d'expliquer plutôt que de condamner.

Plus en détail, je soulignerai votre éblouissante histoire/épistémologie de la pensée économique, la fécondité prodigieuse du paradigme sédentaire/nomade qui m'est si cher sous un autre angle, le modèle aux élastiques, le résumé des trois modèles Pareto, Rawls, Sen, le

triangle d'incompatibilité de l'homme inutile, pour m'en tenir à mes principales bouffées d'enthousiasme.

Comme annoncé, ces fleurs ne sont pas dépourvues d'épines, qui tiennent toutes à ce que vous êtes, et à un niveau d'excellence rare, un économiste, famille de savants apparue en 1776 avec Adam Smith et aujourd'hui en crise. Cette crise provient, à mon avis, de ce que votre objet d'étude porte sur tout ce qui, dans la vie collective, se chiffre, généralement en unités monétaires. C'est l'effet réverbère souvent décrit : je cherche là où c'est éclairé. C'est un rejeton pervers, comme je l'ai déjà publié, de deux vertueux géniteurs, la raison et la démocratie.

Un exemple : votre éloge du PIB p.269. Ce maudit quantificateur, qui mesure, dans nos mœurs actuelles, les recettes de l'État et pas vraiment celles des gens, est le principal responsable du culte de la croissance que vous condamnez judicieusement par ailleurs.

Votre homme inutile, concept d'une séduisante fécondité, n'en est pas moins seulement économiquement inutile, mais il peut être très utile pour des raisons affectives ou culturelles, A la limite, un nouveau-né et un vieillard sont économiquement à peu près inutiles, mais leur rôle dans la société n'en est pas moins crucial. Larroustou a montré que la condition de salarié n'occupait plus que 14% de la vie éveillée du Français moyen. Je veux bien que repos et loisirs soient des corollaires de la condition salariée, mais il reste que sa vie est schématiquement divisée en un tiers d'études, un tiers de retraite, et un tiers d'"utilité", donc deux tiers d'"inutilité". Là se situe, à mon avis, l'admirable apostolat de l'École de Paris du management, au sein de laquelle Michel Berry met en lumière depuis vingt ans des activités collectives enthousiasmantes où l'aspect économique n'est qu'un éclairage parmi d'autres.

Par ailleurs, vos brillants développements sur la politique prêtent le flanc à une critique bien formulée par Montesquieu : vous traitez ensemble la politique et la violence. Or, la violence présente cet avantage sur la politique qu'elle est facile à comprendre et à mettre en œuvre: «C'est leur faute, tuons-les tous." La politique, à l'inverse, est laborieuse, confuse, frustrante. Toutefois, la violence a cette propriété qu'elle s'arrête toute seule, quand les jeunes gens en colère s'avisent qu'elle ne les mène nulle part. Le journaliste US Joseph Alsop a constaté jadis que l'histoire de l'Europe était jalonnée, depuis le XVIIIème siècle, par un bain de sang tous les vingt ans environ, durée nécessaire et suffisante pour que l'on ait oublié les horreurs précédentes.

Enfin, je vous livre ma vision du meilleur des mondes qui se dessine sous l'effet de la mondialisation. Cette eschatologie repose sur ma distinction entre le dur et le mou et mon paradigme du triangle des rites, des mythes et des tribus : unification planétaire du dur, à l'image de l'Union Postale Universelle, c'est à dire des communications, des transports, de la médecine, du langage globish et, à l'inverse, consolidation de tribus locales, avec leurs jargons et leurs coutumes. Corrélativement, disparition progressive des structures intermédiaires, grandes entreprises et États-nations. La Suisse s'offre comme une préfiguration de cette perspective.

Encore merci pour ce cadeau.

Bien cordialement.

Claude Riveline.

L'inutilité est la pire forme d'inégalité

Pierre Noël Giraud ¹

19/12/2015

Article pour le blog du Magazine « Sciences Humaines »

Consensus sur la « croissance inclusive »

De Xi Jinping à Barack Obama, les gouvernements, relayés par le FMI et l'OCDE, s'alarment désormais des inégalités et prônent des croissances plus « inclusives ». La théorie du « ruissellement » a vécu, tout comme, avant elle, celle de l'équilibre naturellement stable des marchés financiers. On redécouvre l'ampleur des imperfections de marchés. L'enrichissement des plus riches ne suffit pas à sortir les plus pauvres de leurs trappes de pauvreté, tandis que les inégalités de revenus, qui se creusent partout, nuisent à la sacro-sainte « croissance » (par sous-consommation), mettent en danger la stabilité financière (par endettement excessif) et même entravent la mobilité sociale, l'innovation et la sauvegarde de la planète ! Réduire les inégalités devient ainsi la priorité officielle des gouvernements. Reste à la mettre en œuvre.

« L'inutilité », la plus injuste des inégalités

On pourrait commencer par s'interroger, puisque les formes des inégalités sont en réalité très diverses, sur celles qu'il conviendrait de réduire en priorité, celles qui sont les plus « injustes ». Ceci engage nécessairement la définition de ce que serait une société « minimalement juste » au plan économique, une réflexion dans laquelle se sont illustrés John Rawls et Amartya Sen, parmi bien d'autres. A mes yeux, la forme d'inégalité la plus injuste est « l'inutilité ». C'est l'existence d'hommes et de femmes, de plus en plus nombreux, qui sont nés ou sont devenus inutiles aux autres et à eux-mêmes. Or, nous a dit Descartes : « C'est proprement ne valoir rien que de n'être utile à personne » (Discours de la méthode). Ils ne sont même pas surexploités, ils sont superflus, inexploitable, surnuméraires, ignorés, rejetés, exclus et souvent haïs. Aujourd'hui, les damnés de la terre ne sont plus les colonisés et les surexploités, ce sont les hommes et les femmes inutiles. Contrairement aux colonisés et aux prolétaires dont on avait fort besoin, les autres peuvent très bien s'en passer. De là à songer aux moyens de s'en débarrasser, il n'y a qu'un petit pas.

Les hommes inutiles

Qui sont-ils ? Dans les pays riches, les chômeurs de longue durée et toutes celles et ceux qui ne se présentent même pas sur le marché du travail ou en ont été expulsés trop tôt. Ils survivent d'assistance publique ou familiale. Mais aussi tous ceux, qu'on appelle aux Etats Unis des « working poors », qui enchaînent de « petits boulots » intermittents ne leur permettant en aucune façon de progresser. Ils parviennent difficilement à survivre par eux-mêmes et ne demandent ainsi rien aux autres, mais sont enfermés dans des trappes sans espoir d'en sortir. Ils sont des dizaines de millions dans l'OCDE. Dans les pays émergents et pauvres, ce sont les paysans qui n'ont pas assez de terre et qui survivent misérablement en quasi autarcie. Ce sont les habitants des bidonvilles qui ne parviennent pas à survivre de petits boulots dans le secteur informel et dont un capital naturel très dégradé (eau insalubre, fumées des foyers confinés) détruit la santé. Eux aussi dépendent de formes d'assistance familiale. Ils sont des centaines de millions. Dans les pays riches comme dans les plus pauvres, ce qu'ils ont en commun, ce qui les caractérise, c'est qu'ils sont enfermés dans des trappes, pris dans des nasses dont ils ne peuvent sortir malgré tous leurs efforts. Quand on est tombé dans

¹ Professeur d'Economie à Mines ParisTech et Dauphine PSL Research University. Auteur de : « L'Homme inutile ». Odile Jacob. Novembre 2015

l'inutilité, on n'a en effet généralement accès à rien de ce qui vous permettrait d'en sortir : un peu de crédit, de formation, une bonne santé, un minimum de relations.

Une priorité, selon le critère de justice d'Amartya Sen

Adoptons le critère de justice économique d'Amartya Sen, qui en substance pose que chacun doit avoir, tout au long de sa vie, un minimum de « capacités », qui sont des « libertés substantielles ». Ce minimum inclut : 1) la capacité d'accès à une nourriture et aux soins qui procurent au moins l'espérance de vie moyenne du pays où l'on vit et : 2) la capacité, si on le souhaite, de progresser pour obtenir la vie « qu'on a raison, dit Sen, de vouloir avoir », ce qui suppose: la liberté politique, une formation initiale suffisante et la capacité de l'améliorer sans cesse, et de manière plus générale des capacités « d'accès » : au capital naturel et aux autres. Selon ce critère, il est clair que l'ouverture des trappes d'inutilité, où précisément les gens restent enfermés parce qu'ils n'ont pas le minimum de « capacités » qui leur permettraient d'en sortir par eux-mêmes, doit devenir la priorité première de toute politique économique. Et tout programme d'éradication de l'inutilité, étant minimal en ce qu'il s'attaque uniquement à l'inégalité la plus grave, devrait recueillir un très large consensus.

Causes de l'inutilité croissante

Dessiner les grandes lignes de politiques d'éradication de l'inutilité passe par l'analyse de ses causes. Les tensions locales avec le capital naturel, que le changement climatique va aggraver, sont une des causes importantes d'inutilité dans les pays pauvres et émergents. La globalisation des firmes, qui met en concurrence implacable les territoires du monde entier pour la localisation des emplois que j'appelle « nomades », en est une autre cause. Les fluctuations économiques engendrées par des krachs de la finance de marché augmentent encore le nombre d'hommes tombant dans l'inutilité.

La globalisation des firmes et les hommes inutiles

Tenons-nous en ici à la cause d'inutilité qu'est la globalisation des firmes. Grace à internet et au container, la globalisation des firmes a fait éclater les chaînes de valeur des biens et services. Les firmes globales en localisent les chaînons où bon leur semble. Au sein de chaque territoire, on trouve donc des emplois nomades, en compétition avec d'autres emplois nomades dans le monde entier, et des emplois sédentaires. Ces derniers ne sont en compétition que localement et fournissent des biens et services sédentaires à eux-mêmes et aux nomades, qui soit les utilisent comme moyens de production locaux de biens nomades, soit les consomment. Quant aux hommes inutiles, ils apparaissent « dans les soutes » des secteurs sédentaires. Ils résultent de ce que les secteurs sédentaires ne parviennent pas à les employer. Dans chaque territoire, plus les nomades sont nombreux et riches, plus la demande qu'ils adressent à « leurs » sédentaires est élevée, puis les revenus de ces derniers sont élevés et tout le monde est employé. Mais plus les sédentaires sont pauvres, plus les biens et services sédentaires sont bon marché et plus les nomades du territoire sont compétitifs dans l'économie globale et donc s'enrichissent ! On mesure ainsi la rupture des solidarités économiques internes aux territoires européens, au Japon, et même aux Etats Unis durant Trente Glorieuses. On pressent bien, aujourd'hui, la diversité de dynamiques possibles des rapports entre nomades et sédentaires d'un territoire et de l'inégalité entre eux. On devine comment la politique économique, loin d'être impuissante, pourrait reconstruire les solidarités économiques internes aux territoires.

Car la réalité est que, sous l'effet de la globalisation des firmes telle qu'elle c'est déployée jusqu'ici, aussi bien dans les pays rattrapés qu'émergents et pauvres, les inégalités de revenu ont augmenté depuis 30 ans et le nombre d'hommes et de femmes inutiles s'est accru. A cela, deux types de causes: 1) les nomades du territoire ne sont ni assez nombreux ni assez riches et

par conséquent, la demande qu'ils adressent aux sédentaires est trop faible, 2) les biens et services sédentaires proposés sont si peu attrayants que les détenteurs d'emplois nomades se tournent vers des biens nomades substitués. Pour passer une bonne soirée on peut en effet acheter une pizza surgelée et regarder en VOD un film d'Hollywood sur un ordinateur Lenovo, ou aller dîner au bar à vin d'à côté, puis au théâtre avec des amis. Quand au nouveau riche chinois, il dépensera ses revenus croissants en biens nomades et non en biens sédentaires du fond des campagnes encore misérables.

Jusqu'à présent, la globalisation des firmes a engendré une très inégale répartition dans le monde des emplois nomades sous l'effet de puissantes imperfections de marché. Il y a en a trop en Chine, dont la croissance est excessivement tirée par les exportations et pas assez par son marché intérieur : les nomades chinois, quoique de plus en plus nombreux et riches, n'achètent pas assez à leur sédentaires. Il n'y en a dramatiquement pas assez en Afrique, où le nombre d'hommes inutiles, déjà très élevé, risque de croître dramatiquement. Les Etats Unis et l'Europe, bien que concentrant toujours, avec le Japon, les emplois nomades les plus riches, en ont cependant trop perdu pour éviter une augmentation des inégalités de revenus entre emplois nomades et sédentaires, ainsi que du nombre d'hommes inutiles. Il apparaît donc que pour corriger ces excès et extraire les hommes inutiles de leur trappes, il faut partout : 1) augmenter le nombre d'emplois nomades sur le territoire, ou/et : 2) rendre plus innovants, attractifs et moins chers les biens et services sédentaires.

Eradiquer l'inutilité : un programme minimal

Une politique économique d'éradication doit se mener à deux niveaux, international et national. Au niveau international, il faut commencer par reconnaître que toutes les grandes puissances économiques, en premier lieu les Etats-Unis et la Chine, pratiquent des politiques mercantilistes et que l'État agit directement pour attirer sur le territoire « l'or moderne » que sont les emplois nomades. L'Europe est désarmée. Ce n'est pas une fatalité. A titre de simple exemple, puisque le gouvernement chinois exige que les Airbus vendus en Chine soient en partie construits en Chine, (ou le Rafale en Inde, ou encore les Airbus aux Etats Unis), l'Europe devrait faire de même avec le C 919 de la Comac, le constructeur public chinois, un avion récemment certifié et concurrent direct de l'A320 et du Boeing 737. Elle pourrait décider, en laissant le temps au constructeur chinois de se préparer, que le C919 ne sera autorisé à atterrir en Europe que s'il a été en partie produit en Europe.

Plus généralement l'Europe devrait se doter d'une politique industrielle stratégique, au lieu de la simple politique de concurrence qui en tient lieu aujourd'hui. La répartition des emplois nomades pose problème, non seulement entre l'Europe et le reste du monde, mais au sein même de l'Europe. Elle est trop inégale entre Nord et Sud et là est la racine de la crise des dettes publiques et privées en Europe du Sud.

Au plan national, il faut que la France se réindustrialise et se renforce comme paradis des start-up numériques et de l'industrie du luxe pour pouvoir parler sur un pied d'égalité avec l'Allemagne et reconstruire avec elle une Europe resserrée, avec une monnaie unique, en processus politique d'intégration rapide, dotée d'une stratégie industrielle, et reliée plus soupement par un SME à un second cercle européen, enfin associée à un troisième cercle incluant la Turquie et le Maghreb.

Toujours au plan national il convient de réformer beaucoup plus et vigoureusement qu'on ne le fait le vaste secteur sédentaire (85 % des emplois) en y insufflant plus de concurrence, de mobilité, l'innovation. Enfin il convient de réformer simultanément le contrat de travail et le système d'assurance sociale de manière à assurer plus de flexibilité du côté du contrat de travail, mais uniquement à condition d'un système d'assurances sociales tel qu'on accumule des points à la formation continue et à la retraite dès son premier stage en entreprise et ensuite quelque soit son statut et l'intermittence des ses emplois. De cette façon, la perte d'un emploi,

le changement de statut, l'intermittence deviendront une opportunité, qui permettra de mieux jouir de la vie et de se former, au lieu de n'être aujourd'hui qu'une calamité. Ainsi chacun pourra parvenir ainsi à la vie « qu'il a raison de vouloir » et inutile à lui même, il le serait aux autres.

Entraver certaines mobilités

De manière plus générale, car c'est vrai aussi de la question climatique et de la stabilisation de la finance que nous n'avons pas traitée ici mais qui contribuent à la croissance de l'inutilité, il est clair que l'objectif d'éradiquer partout l'inutilité, s'il requiert certaines formes de libéralisation, en particulier dans les secteurs sédentaires, exige aussi la reprise en main par les gouvernements d'instruments de politique économique étatique. Le principe général est qu'on ne devrait plus jamais entendre de la part d'un gouvernement des arguments de ce type : « Nous savons ce que nous devrions faire pour traiter ce problème prioritaire, mais nous ne pouvons pas le faire si les Américains et les Chinois ne le font pas ». Face à l'inutilité et aux inégalités croissantes, cet argument est inadmissible. Tout au contraire, les grands blocs doivent absolument retrouver les moyens de conduire des politiques économiques autonomes. Ils n'ont en effet aucune raison de se fixer les mêmes priorités et leurs sociétés de converger vers le même modèle.

On sait que pour que les gouvernements retrouvent des leviers d'action, il faut entraver certaines mobilités aujourd'hui totales. On sait, depuis Mundell et son fameux « triangle d'incompatibilité », que pour mener des politiques monétaires autonomes, sans que les changes fluctuent excessivement, il faut entraver certains mouvements de capitaux. On sait depuis le plus discret triangle d'incompatibilité de Schoemaker de 2003, que pour pratiquer une politique de stabilité financière autonome, il faut limiter la contagion du risque systémique entre grandes banques globales, et donc la liberté totale d'action internationale dont, pourvu qu'elles satisfassent les ratios prudentiels, elles jouissent aujourd'hui. On sait que pour aller plus avant que d'autres blocs dans une politique climatique ambitieuse, il faut pouvoir se protéger aux frontières du dumping environnemental. Enfin, je prétends que pour obtenir une meilleure répartition des emplois nomades dans le monde et ainsi dans chaque pays un meilleur équilibre entre les nomades et leurs sédentaires, il faut des politiques industrielles stratégiques. Osons le dire, elles doivent être en partie mercantilistes et affirmer simplement : « nous sommes l'un des plus grands marchés du monde, une bonne partie de ce que nous consommons et en particulier les biens cruciaux pour notre avenir, doivent être produits dans notre territoire., comme vous l'exiger pour le votre. Si le mercantilisme des autres blocs désarme, nous en ferons autant et entrerons dans une négociation visant à mieux répartir les emplois nomades dans le monde, à corriger les évidentes « imperfections de marché » qu'engendrent et dont se nourrissent les globalisations actuelles, comme disent les économistes ».

Inégalités, pauvreté, globalisation : les faits et les débats

Par Pierre-Noël GIRAUD

[Croissance économique](#) [Inégalités](#) [Marché du travail](#) [OMD](#) [Précarité](#) [Protection sociale](#) [Travailleurs pauvres](#) [Développement](#) [Monde](#) [Mondialisation / économie politique](#) [Pauvreté](#) [Pays émergents](#)

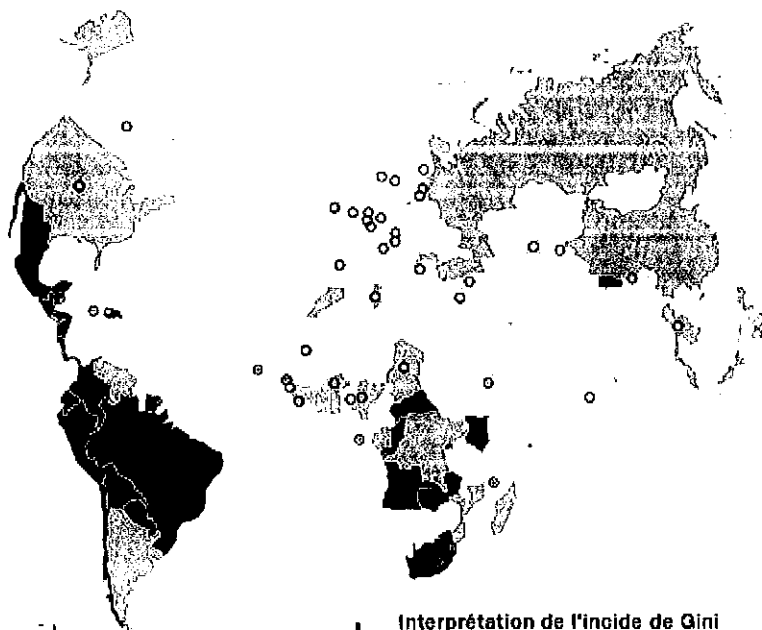
Les méthodes de mesure des inégalités et de la pauvreté

Dans une population donnée, la mesure des inégalités économiques évaluables monétairement, par exemple les inégalités de revenus, passe par la construction d'une courbe de Lorenz. Celle-ci donne le pourcentage y% des revenus totaux dont dispose les premiers x% de la population rangée par revenu croissant.

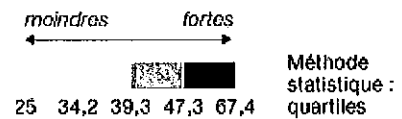
De cette courbe de Lorenz, on peut tirer plusieurs types d'indicateurs synthétiques :

- La part des revenus totaux obtenue par les 10 % les plus riches
- Le ratio entre le revenu des 10 % les plus riches et celui des 10 % les plus pauvres de la population
- L'indice de Gini de la répartition des revenus.

Indice de Gini sur le revenu, 1999-2009

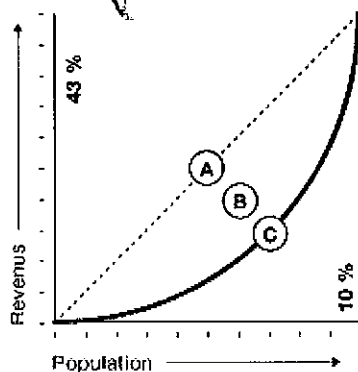


Inégalités internes aux pays :



○ données anciennes (entre 1999 et 2004)

Absence d'information ou données antérieures à 1999



Interprétation de l'indice de Gini sur le revenu :

Dans le pays C, les 10 % les plus riches concentrent 43 % de la richesse nationale (c'est le cas du Brésil). Inversement, une grande part de la population (les pauvres) ne concentre qu'une très petite part de la richesses.

Le pays A est parfaitement égalitaire (situation idéale dans laquelle tous les individus possèdent la même richesse), le pays B est inégalitaire, le C davantage. C a l'indice de Gini le plus élevé.

Année des données les plus récentes (nombre de pays)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	
1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009								

Conception : Benoit Martin

Source : Banque mondiale, *The World Bank Open Data*, <http://data.worldbank.org>

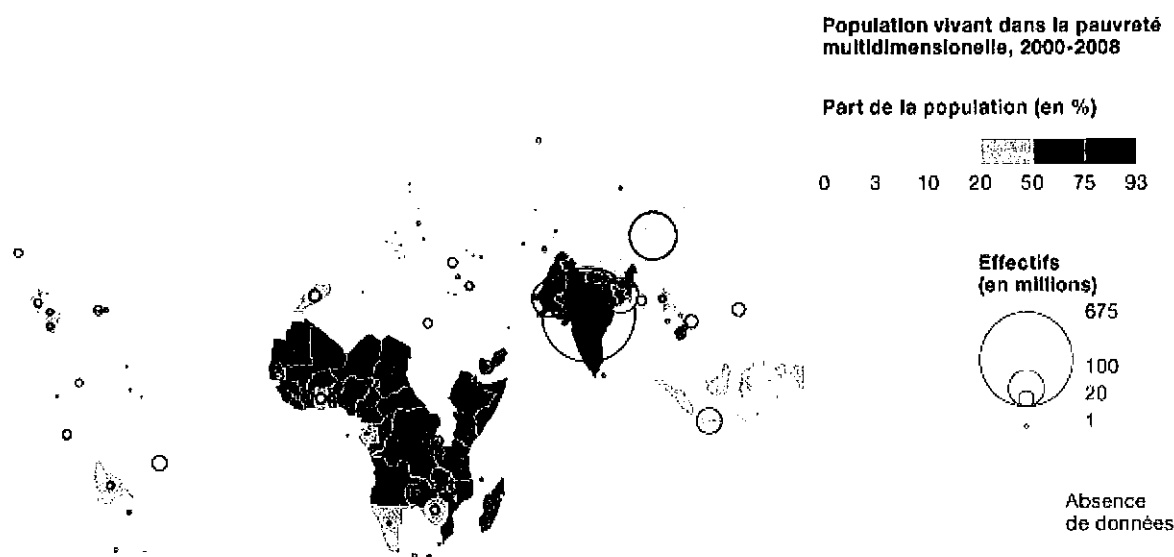
Cet indice mesure la surface située entre la courbe de Lorenz et la droite diagonale, normée à 100. Un Gini de 0 (courbe de Lorenz se confondant avec la diagonale) signifie une égalité complète : quel que soit x, x% de la population obtient x % des revenus totaux. Plus le coefficient de Gini est élevé et s'approche de 100, plus la répartition des revenus est inégalitaire. Aujourd'hui dans le monde, d'après les calculs de la Banque mondiale, le Gini des inégalités de revenus à l'intérieur de chaque pays va de 30 pour les pays les plus égalitaires (Europe du Nord), à 50-60, voire plus pour les plus inégalitaires (Amérique latine, Afrique subsaharienne). On calcule généralement des coefficients de Gini pour mesurer les « inégalités internes » à chaque pays, mais aussi pour la population mondiale prise dans son ensemble.

Une autre mesure importante est celle de « l'inégalité internationale », autrement dit de l'inégalité des revenus moyens par habitant entre pays. On calcule alors le PIB par habitant du pays en dollars, en utilisant des taux de change de « parité de pouvoir d'achat » (*Purchasing Power Parity, PPP*). On classe les pays par PIB/ha croissant et on calcule l'indice de Gini de cette distribution. Dans cette mesure de « l'inégalité internationale », chaque pays compte donc pour un. Elle est utile pour mesurer par exemple, l'écart de PIB/ha entre les 20 pays les plus pauvres et les 20 pays les plus riches de la planète s'accroît ou se réduit, sans prise en considération de la population de ces pays.

L'autre façon de mesurer les inégalités internationales consiste à pondérer chaque pays par sa population. Cette « inégalité internationale pondérée » se rapproche de « l'inégalité globale ». « L'inégalité globale » ou « mondiale » est celle qui prévaut dans la population mondiale considérée dans son ensemble. Elle se mesure par un coefficient de Gini mondial, techniquement plus difficile à calculer puisqu'il faut comparer des revenus d'individus et de ménages vivant dans des pays très différents. On conçoit qu'elle est la combinaison de « l'inégalité internationale pondérée » et des « inégalités internes » à chaque pays.

La mesure de la pauvreté, quant à elle, suppose la définition, toujours assez arbitraire, d'un seuil de pauvreté. Dans les statistiques internationales, ce seuil est désormais de 1,25 dollar de revenu journalier, calculé au taux de change de parité de pouvoir d'achat. Néanmoins chaque pays, en particulier l'Inde et la Chine, mais aussi les pays riches, utilisent des mesures nationales qui diffèrent du seuil international. Ainsi en France, comme aux Etats Unis, le seuil de pauvreté est fixé à la moitié du revenu médian. Cette mesure de la pauvreté en termes de revenus monétaires est très grossière ; c'est pourquoi on la complète par de nombreux autres indicateurs. Par exemple l'indicateur de la « pauvreté multidimensionnelle » ou l'indicateur de développement humain (IDH) et ses diverses composantes.

Indice de pauvreté multidimensionnelle (IPM), 2000-2008

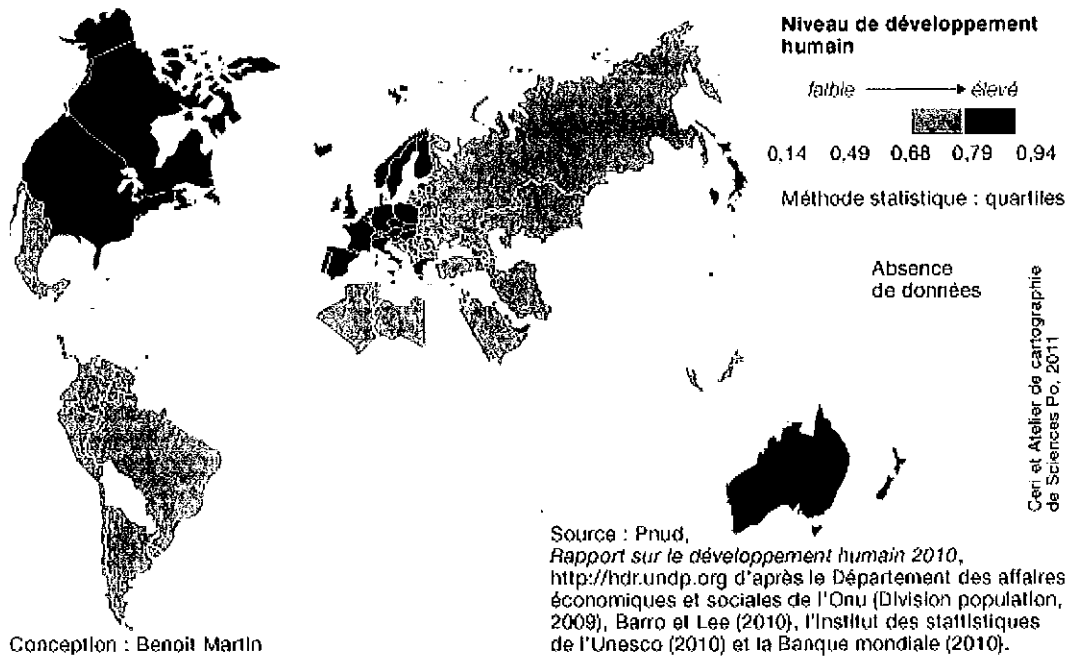


Conception : Benoit Martin

Source : PNUD, *Rapport sur le développement humain, 2010*, <http://hdr.undp.org>

Note : Les échelles (classes d'aplats et points) sont les mêmes que celles de la carte de la pauvreté monétaire.

Indice de développement humain (IDH), 2010



Il est aussi intéressant de mesurer les paramètres dont l'amélioration constitue les Objectifs de développement du millénaire décidés dans le cadre de l'ONU en 2000, et dont quelques exemples sont donnés dans le tableau ci-dessous.

Les faits

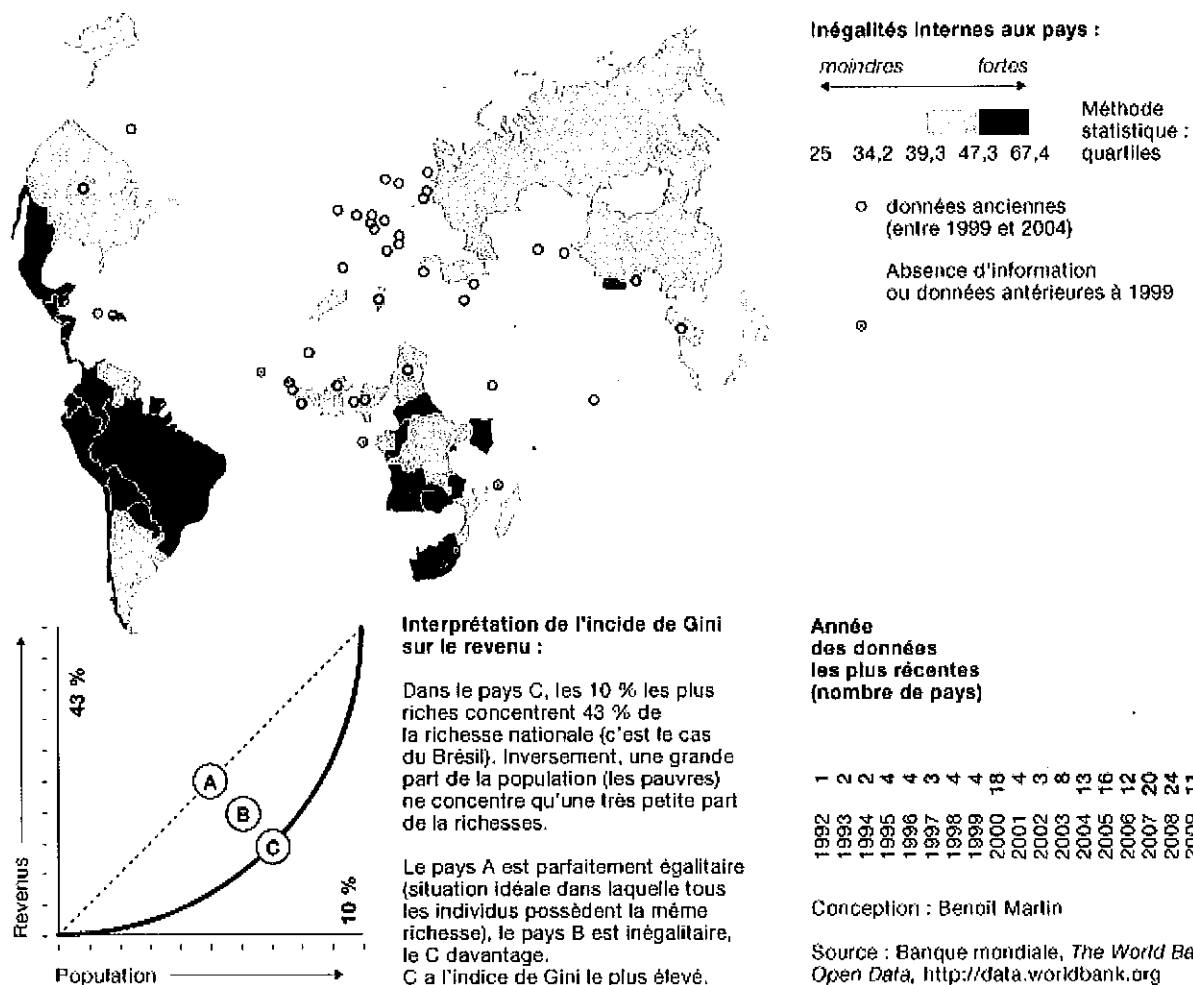
Depuis une vingtaine d'années, les articles académiques, ouvrages, et rapports des organisations internationales sur les inégalités internes, internationales, et mondiales se sont multipliés. Pour un exposé rigoureux des méthodes de calcul et une analyse critique des résultats jusqu'au milieu des années 2000, on consultera *Worlds Apart* de Branco Milanovic, spécialiste de ces questions à la Banque mondiale. Parmi les rapports les plus récents, citons deux rapports de l'OCDE : *Perspectives on Global Development 2012 : Social Cohesion in a Shifting World* pour le monde pauvre et émergent ainsi que *The causes of Growing Inequalities in OECD Countries 2012*.

Les résultats de ces recherches peuvent être résumés ainsi. Depuis les années 1980,

- les inégalités internationales non pondérées augmentent, poursuivant une tendance qui s'est amorcée au début du XIX^e siècle (cf. Bourguignon et Morisson) et qui est continuellement croissante depuis lors. Concrètement, cela signifie que l'écart entre les pays les plus pauvres et les pays les plus riches continue de s'aggraver.
- En revanche, les inégalités internationales pondérées par la population se réduisent. Ceci est dû pour l'essentiel à l'émergence et au rattrapage rapide de l'économie chinoise (1,33 milliard d'habitants) et, dix ans plus tard, de l'économie indienne (1,17 milliard d'habitants).
- Les inégalités internes dans les pays riches s'accroissent pratiquement partout. La situation est particulièrement spectaculaire aux États-Unis où les revenus des 10% les plus riches ont fortement augmenté (ceux des 1% les plus riches explosant véritablement) tandis que les revenus des 50% du bas de l'échelle ont stagné, voire régressé. L'augmentation des inégalités est également spectaculaire au Royaume-Uni. Elle est cependant plus modérée dans les pays à tradition social-démocrate plus affirmée, dont la France, grâce à des transferts sociaux qui atténuent les écarts des revenus primaires. Dans tous les pays riches, cet accroissement des inégalités résulte pour une part de l'augmentation rapide des revenus d'une petite minorité des plus riches, tandis qu'apparaissent, de façon variable en fonction des systèmes de protection sociale, des « travailleurs pauvres » (*working poors*) et que s'étend la précarité de l'emploi. Une autre façon de décrire ce phénomène est de parler de « laminage des classes moyennes », comme je l'ai fait en 1996 dans *L'inégalité du monde*.

- L'évolution des inégalités internes est en revanche plus contrastée dans les pays pauvres et émergents. En Inde et en Chine, les inégalités ont augmenté rapidement, à mesure que la croissance s'accélérait. En Chine, elles ont une dimension sociale mais aussi régionale, puisque l'industrialisation du pays a d'abord eu lieu dans les provinces côtières. Parmi des pays émergents plus inégalitaires au départ comme le Brésil, grâce à des politiques spécifiques de lutte contre la pauvreté, les inégalités de revenus ont diminuées depuis une dizaine d'années. Mais le coefficient de Gini du Brésil (57) comme celui du Mexique (51) reste cependant très élevé. De manière générale, on peut constater que les inégalités de revenus dans les pays pauvres et émergents sont particulièrement élevées en Amérique latine et en Afrique subsaharienne. Elles le sont moins en Asie et y étaient déjà plus faibles avant que les pays asiatiques ne commencent leur puissant mouvement de rattrapage des pays riches.

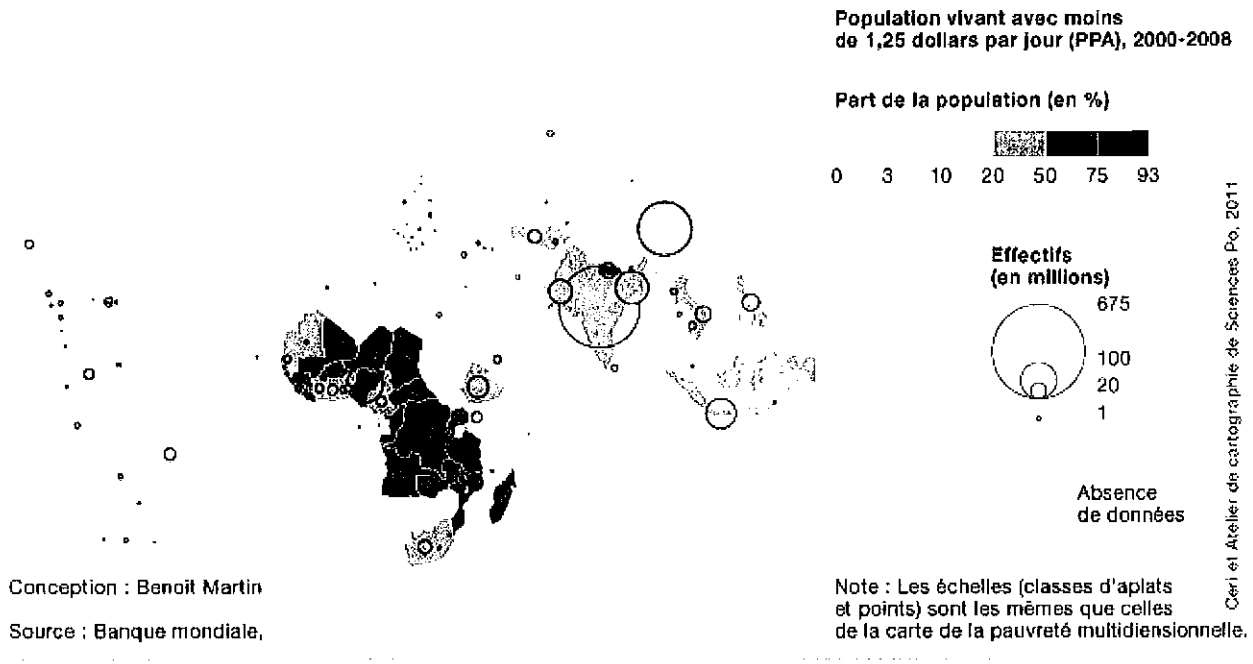
Indice de Gini sur le revenu, 1999-2009



Ceri et Atelier de cartographie de Sciences Po, 2011

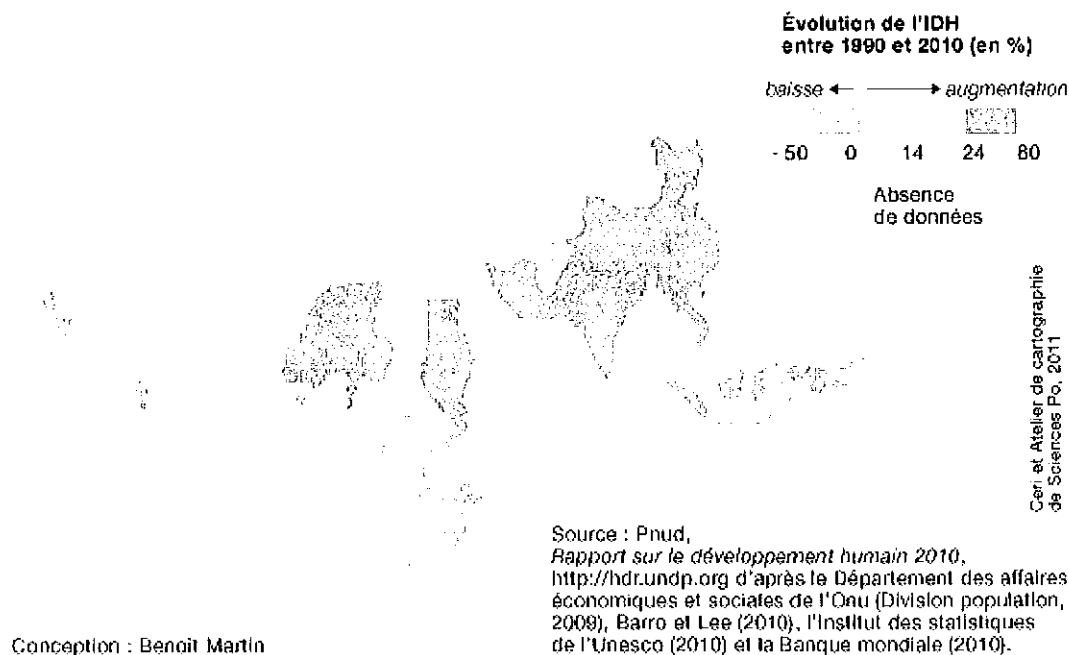
Ces quatre tendances sont peu contestées, toutes les études concluant dans le même sens. Plus controversée en revanche est la mesure de l'inégalité globale. Pour Milanovic, qui lui a consacré de nombreux travaux, elle continue d'augmenter, sous l'effet de l'augmentation des inégalités internes dans les pays riches et les plus peuplés des pays émergents, qui fait plus que compenser la réduction des inégalités internationales pondérées, engendrée par le rattrapage de ces pays. Mais d'autres études concluent plutôt à la stagnation, voire à une légère réduction des inégalités mondiales (cf. *Worlds Apart*)

La pauvreté mondiale, 2000-2008



En ce qui concerne la pauvreté absolue, les deux zones où subsiste une proportion importante de très pauvres sont l'Afrique subsaharienne et l'Asie du Sud. Depuis 1980, elle a régressé en pourcentage de la population active sur tous les continents. En Asie de l'est, en particulier en Chine, des centaines de millions de pauvres sont sortis de la pauvreté absolue selon les critères nationaux et internationaux. En Afrique, la baisse de la proportion de très pauvres dans la population est cependant trop lente : leur nombre absolu croît encore. Au plan mondial, il est peu probable qu'on atteigne en 2015 le premier des Objectifs de développement du millénaire, la réduction de moitié la pauvreté absolue entre 2000 et 2015. En revanche, les indicateurs de développement humain, notamment l'espérance de vie, s'améliorent plus rapidement que le revenu par habitant dans le monde pauvre et émergent.

Évolution de l'IDH, 1990-2010



La globalisation est-elle la cause de l'accroissement des inégalités internes ?

« Nos salaires sont-ils fixés à Pékin ? » se demandait Freeman en 1995 dans le *Journal of Economic Literature*. Sa réponse fut négative et elle était l'opinion de loin la plus fréquente à l'époque comme le montre l'ensemble d'articles de Paul Krugman intitulé « La mondialisation n'est pas coupable ». Aux yeux de ces deux hommes, la raison de l'accroissement des inégalités internes était à chercher dans un progrès technique « biaisé » en défaveur du travail non qualifié. La solution était donc très simple: requalifier la main-d'œuvre dans les pays riches. J'ai critiqué en 1996 cette thèse, avec la publication de *L'inégalité du monde*. J'y montrais pourquoi la globalisation commerciale, financière et de l'information codifiable, phénomène beaucoup plus vaste que la seule compétition avec les pays à bas salaires, était la cause profonde à la fois du rattrapage des pays émergents, donc de la réduction des inégalités internationales, et de la croissance des inégalités internes, tant dans les pays riches qu'émergents.

En 2012, le regard de nombreux économistes, parmi eux Paul Krugman, a beaucoup évolué... Ce dernier reconnaît désormais, avec la montée en puissance de la Chine et de l'Inde, le rôle de la globalisation commerciale dans l'aggravation des inégalités et les pertes d'emplois, en particulier industriels, aux États-Unis et en Europe. *It's no longer safe to assert that trade's impact on the income distribution in wealthy countries is fairly minor. There's a good case that it is big, and getting bigger. I'm not endorsing protectionism, but free-traders need better answers to the anxieties of globalisation's losers.* » In « *Trade and inequality revisited* » (Krugman, 2007). Et de fait, le thème de la « désindustrialisation » des vieux pays industriels fait désormais dans ces pays l'objet de débats d'intensité croissante.

Une autre grille d'interprétation : nomades, sédentaires et « désindustrialisation » de l'Europe

J'appliquerai une grille d'analyse en termes d'emplois nomades et sédentaires, issue de mes travaux sur la globalisation et les inégalités, à l'examen des craintes qui se manifestent aujourd'hui à propos de la désindustrialisation de l'Europe, et de la France en particulier. Nous partirons de deux constats que nous commenterons et finirons sur une typologie récapitulative des propositions de politique économique destinées à faire cesser cette désindustrialisation.

Premier constat : nomades et sédentaires en France en 2008

En 2008, les emplois en France se divisaient de la façon suivante : 28% d'emplois qu'on peut qualifier de « nomades » en ceci qu'ils sont soumis à une compétition désormais globale et que, s'ils perdent leur compétitivité, ils disparaissent dans un territoire pour apparaître ailleurs et 72% d'emplois qualifiés de « sédentaires » qui sont en compétition, éventuellement vive, les uns avec les autres, mais qui, si la demande purement nationale à laquelle ils répondent reste constante, n'ont pas de raison de diminuer.

Emplois nomades et sédentaires en France - 2008

Part des emplois français (en %)

Industrie	13
Services liés	11
Agriculture	4

28 % d'emplois « nomades » :
soumis à la compétition globale, s'ils perdent leur compétitivité, ils peuvent disparaître d'un territoire pour réapparaître ailleurs.

Services privés	44
Services publics	21
Bâtiment	7

72 % d'emplois « sédentaires » :
qui n'ont pas de raison de diminuer à demande (nationale, surtout) constante.

Source : Calculs de Pierre-Noël Giraud d'après les statistiques de l'INSEE.

Les emplois « sédentaires » se trouvent pour l'essentiel dans les services publics et privés à la personne et dans le bâtiment et les travaux publics - encore que ce secteur pourrait être ouvert à la compétition internationale comme il l'est dans de nombreux pays. Dans les secteurs d'emplois « nomades », nous trouvons l'agriculture et l'industrie ; nous avons ici agrégés à l'industrie les services à l'industrie et une partie des services délocalisables, dont la plupart des services à haute valeur ajoutée : finance, publicité et conception-design, etc.

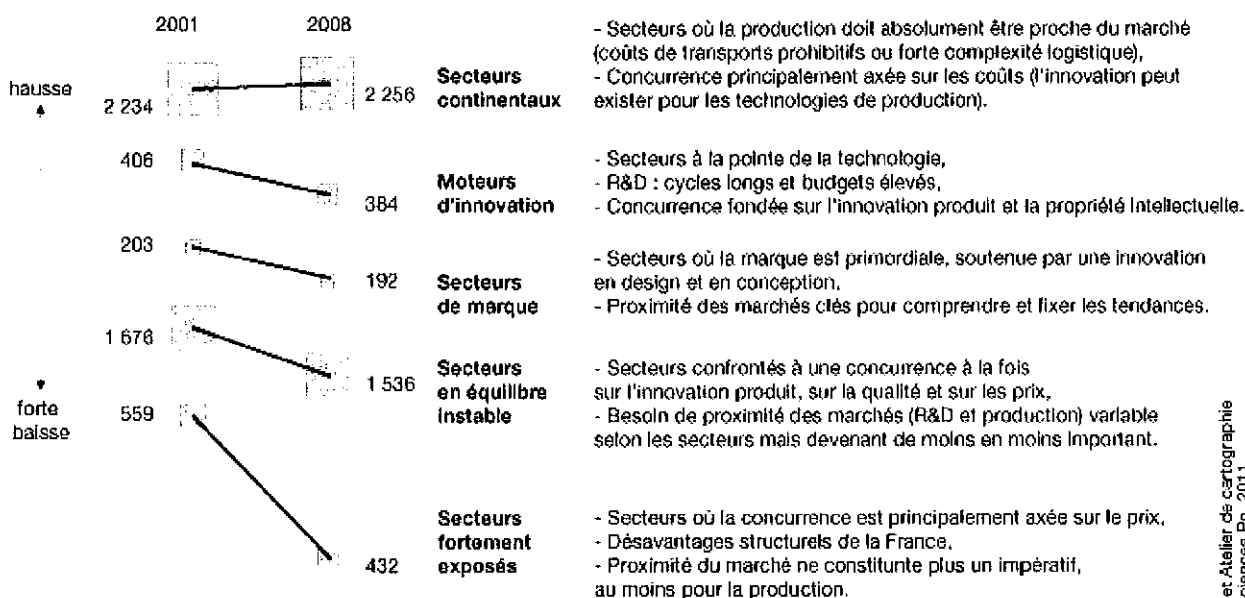
Notons que ces statistiques sont encore très imparfaites : on est loin d'une comptabilité permettant d'évaluer précisément les emplois « nomades » et « sédentaires » et leurs valeurs ajoutées respectives.

Deuxième constat : la haute technologie et les marques représentent 12% de l'industrie (Etude de McKinsey Global Institute)

En 2008, la France comptait 8% d'industrie et de services « d'innovation » appelés aussi « de haute technologie » et 4% d'industrie et de services reposant sur la puissance de « marques » d'appellation nationale valorisant un capital humain et naturel dont une partie est solidement attachée aux territoires mais dont une partie (les créateurs de mode par exemple) peut changer de territoires, et enfin une masse encore très importante d'industries intermédiaires : 9% pour les secteurs « fortement exposés », 32% pour ceux « en équilibre instable » et 47% pour les secteurs « continentaux » (chimie, ciment, industrie du bois et agroalimentaires) dont les produits voyagent moins loin et sont donc moins soumis à la compétition lointaine. Parmi ceux-ci, certains, comme une partie au moins de la chimie, pourraient être qualifiés d'« instables ».

Diminution des emplois industriels en France, 2001-2008

Évolution en milliers d'emplois



Source : D'après McKinsey et INSEE.

Cen et Atelier de cartographie de Sciences Po, 2011

Les secteurs « fortement exposés » et « instables » ont perdu des emplois depuis 2001 : -4,2 et -1,2% par an respectivement.

De ces constats on peut tirer plusieurs commentaires. Ainsi, un territoire est d'autant plus riche et égalitaire que la part relative de l'économie nomade est importante. Il y a deux ans, j'ai publié dans un ouvrage, *La mondialisation. Emergences et fragmentations*, un modèle très simple montrant que, sur la base des rapports d'échanges qui existent entre nomades et sédentaires, le PIB d'un pays dépend essentiellement du nombre relatif de nomades et de l'attrait relatif des biens et services produits par les sédentaires pour les consommateurs du territoire. Il s'ensuit que la croissance ne peut venir que de l'augmentation du nombre et de la richesse des nomades et/ou de l'amélioration de la productivité et de la qualité du secteur sédentaire. Ainsi, on ne soulignera jamais assez l'importance de stimuler la productivité et la qualité du secteur des services sédentaires. Quant aux inégalités entre nomades et sédentaires, elles dépendent des deux mêmes facteurs : la part relative des nomades dans la population active et l'attrait relatif des biens et services sédentaires.

Il est donc crucial, si l'on veut maîtriser les effets inégalitaires de la globalisation, d'au moins maintenir, voire d'augmenter la proportion d'emplois nomades, qui a régulièrement diminué ces dernières années, sur nos territoires en Europe.

Il est pratiquement évident que nous ne pourrions atteindre l'objectif d'augmentation du nombre des nomades en nous appuyant uniquement sur les secteurs d'innovation et de marques. Ceux-ci représentent 12% de l'emploi de nos industries et services nomades et ils ne pourront pas remplacer la moitié des nomades menacés (puisque une partie des industries « continentales », telle la chimie, l'est aussi comme le montre l'exemple récent du raffinage). Cela supposerait un effort de formation et de reconversion gigantesque en quelques années.

Que faut-il « rapatrier » de l'industrie ? Et quelle peut être la justification économique de ce choix ? La justification est naturellement de long terme. Les pays émergents, en première ligne la Chine, sont arrivés à un niveau de rattrapage tel, qu'ils sont désormais de redoutables concurrents dans tous les secteurs de l'industrie et des services nomades. Ils ont pu le devenir rapidement via les investissements directs étrangers qui ont échangé l'accès au marché intérieur chinois contre la possibilité pour les *joint ventures* avec les Chinois de commencer d'exporter, soit accès au marché chinois contre accès au marché international. Mais nous en sommes maintenant à un autre stade, compte tenu du degré d'éclatement qu'ont atteint les chaînes de valeur mise en œuvre par les firmes globales d'origine occidentale, japonaise ou coréenne. Désormais, un appareil électronique grand public innovant est conçu en Californie ; sa campagne de lancement est conçue et pilotée depuis Londres, son financement par Wall Street ; les composants sont fabriqués, selon leur complexité, au Japon, à Taïwan, en Corée, en Chine ou au Vietnam ; les matières premières viennent pour certaines encore d'autres pays. Le montage, peu mécanisé, se fait en Chine dans de gigantesques usines ; la commercialisation a lieu dans des réseaux spécialisés variant selon les zones et les productions sont liées à la vente des logiciels et à l'accès aux réseaux, eux-mêmes produits en chaînes de valeur éclatées. Dans ces conditions, les firmes chinoises ou indiennes (dans des modalités différentes) ont pu s'insérer dans pratiquement tous les niveaux des chaînes de valeur, en passant des accords de coopération et en développant rapidement leurs capacités propres.

La question cruciale pour la stabilité de nos territoires n'est donc pas tant : « quelles industries devrions-nous garder ? » que : « quelle part des chaînes de valeur de la production globale devrions-nous conserver ? ». Pour répondre à cette question, il faut bien évidemment se projeter dans un avenir pas nécessairement très lointain, quinze à vingt ans au plus, horizon auquel la compétitivité-prix de la localisation en Chine d'une part importante des chaînes de valeur aura disparu. Il ne s'agit pas de main-d'œuvre non qualifiée - qui devrait être progressivement transférée de l'Asie vers l'Afrique afin que cette dernière entre aussi dans un processus de rattrapage. Il s'agit de maillons intermédiaires des chaînes de valeur. Dans ces maillons, la compétitivité-prix de la Chine aura disparu d'ici vingt ans. Si, entre temps, le territoire européen les a abandonnés, il ne pourra pas les reconstituer rapidement car ils reposent sur un capital humain et social dont la durée de formation est longue. Même en Chine, qui grâce aux investissements directs étrangers a pu opérer un rattrapage très rapide, vingt ou trente ans ont été nécessaires.

Il est donc légitime d'instaurer non pas « la protection des industries naissantes » mais la « protection des métiers industriels voués à la renaissance » ou en termes plus techniques, « des morceaux de chaînes de valeur à fort investissement en capital humain ». En font partie les compétences de production et d'assemblage très automatisés de l'industrie manufacturière. Ces chaînes de valeur ne sont que temporairement non compétitives avec la Chine ou l'Inde, territoires où le prix de telles ressources humaines, quoiqu'augmentant rapidement, reste tiré vers le bas par la faible productivité de l'économie sédentaire chinoise et encore plus indienne. On voit bien la différence entre cette attitude et « l'accord multifibre » qui ne visait qu'à ralentir, dans la filière textile, les abandons considérés comme inévitables. Il ne s'agit pas d'une stratégie défensive mais d'une stratégie d'optimisation à long terme de la seule ressource qui produise la croissance du bien-être et la réduction des inégalités : l'accumulation de capital humain et social. Rien ne sert de laisser détruire du capital humain maintenant, avec tous les effets induits que cela aura sur la dégradation du capital social, alors qu'il nous en coûterait quinze ou vingt ans d'efforts pour le reconstituer tandis que nous nous serions (relativement) appauvris entre temps. C'est un calcul très simple de bonne gestion de ce qui fait « la richesse des nations » : leur capital humain et social.

Une fois entendu qu'il est nécessaire de préserver les chaînes de valeur sur le territoire européen, il faut s'attaquer aux causes pour lancer la reconquête. La Chine et l'Europe ne combattent pas à armes égales. Le gouvernement chinois protège son marché intérieur et impose des taux importants et croissants de contenu local et des transferts massifs de technologie ; il constitue, à la japonaise, des oligopoles compétitifs de trois à quatre firmes

publiques (à la différence du Japon des années 1970, où les firmes étaient privées, ou de la Corée des *chaebols*, plus concentrés) dans chacun des grands secteurs jugés stratégiques ; il les incite à s'internationaliser et soutient, grâce à une diplomatie économique très active, leur expansion à l'étranger ; il met à leur service des capacités d'investissement pratiquement illimitées, accumulées par les fonds souverains et la Banque centrale : 3 500 milliards de dollars. Ces firmes, en coopération multiformes avec les entreprises globales, exportent des avions et de l'ingénierie, des centrales nucléaires, des usines de retraitement et des services financiers.

Il est grand temps de rééquilibrer les règles du jeu économique entre la Chine et l'Europe. Commençons par réfléchir à ce que serait une simple « réciprocité », premier moyen de niveler le terrain de jeu. Ne pourrait-on pas traiter les firmes chinoises de la façon dont Pékin considère les compagnies globales ? Instituer une sorte d'obligation de valeur ajoutée européenne si l'on veut profiter du vaste marché intérieur européen ? Autrement dit, bienvenue aux biens et services chinois et indiens, à condition qu'une part de leur valeur ajoutée soit localisée en Europe. Bienvenue aux firmes chinoises et indiennes si elles investissent et viennent produire chez nous, avec nos ressources, et dans tous les domaines, y compris la recherche. Que de riches fertilisations croisées en perspective ! Cela ne permettrait-il pas à chacun de tirer parti de la globalisation ? N'y a-t-il pas en la matière place pour des stratégies coopératives de recentrage conjoint des émergents et de l'Europe ? Cette stratégie pourrait s'accompagner d'une industrialisation de l'Afrique, qui pourrait ainsi monter à son tour en gamme. Ne dispose-t-on pas ici d'une stratégie coopérative optimale ?

Il ne s'agit pas, du moins d'entrée de jeu, de se « protéger », mais de négocier, avec des menaces crédibles de traitement réciproque, des solutions coopératives de recentrage, qui peuvent s'obtenir par une coopération des politiques économiques, monétaires et de change.

Equilibrer les relations entre la Chine et l'Europe

De cette analyse, on peut tirer un panorama des propositions de politique économique pour l'industrie en Europe. Il est indispensable d'évaluer et de quantifier correctement les enjeux. Or nous ne disposons pas des chiffres qui nous permettent de comprendre les effets précis de la globalisation. Il nous faut donc construire la comptabilité des échanges en valeur ajoutée, une quantification systématique en termes de nomades et de sédentaires et une évaluation des investissements en capital humain pour localiser les maillons des chaînes de valeur. Les mesures consensuelles, et même ressassées *ad nauseam* depuis le traité de Lisbonne, consistent en l'amélioration de la compétitivité-qualité des nomades actuels *high tech* : innovation, recherche, formation, réforme fiscale, etc. Beaucoup commencent à penser qu'elles seront malheureusement insuffisantes.

Des mesures brocardées, mais à fort potentiel, seraient, comme nous l'avons vu, de stimuler l'innovation chez les nomades « culturels » : tourisme, terroir, etc. Il n'y a aucune raison de ne pas valoriser la France des 40 000 châteaux autant que celle de l'aéronautique. Opposer la France *high tech* à la France « Costa Brava » ou « parc de loisir » ne fait pas sens : nous devons développer les deux. D'autres mesures sont aujourd'hui bien trop négligées : améliorer la productivité et la qualité des services « sédentaires ».

Enfin, un débat se fait jour autour des mesures visant à modifier les règles du jeu de la globalisation et en particulier les rapports des économies les plus riches avec les acteurs émergents. Ces mesures sont les suivantes : la décision des chaînes de valeur à conserver et relocaliser, en bon gestionnaire de notre capital humain et social ; la négociation avec Chinois et Indiens de nouvelles règles du jeu basées sur la pleine reconnaissance de leur puissance technologique et enfin l'observation de ce que vont faire les Américains.

Les quatre premières familles de mesures relèvent uniquement de politiques nationales et de coordination européenne. La dernière relève de la compétition-coordination avec les émergents. De plus en plus d'analystes jugent celle-ci désormais indispensable, estimant que l'industrie et les services associés, qui constituent toujours le cœur du développement, sont aujourd'hui trop mal répartis dans le monde. Pas assez nombreux en Afrique, trop extravertis dans les grands émergents, plus assez en Europe et aux Etats-Unis. Cela résulterait d'un défaut de coopération globale qu'il faudrait aujourd'hui corriger.

Conclusions prospectives

Il est aujourd'hui difficile de démontrer que la globalisation empêche les pays pauvres de se développer ou encore qu'ils n'ont qu'à se libéraliser pour émerger. Le rôle des facteurs internes dans le décollage et l'émergence d'un pays est en effet décisif. En revanche, il est incontestable à mes yeux qu'il existe une « porte étroite de développement » par laquelle la Chine et les pays émergents sont en train de passer. Les autres Etats doivent donc attendre que ces émergents délocalisent à leur tour leurs industries de main d'oeuvre peu qualifiées sur leur sol, ce qui leur permettra de commencer leur propre rattrapage.

En Afrique comme ailleurs, l'industrialisation est la voie de l'avenir. Mais comment y parvenir ? La réponse réside en un mot : la patience. L'Afrique sera industrialisée par les Chinois, les Indiens, les Brésiliens et les autres émergents. Le mouvement a d'ores et déjà débuté. Il a naturellement commencé par les matières premières mais il s'étend et s'étendra de plus en plus à l'industrie manufacturière et aux services exportables au fur et à mesure que les coûts salariaux augmenteront en Chine, en Inde et au Brésil obligeant les industriels de ces pays à chercher à délocaliser les industries à fort besoin de main-d'œuvre vers la dernière zone du monde à bas salaires relatifs, à savoir l'Afrique.

Les rattrapages rapides, c'est-à-dire les processus d'apprentissage rapides, exigent des contacts intenses et maîtrisés avec ceux qu'il s'agit de rattraper, pour les copier, s'imprégner au plus vite de leurs méthodes et de leur savoir. Mais la surface de contact avec les pays les plus riches n'est pas infinie. Pour y accéder, il faut passer par une porte dont la largeur est déterminée par la taille des marchés des pays riches à conquérir et par les flux des investissements directs étrangers que ceux-ci sont prêts à réaliser dans les pays émergents. Or ces deux domaines sont soumis à la loi des rendements croissants : les gagnants raflent tout. Il est plus facile d'étendre ses parts de marché que de pénétrer un marché. Les investissements directs vont de préférence vers des pays où d'autres ont déjà investi, car le nouvel entrant peut ainsi apprendre de ceux qui l'ont précédé et bénéficie à son arrivée d'un bassin de main-d'œuvre et de sous-traitant adéquats. Aujourd'hui, les pays émergents se bousculent devant la porte étroite de développement. L'Afrique devra attendre son tour, qui viendra à condition qu'elle parvienne à construire et à stabiliser des appareils d'État soucieux du développement de leur territoire, capables de maîtriser les conflits qui fragmentent les sociétés. C'est évidemment d'abord et avant tout l'affaire des Africains eux-mêmes. Ce genre de réforme ne peut s'importer.

Quant aux inégalités croissantes et au laminage des classes moyennes dans les pays riches, ils suscitent à juste titre de fortes inquiétudes, les classes moyennes étant le pilier de la démocratie parlementaire. On a fait ci-dessus la liste des politiques publiques internes susceptibles de ralentir l'évolution de ces inégalités dues à la globalisation. Un recentrage nettement plus volontariste de la Chine, puis de l'Inde, du Brésil, etc. sur leur marché intérieur couplé à une forte accélération des investissements directs étrangers de la première vague de pays émergents vers d'autres Etats, en particulier africains, profiterait à tous. Les pays aujourd'hui les plus pauvres s'industrialiseraient plus rapidement et le laminage des classes moyennes cesserait dans les pays riches tandis que leur croissance s'accélérait en Chine, en Inde et au Brésil où elles ne représenteraient plus, comme c'est en fait le cas aujourd'hui, la part des plus riches du pays. En bref, le mot d'ordre de la maîtrise des inégalités dans la globalisation actuelle pourrait bien être : « classes moyennes de tous les pays, unissez-vous ! »

Références

- BOURGUIGNON F. et MORISSON C., « Inequality among world citizen: 1820 1992 », *American Economic Review*, 2002.
- GIRAUD P.-N., « *L'inégalité du monde* », Paris, Gallimard, 1996.
- GIRAUD P.-N., « *La mondialisation, Emergences et fragmentations* », Paris, Sciences humaines, 2009.
- KRUGMAN P., « *Trade and inequality revisited* », n°15, 2007.
- MILANOVIC B., *Global Inequality: From Class to Location, from Proletarians to Migrants* », 2011, (last paper on Global Inequality).
- MILANOVIC B., *Worlds Apart, Measuring International and Global Inequalities*, Princeton, Princeton University Press, 2005.

- OECD, *Perspectives on Global Development 2012. Social Cohesion in a Shifting World*, 2011.
- OECD, *The causes of Growing Inequalities in OECD countries*, 2012.

L'article rappelle d'abord les méthodes de mesure des inégalités économiques dans le monde. Il donne ensuite les principaux résultats des recherches les plus récentes visant à mesurer ces inégalités et leur évolution. Puis il pose les termes du débat qui se déploie depuis vingt ans sur les liens entre la globalisation, la pauvreté et les inégalités. Pour finir, il aborde plus en détail la question de la désindustrialisation en Europe et de ses effets inégalitaires

The article first reviews the methods for measuring economic inequality around the world. It then sets out the major results of recent research measuring inequality and its evolution. Next it outlines the debate over of the past twenty years over the links between globalization, poverty and inequality. To conclude it examines in more detail the deindustrialization in Europe and the inequality in its effects on different groups.

Source URL: <http://ceriscope.sciences-po.fr/pauvrete/content/part1/inegalites-pauvrete-globalisation-faits-et-debats>

Injustice sociale. Quelle voie pour la critique ?

Colloque autour de Axel Honneth

École Normale Supérieure

30 mars 2011

Publié par les PUF en 2012

Les discours économiques sur l'inégalité

Pierre-Noël Giraud

Mines ParisTech et Paris Dauphine

Malgré son extraordinaire foisonnement, l'économie reste fidèle à son programme fondateur. C'est une « enquête sur la nature et les causes de la richesse »...des nations, des classes, des groupes et des individus. L'inégalité, ou pourquoi y a-t-il des riches et des pauvres, telle fut et reste sa question fondatrice. De plus, particulièrement quand elle conseille le Prince, ce qui pour Max Weber était sa « raison d'être », l'économie se veut normative. Ayant pour objet les inégalités de richesse et se jugeant apte à juger les politiques prétendant les faire évoluer, l'économie est-elle pour autant, en tant que telle, capable de tenir un discours critique sur l'injustice sociale ?

Je soutiendrai que non. En effet, les critères de jugement qu'utilise l'économie soit se donnent pour des critères de simple « efficacité », tel le critère de Pareto¹, lesquels ignorent et renvoient hors de l'économie la question de la justice sociale, soit important des critères de justice d'autres disciplines, tel le critère de Rawls.²

A mes yeux, un discours qui n'utilise que des concepts et des catégories proprement économiques ne peut donc être qu'un discours analytique et non pas normatif. Encore faut-il expliciter les conditions de validité d'une « analyse » économique des inégalités. Je soutiendrai qu'une analyse

¹ Une politique est efficace au sens de Pareto si elle améliore le bien être d'au moins un individu sans diminuer celui des autres.

² Une politique est juste au sens de Rawls si elle améliore le sort des plus pauvres, même si les inégalités entre eux et les plus riches s'accroissent.

économique ne peut formaliser la dynamique des inégalités que dans des périodes où les interventions étatiques et institutionnelles sur les mécanismes de marché sont bien stabilisées. Elle ne peut donc prétendre établir des lois de l'inégalité valables en tout temps et en tout lieu.

Pour illustrer ces deux thèses méthodologiques: nécessaire importation par l'économie de ses critères de jugement et dépendance des lois d'évolution qu'elle établit à l'égard du contexte institutionnel et étatique, je me propose d'abord de parcourir à très grands pas l'histoire de la pensée économique en examinant : i) comment les différentes écoles traitent des inégalités, c'est-à-dire la nature des lois d'évolution des inégalités qu'elles proposent, et ii) les critères de jugement des politiques économiques qu'elles utilisent.

Je donnerai ensuite ma propre analyse de la dynamique des inégalités de richesse dans la globalisation actuelle et de la manière dont ces dynamiques sont influencées par les interventions étatiques, dans les vieux pays riches, dans les pays émergents, et dans le nouveau « Tiers Monde » des pays stagnants.

Enfin, j'esquisserai une hypothèse sur les raisons pour lesquelles certaines inégalités apparaissent tolérables et d'autres intolérables, si l'on en juge strictement par ce que font les gens et non pas en fonction d'une norme préalable.

Lois et normes de jugement dans la pensée économique des inégalités.

Ricardo.

Dans une célèbre lettre à Malthus, Ricardo affirme qu'il est vain, et d'ailleurs de peu d'intérêt, de rechercher des lois de la croissance de la richesse des nations, alors qu'on peut établir des lois « scientifiques » de la répartition de cette richesse au sein et entre les nations. Il reprend le modèle à trois classes sociales d'Adam Smith : les prolétaires qui reçoivent un revenu de subsistance, les bourgeois capitalistes rémunérés par le profit, et les propriétaires terriens rémunérés par la rente foncière agricole. Dans le cadre de ce modèle, il montre que, puisque le rendement de l'exploitation de la terre est décroissant, alors que les rendements dans l'industrie sont croissants, le prix relatif des denrées alimentaires ne peut qu'augmenter par rapport aux prix des biens industriels. En conséquence

la part des rentes dans le revenu national ne peut qu'augmenter au détriment de celle des profits.

Mais immédiatement, Ricardo montre que cette « loi » n'est valable que dans une économie fermée. Si une intervention étatique permet l'ouverture des frontières à une source abondante de matières premières agricoles - ce qu'offrait à l'époque les Etats Unis -, source qui annule pour un temps indéterminé la fatalité des rendements agricoles décroissants, il est possible de stopper la dégradation de la part des profits industriels dans la répartition de la richesse.

Ricardo démontre alors, dans sa théorie du commerce international, que l'ouverture des frontières est bénéfique aux deux pays qui s'y livrent, en ce sens qu'elle améliore la richesse moyenne dans chacun d'entre eux. Certes, il n'analyse pas en détail comment se répartissent entre les deux pays les gains de l'échange, mais il applique implicitement un critère de Pareto pour juger qu'une amélioration du bien-être dans chacun des pays, même inégalement répartie, est dans « l'intérêt collectif ». Il faut donc recommander l'ouverture des frontières.

Il ne faudra attendre que quelques années pour qu'au sein d'une Allemagne dont la bourgeoisie et le gouvernement voulaient rattraper l'Angleterre, surgisse avec Frederick List une théorie prétendant, dans le même cadre analytique que Ricardo, justifier une politique exactement contraire, une politique protectionniste et en particulier de protection des industries naissantes. Il suffit à List de montrer que la théorie de Ricardo est statique et que les gains de l'ouverture, considérés en dynamique, se concentrent dans le pays qui s'est spécialisé dans le secteur d'avenir à forte croissance, en l'occurrence l'industrie. Il suffit alors de changer de norme implicite de jugement, et de passer de « intérêt général » à « intérêt national », pour préconiser un protectionnisme offensif destiné à rattraper la puissance dominante.

On trouve là, dès l'origine de l'économie politique et avec un modèle d'une extrême simplicité, une remarquable illustration de deux thèses que j'évoquais en introduction : i) on ne peut établir de loi générale d'évolution de la répartition, donc des inégalités, puisque des interventions étatiques sont susceptibles de modifier profondément les dynamiques inégalitaires, et ii) toute norme de jugement, en matière de politique économique, est dépendante d'une norme supérieure qui ne relève pas de l'économie. Pour Ricardo comme pour List, la norme est : « favoriser la puissance économique de la nation ». Car bien évidemment, List accuse à juste titre Ricardo d'avoir lui-même implicitement utilisé cette norme, puisqu'il savait que l'ouverture de la Grande-Bretagne, au

point où elle en était en 1820, serait favorable au renforcement de son hégémonie industrielle. Le recours à une norme parétienne avant la lettre n'était pour Ricardo que la feuille de vigne cachant une norme nationaliste implicite.

Marx et les théoriciens de l'impérialisme.

Marx subordonne les lois d'évolution des inégalités à des lois tendancielle « du » capitalisme. En particulier la loi tendancielle de baisse du taux de profit. Certes, la loi est tendancielle et se manifeste par l'accumulation de « contradictions » de plus en plus graves conduisant à la sous-consommation et à la sur-accumulation de capital. Certes, ces contradictions ne suffisent pas en elles-mêmes à susciter la politique qui dépassera le stade du capitalisme. Mais le cœur de l'analyse économique porte sur des lois de développement, dont les inégalités se déduisent. Ces lois finissent par s'imposer, quoique fassent les gouvernements, ou parce que leur nature de classe les aveuglent.

C'est également l'objet des théories de l'impérialisme de la fin du XIXème siècle et du début du XXème siècle. En introduisant la distinction centre-périphérie, elles expliquent certaines contre-tendances à la baisse du taux de profit au centre par l'intégration progressive et l'exploitation de la périphérie précapitaliste. Mais elles maintiennent que le développement du capitalisme engendre des crises de gravité croissante et a nécessairement une fin, le prolétariat industriel du centre étant remplacé dans son rôle d'avant garde par les masses populaires et nationales des maillons faibles de la chaîne des hiérarchies impérialistes.

Aujourd'hui, la théorie d'un capitalisme développant irrésistiblement des contradictions internes qui finiront par le détruire a pour dernier avatar l'écologie. Le capitalisme aurait atteint sa limite ultime, sur laquelle il finira vraiment par se fracasser : la nature elle-même est cette limite.

Or, il est peu contestable que dans une période historique que l'on peut dater précisément - elle débute avec la révolution bolchevique et se termine avec l'échec de la commune de Shanghai -, des politiques étatiques, définissant « des » et non pas « un » capitalisme, ont permis une réduction des inégalités, au moins dans les pays riches, sans que cela résulte d'un pillage accru du Tiers Monde. Il est vrai que, dans cette période, les capitalismes réducteurs d'inégalités étaient sous la menace de la contagion des socialismes existants.

La possibilité d'agir sur les dynamiques inégalitaires des capitalismes a donc été historiquement prouvée. Le débat est en conséquence déplacé,

de la recherche de lois tendanciennes conduisant inévitablement « le » capitalisme à sa perte, à l'analyse concrète « des » capitalismes et en particulier à l'analyse des politiques étatiques, de leur articulation par ce qu'on appelle désormais la « gouvernance mondiale », et de leur capacité à modifier les dynamiques qui résulteraient « tendanciellement » des interactions marchandes.

Les marginalistes.

En réaction aux classiques, les marginalistes se débarrassent du problème de la répartition et donc des inégalités. Seul le problème de l'efficacité économique les intéresse. Ils démontrent que, sous certaines conditions, le libre fonctionnement des marchés conduit à l'efficacité maximum, laquelle est aussi un optimum de Pareto. La répartition se déduit entièrement des lois de l'efficacité. En situation d'efficacité maximum, chaque « facteur de production » est rémunéré à sa productivité marginale. Celle-ci n'est ultimement déterminée que par la technique et les goûts.

Les inégalités qui résultent de cette répartition efficace ont donc pour origine la répartition initiale des droits de propriété sur les facteurs de production, au nombre desquels l'économie contemporaine inclura le « capital humain », c'est-à-dire l'éducation dont on bénéficie, qui sera alors considérée comme un « investissement ». Si un processus politique produit le jugement que l'inégalité associée à la répartition initiale des droits n'est pas « tolérable », l'Etat se doit de la modifier dans le sens d'une meilleure « égalité des chances », en utilisant des méthodes qui réduisent le moins possible l'efficacité.

Quant à la norme utilisée pour juger du caractère désirable ou pas de l'efficacité, c'est le critère de Pareto. Selon ce critère, est désirable toute situation où aucune « amélioration parétienne » n'est plus possible. Une « amélioration parétienne » étant définie comme une transformation dans laquelle la satisfaction d'un sujet au moins s'améliore, tandis que celle des autres ne varie pas. On voit que cette norme ne tient pas compte des inégalités. Une amélioration parétienne peut en effet indifféremment accroître ou réduire les inégalités, selon que ceux dont elle améliore le sort sont initialement riches ou pauvres. Il suffit donc que la satisfaction de chaque sujet soit influencée par un critère intersubjectif concernant les inégalités, autrement dit il suffit que la perception par chacun de sa « richesse » soit en partie relative, pour que le critère de Pareto ne puisse pas être utilisé comme norme.

Il en est de même - paradoxalement puisque la théorie de Rawls est une « théorie de la justice » - avec le critère de Rawls, du moins celui que des économistes ont tiré de Rawls et qui peut se définir ainsi : « est désirable une politique qui améliore dans l'absolu le sort des plus pauvres, indépendamment de ce qui se passe pour les autres ». On voit que ce critère, comme celui de Pareto, exclut que les plus pauvres puissent être sensibles, au moins autant qu'à leur sort absolu, à leur sort relatif c'est-à-dire aux inégalités. Ces débats sont loin de n'être que théoriques, puisque c'est le critère de Rawls qui a inspiré la définition des « Objectifs de Développement du Millénaire », qui tiennent aujourd'hui lieu de cadre général aux politiques d'aide publique au développement. Il s'agit désormais de réduire la pauvreté absolue, et non pas d'intervenir sur les inégalités internes au pays ou entre ce pays et le reste du monde.

L'école marginaliste néoclassique se débarrasse donc entièrement de la question des inégalités en les faisant dépendre de facteurs qu'elle considère comme exogènes à son objet : les techniques, les goûts et la dotation initiale des droits de propriété. Par ailleurs, elle utilise des normes d'efficacité qui excluent toute référence aux inégalités.

Keynes et les externalités.

Keynes introduit d'abord l'idée que les marchés, en particulier le marché du travail, sont imparfaits. Cela peut conduire à de multiples équilibres, dont certains peuvent être considérés comme préférables, selon des critères à préciser. On peut préférer, par exemple, qu'il y ait peu de chômage plutôt que beaucoup, le chômage s'interprétant comme une imperfection du marché du travail.

Après Keynes, on montrera que les imperfections de marché ne sont qu'une manifestation d'un phénomène plus général, celui « d'externalité ». Il existe une externalité quand l'action d'un agent engendre un coût ou un avantage pour d'autres sans qu'une compensation monétaire puisse être négociée entre eux. Une externalité signale donc à tout le moins une imperfection de marché, mais aussi plus radicalement une absence, voire une impossibilité de marché. Coase montre en 1960 que les externalités proviennent d'une part de ce que les droits de propriété sur certaines ressources productives (par exemple, la nature) sont mal définis et d'autre part de ce que l'information est coûteuse, imparfaite et asymétrique, ce qui engendre des « coûts de transactions » tellement élevés qu'aucune transaction ne vient compenser et réguler les externalités. En pratique, l'existence très répandue d'externalités (positives et négatives) est donc ce qui manifeste que l'analyse économique ne peut se dispenser de prendre en compte non

seulement l'imperfection des marchés, mais aussi des interactions hors marchés et donc une intersubjectivité des agents telle que l'action de tous les autres ne se réduit pas pour chacun à des variations de prix.

Un autre domaine où Keynes introduit une intersubjectivité singulière est sa théorie du fonctionnement mimétique des anticipations sur les marchés financiers. Sur ces marchés, ce qui compte pour un acteur n'est pas tant son analyse objective d'une réalité censée lui être extérieure, que sa capacité à deviner les anticipations des autres. Dans un tel jeu de miroir, chacun cherchant à deviner ce que pense l'autre, on conçoit qu'il faut qu'existe un mécanisme de « polarisation » des anticipations autour d'une vision de l'avenir dominante, qui détermine le prix des actifs financiers. C'est cette intuition qu'avec d'autres, comme en France André Orléan et Michel Aglietta, j'ai tenté de formaliser³.

Quant à la norme de jugement des politiques économiques utilisée par Keynes, elle est très clairement politique : « maintenir les inégalités dans une limite telle qu'elle évite la contagion des idées communistes ».

L'économie post keynésienne contemporaine

On peut considérer le développement des concepts et des modèles économiques contemporains, après l'achèvement de la synthèse néoclassique dans les années 50, comme un développement des intuitions de Keynes sur les imperfections de marché, l'information incomplète et asymétrique, les externalités, les équilibres multiples.

Nous sommes désormais parvenus à un point où un économiste habile peut prétendre, quelle que soit la dynamique économique à formaliser, fabriquer le modèle mathématique – avec imperfections de marchés - qui la représente. Il en résulte naturellement, dans le monde des économistes, une frénésie d'économétrie.

En effet, si l'on peut tout faire dire à un modèle, la question devient : quels sont les modèles qui « représentent » le mieux la réalité ? En économie, la réalité se saisit par des chiffres. Les économistes construisent donc d'immenses bases de données qui font l'objet d'une exploitation économétrique de plus en plus élaborée. La vérité oblige à dire qu'elle permet rarement de trancher entre deux modèles en compétition.

La seconde conséquence des transformations introduites dans l'économie contemporaine par la prise en compte d'interactions plus complexes que la

³ « Le Commerce des Promesses », Points Seuil, 2009

coordination par des marchés parfaits est un enrichissement des hypothèses concernant l'Etat. Il est désormais admis et représentable par des modèles mathématiques que des interventions spécifiques des Etats, nullement inspirées par un « intérêt général » impossible à définir mais par la défense d'intérêts particuliers ou d'une certaine conception de l'intérêt national, puissent modifier significativement les dynamiques économiques et par conséquent aussi les inégalités. C'est un retour de l'économie politique.

De tout cela résultent principalement trois conséquences :

- 1) Comme tout discours scientifique, par le seul choix de ses concepts et modèles, l'analyse économique sélectionne les « problèmes » qu'elle prétend analyser. Mais avec ces modèles, elle ne peut décrire et donc prévoir les dynamiques des inégalités, à la fois à l'intérieur des nations et entre les nations, que pendant une période où sont relativement stabilisées les interventions étatiques et plus généralement les institutions, donc « l'enchâssement » des comportements et relations économiques. La stabilité du cadre institutionnel est la forme minimale que doit prendre en économie le « toute chose égale par ailleurs ».
- 2) Les dynamiques inégalitaires pouvant être diverses et affecter de manière variable différentes nations et différents groupes au sein de ces nations, il devient évident que toute norme destinée à discriminer les politiques ne peut résulter que d'un processus de décision collective. Dans ce processus, l'économie en tant que telle devrait se contenter d'informer le débat en formulant et justifiant des propositions du type : « si les gouvernements font ceci, alors il se passera cela pour les différentes catégories de population que distingue mon modèle ».
- 3) L'économie, enfin, n'a rien à dire sur ce qui rend une inégalité économique tolérable ou intolérable. Tout au plus, comme on le verra, peut-on suggérer certaines interactions entre différents types d'inégalités, interactions susceptibles d'influencer le caractère tolérable ou intolérable de chacune.

La dynamique des inégalités dans la globalisation actuelle.

Le monde actuel reste constitué d'une juxtaposition de « territoires économiques » sous souveraineté d'Etats. Il n'existe pas d'économie

« mondiale ». À l'intérieur d'un territoire, les hommes, les marchandises, et les monnaies circulent librement, ce qui tend à uniformiser les conditions de l'activité économique. En revanche, entre territoires, même si - et c'est ce qu'on qualifie de « globalisation » - les marchandises, les monnaies, et les informations codifiables circulent de plus en plus facilement, la plupart des hommes, eux, ne sont pas autorisés à franchir les frontières.

En conséquence, on peut et il faut distinguer les inégalités internes à chaque territoire et les inégalités entre territoires. Les premières se mesurent, par exemple, par les coefficients de Gini de la répartition des revenus et des patrimoines, les secondes par les écarts entre revenus par habitant moyens (PIB/habitant). Les politiques des différents Etats agissent aussi bien sur les inégalités internes que sur la croissance moyenne du territoire, c'est-à-dire sur les inégalités externes.

La globalisation financière.

La circulation presque totalement libre des capitaux à travers les frontières, au moins des pays riches, a entraîné la formation d'une « finance globale de marché ». Or, la finance de marché est intrinsèquement instable. En effet, le prix des actifs financiers est déterminé par la vision dominante de l'avenir qui polarise les anticipations des acteurs, vision susceptible de basculer brusquement en raison de la complexité et du mimétisme de sa formation. L'instabilité intrinsèque de la finance de marché est de plus accentuée par des politiques monétaires toujours favorables à la croissance, qui se traduisent par une création monétaire abondante favorisant l'augmentation du prix des actifs.

La finance globale de marché est par conséquent régulée par des krachs, dont la fonction est de détruire brutalement une partie du « mistigri » qui s'est constituée pendant les périodes d'euphorie. J'appelle « mistigri » la part de la valeur des titres financiers qui est en excès par rapport à ce que seront réellement les revenus futurs auxquels ces titres donnent droit. En d'autres termes, le mistigri mesure la « surévaluation » des titres financiers⁴. Le mistigri trouve son origine dans l'existence d'asymétries d'information dans l'industrie financière, qui la pousse à créer en permanence de nouveaux titres et à les vendre aux épargnants en dissimulant les risques. Cette tendance est alimentée par les effets de levier qu'autorisent les politiques monétaires permettant d'emprunter à

⁴ Cf. « Le Commerce des Promesses », op. cité

bon marché. Le mistigri doit être périodiquement purgé. Toute crise financière, provoquant la baisse du prix de certains actifs, est une forme de purge du mistigri. Mais la purge par le krach boursier ou immobilier n'est généralement pas suffisante, et la question politique aiguë est celle de savoir qui va, *in fine*, conserver en main la mauvaise carte, le « mistigri », et voir ainsi ses espoirs de revenus futurs fortement réduits. C'est d'avoir mis dix ans à résoudre cette question politique qui a plongé le Japon dans le marasme économique après le krach de 1990.

Dans tous les pays riches, la crise financière de 2008 a suscité des réactions d'urgence des gouvernements qui ont eu pour effet d'augmenter fortement la dette publique, non pas tant par augmentation des dépenses publiques que par leur simple maintien, alors que les recettes fiscales diminuaient en raison de la récession. Les gouvernements n'ont cependant plus les moyens de « passer » aux détenteurs de la dette publique la partie du mistigri qui reste à purger. Avec la libre circulation des titres de dette publique à travers les frontières, il est désormais impossible de piéger leurs détenteurs en provoquant une inflation dans leur zone monétaire. Les détenteurs des titres de dette publique européenne, au premier rang desquels se trouvent les grandes banques allemandes et françaises, ont désormais les moyens d'exiger une rémunération de ces titres à la hauteur de ce qu'ils estiment en être le risque. Il semble que les contribuables des pays européens n'aient aucun moyen d'échapper à l'obligation d'honorer les titres de dette publique. La seule question ouverte est de savoir si les contribuables allemands ou français vont en partie aider les contribuables grecs et portugais à le faire.

En bref, la finance globale de marché est intrinsèquement instable. Son instabilité est accentuée par des politiques monétaires accommodantes. Elle est régulée par des krachs - à la fois inévitables et dont l'occurrence précise reste imprévisible - qui engendrent de grands coups d'accordéon dans la croissance et d'importants effets de répartition, généralement au détriment des salariés et des contribuables ordinaires.

Mais là n'est probablement pas le mécanisme le plus fondamental gouvernant la dynamique des inégalités dans le monde actuel. C'est en effet la circulation de plus en plus libre, non pas des capitaux mais des marchandises qui apparaît comme l'élément moteur principal de la dynamique des inégalités.

La globalisation commerciale.

On peut constater que depuis trois décennies la globalisation commerciale s'accompagne de deux effets contrastés sur les inégalités. D'une part, une forte réduction des inégalités entre les territoires des pays anciennement riches et ceux des pays dits émergents, tandis que stagne la troisième partie du monde, que l'on pourrait à nouveau appeler le « Tiers Monde ». En revanche, les inégalités internes à chaque territoire ont tendance à augmenter, aussi bien dans les pays riches que dans les pays émergents et dans les pays stagnants.

J'ai proposé un modèle analytique de ces inégalités fondé sur une distinction simple au sein de chaque territoire : la distinction entre les individus soumis à une compétition entre territoires, que j'appelle des individus « compétitifs » et les individus soumis uniquement à la compétition avec des individus résidant dans le même territoire qu'eux, que j'appelle des individus « protégés »⁵.

Les premiers, les compétitifs, sont donc ceux qui contribuent par leur travail à la production des biens et services échangeables entre les territoires, tandis que les protégés contribuent à la production des biens et services qui ne circulent qu'à l'intérieur d'un même territoire, soit pour des raisons physiques propres à la nature du bien et du service lui-même, soit pour des raisons réglementaires qui font qu'ils ne sont pas autorisés à traverser les frontières, règlements qui naturellement peuvent changer.

Le rapport entre les compétitifs et les protégés.

Dans un territoire donné, aussi bien le revenu moyen par habitant, que les inégalités de revenus entre compétitifs et protégés, dépendent d'abord du nombre de compétitifs présents dans la population active du territoire. Les protégés, produisant des biens et services qu'ils ne peuvent vendre qu'aux compétitifs du territoire et à eux-mêmes, ont en effet un marché qui dépend du nombre de compétitifs présents sur le territoire. On peut dire que les protégés sont, au sens romain du terme, les « clients » des compétitifs. Ainsi dans un territoire, si le nombre des compétitifs diminue, les compétitifs qui ont perdu leur compétitivité ne peuvent trouver à s'employer que dans les secteurs protégés, alors même que la demande adressée à ce secteur protégé diminue en raison de la réduction du

⁵ « L'Inégalité du Monde », Gallimard, Folio, 1996 et « La Mondialisation. Emergences et Fragmentations », Editions Sciences Humaines, 2008.

nombre de compétitifs. Etant plus nombreux à satisfaire une demande réduite, il est clair que les revenus des protégés ne peuvent que baisser et que l'écart entre leurs revenus et ceux des compétitifs restants ne peut que s'accroître. Le seul facteur qui pourrait combattre cette tendance serait une amélioration de l'attrait relatif des biens et services protégés. Si la part de ceux-ci augmente, tant dans la consommation des compétitifs que dans celles des protégés, la demande adressée aux protégés peut augmenter et par conséquent leur revenu. En résumé, s'agissant des inégalités entre compétitifs et protégés, on démontre simplement qu'elles dépendent : premièrement, du nombre relatif de compétitifs dans la population active, deuxièmement de l'attrait relatif des biens et services protégé par rapport aux biens et services compétitifs.

Le second trait essentiel de la relation économique entre compétitifs et protégés est qu'il n'existe aucune solidarité économique objective entre eux. L'intérêt des compétitifs est en effet que les protégés vivant sur leur territoire soient pauvres et que par conséquent le prix des biens et services protégés dans ce territoire soit bas. C'est ainsi qu'un ingénieur informatique indien, formé dans la Silicon Valley, peut revenir en Inde et y vivre beaucoup mieux qu'en Californie malgré un salaire en roupies qui, au taux de change de la roupie contre le dollar, représente le tiers ou la moitié de son salaire antérieur. Il peut en effet s'offrir en Inde une très grande maison et 2 ou 3 domestiques, ce qu'il ne pourrait pas faire en Californie. La raison en est le très bas niveau des revenus de ceux qui, en Inde, produisent des biens et services protégés comme le bâtiment et les services à la personne. En conséquence, toute chose égale par ailleurs, un compétitif sera d'autant plus compétitif dans un territoire que les protégés de ce territoire sont pauvres. Ce point est essentiel car il brise les solidarités objectives qui existaient dans ce que j'ai appelé la « Croissance Sociale Démocrate Autocentrée » dans les pays riches entre les années 20 et les années 70, et particulièrement en Europe durant les « Trente Glorieuses ».

Cette simple analyse permet aussi d'identifier quels seraient les moyens dont disposerait un Etat pour lutter contre l'aggravation des inégalités au sein d'un territoire, sans pour autant refuser le libre échange des biens et services compétitifs. Ces politiques consisteraient en : premièrement augmenter le nombre et la compétitivité relative des compétitifs présents sur le territoire (et pas seulement dans les industries et services de « haute technologie »), deuxièmement augmenter l'attrait relatif des biens et services protégés.

Comment évoluent les inégalités externes et internes et que font les Etats dans les trois grandes régions actuelles du monde ?

Dans les pays riches : Etats-Unis, Europe, Japon.

Dans tous ces territoires, les inégalités augmentent car le nombre relatif des compétitifs au mieux stagne et généralement diminue. Il est clair qu'au plan mondial le nombre des compétitifs augmente régulièrement, mais cette augmentation est concentrée dans les pays émergents. Dans les pays riches, la réduction du nombre relatif des compétitifs n'est pas, sauf pour une minorité d'entre eux dont les revenus explosent, compensée par une augmentation de leurs revenus individuels, c'est-à-dire de leur compétitivité relative. Elle ne l'est pas non plus par une augmentation continue de l'attrait des biens et services protégés. Les inégalités internes augmentent donc entre un nombre réduit de compétitifs, dont certains sont de plus en plus riches, et une masse de protégés dont les revenus réels ont tendance à diminuer.

Dans ces pays, la politique étatique est essentiellement destinée à stimuler la compétitivité d'une partie seulement des compétitifs, ceux qui produisent des biens et services technologiques et « haut de gamme » dans l'industrie manufacturière « de pointe » et dans un certain nombre d'industries de services échangeables en situation monopolistique et par conséquent très bien rémunérés, telle l'industrie financière. Les politiques négligent généralement la promotion des compétitifs non « technologiques » et elles négligent totalement les politiques plus complexes d'amélioration de la qualité et de l'attrait des biens et services protégés. En conséquence, les inégalités s'aggravent dans la plupart des pays riches.

Lorsque subsistent des réglementations sociales et des systèmes protégeant une partie des protégés contre la dégradation de leur revenu, comme en Europe continentale, le « déversement » des compétitifs vers les protégés se traduit par l'apparition d'une masse d'hommes que j'ai qualifié « d'hommes inutiles »⁶, qui soit sont au chômage de longue durée, soit deviennent en raison d'emplois à temps partiel des « travailleurs pauvres ».

Les pays émergents

Dans les pays émergents, le nombre de compétitifs augmente, parfois très rapidement comme c'est le cas en Chine mais également en Inde. En revanche, ces compétitifs veulent avant tout adopter le mode de vie

⁶ « La Mondialisation. Emergences et Fragmentations », op. cité.

« moderne » des consommateurs des pays riches, et par conséquent privilégient les biens et services échangeables internationalement au détriment des biens et services protégés. Même si le nombre relatif des protégés, et en particulier des énormes masses rurales et du secteur informel urbain, diminue, la demande qui s'adresse à eux diminue encore plus vite, ce qui *in fine* augmente aussi les inégalités. Cependant, la forte augmentation du nombre et des revenus des compétitifs tire le revenu moyen vers le haut et réduit donc les inégalités entre les pays riches et ces pays émergents qui les « rattrapent ».

Le nouveau Tiers Monde : les pays stagnants

Enfin, dans les pays stagnants, un nombre restreint de compétitifs accapare l'essentiel des revenus liés à la production et à la circulation des biens et services échangeables, très souvent sous forme de rente - soit pétrolière, soit foncière, soit de monopole sur les échanges internationaux de biens et services. Ce petit nombre de compétitifs s'enrichit très rapidement, mais sans effet d'entraînement sur la masse des protégés du pays dont les revenus moyens s'abaissent et qui comporte de manière croissante des « hommes inutiles ». L'usage improductif des rentes par les compétitifs bloque toute croissance et par conséquent accroît aussi les inégalités internationales.

L'inégalité tolérable et intolérable.

Si l'on en juge strictement par les mouvements politiques qui combattent les inégalités internes presque partout croissantes, on constate ceci.

Dans les pays riches, les inégalités croissantes paraissent encore tolérables. Les protestations qui ont eu lieu à l'occasion de la crise financière n'ont pas réussi à empêcher que le poids de la réduction du mistigri porte essentiellement sur les salariés des pays concernés. Une des raisons pourrait en être que dans les pays riches, les gouvernements ont décidé de maintenir dans un statut de « sans-papier » les immigrés des années récentes, dont la très grande majorité travaille avec de faux papiers, cotise aux caisses sociales et paie des impôts. Les gouvernements créent ainsi délibérément une différence entre ceux qui ont une reconnaissance juridique, c'est-à-dire la nationalité ou un permis de travail, mais qui sont des « hommes inutiles » et ceux qui ont une reconnaissance sociale, au sens où ils travaillent, mais à qui on refuse la reconnaissance juridique : les sans-papiers. Sur la base de ces mesures étatiques discriminantes, l'organisation politique par les partis d'extrême

droite d'une tension entre ces deux groupes pourrait être une des causes de la tolérance aux inégalités croissantes, en particulier de la part des hommes inutiles.

Dans les pays émergents, un certain degré d'accroissement des inégalités internes semble pouvoir être toléré au nom du sentiment national que flatte le rattrapage rapide des pays riches. Autrement dit, la révolte contre l'accroissement des inégalités internes pourrait être tempérée par le résultat obtenu en matière d'inégalité externe. Où se situe la frontière du tolérable en matière d'inégalité interne ? C'est ce que le gouvernement chinois semble très attentif à bien mesurer. On constate en Chine d'une part une effervescence politique populaire permanente touchant aux inégalités internes et d'autre part une action gouvernementale visant à mieux répartir les fruits du rattrapage, dès que ces inégalités internes deviennent menaçantes pour la stabilité politique du pays.

En revanche dans les pays stagnants où les gens peuvent constater un accroissement important des inégalités au profit d'une petite caste de profiteurs incapables de se transformer en bourgeoisie « développementaliste » et, en conséquence, une « non-émergence » du pays, les inégalités internes sont devenues intolérables. On peut interpréter en effet les revendications que formule l'explosion populaire dans les pays arabes, comme une exigence de voir partir le groupe de compétitifs corrompteurs, corrompus et inefficaces, au profit d'un Etat capable d'engager le pays sur la voie de l'émergence et du rattrapage.

On pourrait en conclure que les inégalités ne deviennent massivement intolérables que quand existe un « modèle » où elles ne sont pas tolérées. Le modèle soviétique puis chinois a joué ce rôle dans le « court vingtième siècle » de Hobsbawm. Il ne fonctionne plus dans les vieux pays riches. Les pays stagnants, eux, ont au moins un modèle de substitution : celui des pays émergents, qui contrôlent les inégalités internes par le rattrapage, c'est à dire la rapide réduction des inégalités externes accumulées pendant la courte période de deux siècles où l'Europe et ses colonies de peuplement ont dominé le monde.

Le Dossier Documentaire de l'UODC

Comment diriger un organisme de formation aujourd'hui ?

- Partie II -

- **Inégalité, économie, travail et emploi**..... pp. 56-115
 - La solidarité, un investissement d'avenir
Louis Gallois, *Revue Esprit* (www.esprit.presse.fr), 2016
 - Inégalités structurelles et inégalités fractales dans le contexte postfordiste du marché du travail
Mircea Vultur et Jean Bernier, *Revue Interventions économiques*
(<https://interventionseconomiques.revues.org>), 2013
 - Mutations des marchés du travail et régulation des territoires
Patrick Ternaux, *Cairn Info* (www.cairn.info), 2006
 - Une décomposition du non-emploi en France
Guy Laroque et Bernard Salarié, *Persée* (www.persee.fr), 2000

la campagne, les citoyens par leur participation active et, bien sûr, les candidats par la qualité du débat qu'ils sauront instruire.

L'équité est fondamentale aussi parce qu'elle permet l'expression des différentes sensibilités au sein d'une même famille politique. Comme les élections qu'elles préparent, les primaires se caractérisent par une tension entre le filtrage des candidatures, qui en assure la qualité et l'ouverture, qui garantit la pluralité des points de vue exprimés. Elles participent de la sorte au renouvellement des idées et des personnes qui les incarneront dans le paysage politique français. On saluera à cet égard toute initiative visant à l'émergence de candidatures hors parti, au moyen par exemple de parrainages issus de la société civile.

Si les primaires doivent favoriser la pluralité des points de vue, c'est aussi pour stimuler le débat en amont de l'échéance finale, ce qui est nécessaire et salutaire pour notre démocratie. Les candidats y saisiront l'opportunité de muscler leur programme, de tester leurs propositions et d'affiner leur discours. Dans cette perspective, la société civile en général et les lieux d'élaboration des idées en particulier ont un rôle clé à jouer : leurs efforts devront contribuer à stimuler le débat d'idées afin de s'assurer que le cœur des primaires demeure l'élaboration d'un projet ambitieux et constructif.

Marc-Antoine Authier*

* Institut Montaigne.

LA SOLIDARITÉ, UN INVESTISSEMENT D'AVENIR

Depuis 2008, les inégalités de revenu ont crû en France, mais moins que dans la plupart des pays d'Europe ; le taux de pauvreté¹ a peu évolué et continue à se situer autour de 14 %, en dessous de la moyenne européenne. Tout va donc bien ? Hélas non ! Certes, les amortisseurs fiscaux et sociaux ont joué leur rôle et ceux qui veulent mettre à bas le modèle social français parce qu'ils le jugent « dépassé », « trop lourd » ou « peu stimulant » feraient bien de réfléchir aux conséquences d'une explosion des inégalités et de la pauvreté.

Inégalités enkystées

Mais les statistiques ne disent pas comment les inégalités et la pauvreté se sont dangereusement enkystées, reproduites de génération en génération. L'ascenseur social est en panne. La pauvreté s'est intensifiée : les pauvres sont de plus en plus pauvres et ils sortent de plus en plus difficilement de leur situation d'exclusion. Des régions entières décrochent par rapport à une quinzaine de métropoles qui concentrent toujours plus le dynamisme du pays.

Une telle dérive remet en cause le pacte républicain : les Français supportent de plus en plus mal ce qu'ils vivent comme des injustices ; face à une inégalité des

1. Pourcentage des ménages dont le revenu est inférieur à 60 % du revenu médian.

chances croissante, les citoyens ne se sentent plus égaux. Tout cela fracture la société française : entre ceux qui accèdent à l'éducation, à la culture, à un logement décent et à un emploi et ceux qui n'y accèdent pas ; entre ceux qui peuvent bouger, saisir les opportunités et, à la fin, « raffer la mise » et les sédentaires qui prennent de plein fouet la faible croissance et le chômage de masse ; entre les jeunes des banlieues et ceux des « bons quartiers » ; entre les quinze métropoles évoquées et des pans entiers du territoire national qui se sentent abandonnés. Tout cela devient insupportable pour une partie de la France et fait le terreau du populisme ; le vote du Front national se nourrit de ce mal-être, avec son cortège de replis sur soi et de stigmatisations.

Mais l'enkystement des inégalités et de la pauvreté a aussi un effet direct sur la capacité de croissance et de développement de notre pays. Certains s'appuient sur l'exemple des pays anglo-saxons, avec de fortes inégalités, pour démontrer que celles-ci peuvent être « dynamiques » : récompense de la réussite, valorisation de l'effort, effet d'imitation de ceux qui ont réussi. Dans un pays comme la France, l'effet créé est inverse : les inégalités trop profondes de patrimoine, de revenu, de chances minent le potentiel productif des individus et des territoires². Les catégories sociales à faible revenu ne peuvent investir dans les compétences ; les régions « à la traîne » freinent le développe-

ment global ; la captation des rentes technologiques par un petit nombre d'entreprises ou de personnes stérilise les capacités et gêne la diffusion des gains de productivité.

Dynamiques de l'égalité

La conclusion est claire : il faut s'attaquer résolument à la reproduction des inégalités et à l'intensification de la pauvreté, et permettre à chacun d'exprimer son potentiel et d'exercer réellement sa citoyenneté. Pour enrayer la reproduction des inégalités, la priorité, c'est l'éducation, la formation et, au premier rang l'accueil de la petite enfance, la scolarisation précoce et l'enseignement primaire. La France dépense moins que d'autres dans ce domaine : il faut dégager les moyens nécessaires pour assurer les apprentissages de base, faute de quoi nous ne réduirons pas le décrochage scolaire qui touche, chaque année, 150 000 jeunes. Doit-on remettre à plat le collège unique ? Il est en tout cas urgent de réhabiliter les filières professionnelles et l'apprentissage. On le dit depuis des années et rien ne change, peut-être parce que ceux qui sont aux responsabilités sont rarement touchés par la ségrégation de notre système éducatif. La formation continue concerne trop peu l'employabilité des moins qualifiés, notamment face au choc du numérique. Seuls 12 % des chômeurs bénéficient de formation³. Il faut

2. OCDE, *l'Articulation entre productivité et inclusivité*, Paris, Éditions OCDE, 2016.

3. Ce taux atteint 20 % si on prend en compte les 500 000 nouvelles formations annoncées en début d'année.

porter ce pourcentage à au moins 50 %, comme dans les pays nordiques.

La lutte contre les discriminations permet aussi de mobiliser des potentiels productifs, jusque-là stérilisés : égalité hommes femmes, lutte contre les « délits d'origine » sociale, ethnique ou géographique. La discrimination est une honte sociale ; elle a aussi un impact économique profondément négatif.

Il faut enfin réhabiliter l'aménagement des territoires selon deux principes : ne rien faire, au contraire, qui puisse entraver le dynamisme des quinze métropoles qui « tirent » le développement de la France ; tout faire, en revanche, pour désenclaver ces territoires qui se sentent « à l'écart » mais rassemblent 60 à 70 % de la population française. Cela passe par le développement des moyens de transport et l'accélération de la mise en place du très haut débit, le maintien des services publics essentiels, l'accès aux soins et à la culture, et des incitations fiscales à l'investissement. Au-delà, il faut encourager la mise en réseau : accroître le rayonnement des métropoles autour d'elles, les rendre solidaires de leur environnement géographique, conduire les villes moyennes à travailler ensemble, pousser les petites communes à se regrouper. La Caisse des dépôts, qui dispose des outils et de la puissance de feu nécessaires, pourrait soutenir ce mouvement.

La solidarité comme investissement

Pour tout cela, la solidarité doit être traitée comme un investissement et non comme un coût⁴. Cet investissement, tout le monde en bénéficie parce qu'il réduit les fractures de notre société, redonne de l'espoir et donne sens à la promesse républicaine.

Le premier thème essentiel, c'est la prévention de l'exclusion. Il est en effet toujours plus facile de prévenir les situations de grande précarité que d'aider une personne à sortir de l'exclusion : lutter contre le décrochage scolaire, prévenir la perte d'emploi par le renforcement des compétences et des qualifications, développer le chômage partiel pour limiter les licenciements conjoncturels, élargir le champ du compte personnel d'activité⁵, réduire le risque d'expulsion locative en accompagnant les personnes et en prévenant le surendettement, assurer le recours aux soins avant l'urgence... Les difficultés se répondent et s'amplifient mutuellement : la perte d'emploi conduit souvent à la perte de logement. Il faut donc traiter ces difficultés de façon coordonnée et le plus tôt possible : on doit s'organiser pour éviter que l'urgence s'impose.

4. Cette question sera au centre du prochain congrès de la Fnars en janvier 2017. La Fédération nationale des associations d'accueil et de réinsertion sociale deviendra à cette occasion la Fédération des acteurs de la solidarité.

5. Prévu dans la loi El Khomri, il assure la portabilité des droits face aux aléas des parcours professionnels.

Le chômage de longue durée concerne 2,5 millions de personnes en France (1,5 million sont inscrites à Pôle emploi). C'est le moteur de l'exclusion et la gangrène du corps social, tant il détruit les personnes et les familles. Une reprise économique, même forte, ne le réduira pas spontanément parce que les entreprises en quête d'emplois s'adresseront d'abord aux chômeurs « récents ». Les chômeurs de longue durée méritent donc une attention prioritaire et spécifique. Un plan a été engagé par le gouvernement ; il faut lui donner plus de substance. Les chômeurs de longue durée doivent pouvoir accéder à des formations adaptées beaucoup plus nombreuses et bénéficier d'un accompagnement renforcé et personnalisé vers l'emploi, à Pôle emploi et dans les structures d'insertion par l'activité économique⁶. Au-delà de l'État, des collectivités territoriales et des entreprises, les partenaires sociaux doivent s'en saisir ; il y a matière à négocier un accord national interprofessionnel sur la formation et les conditions de remise en emploi. Ce serait un formidable message de solidarité.

Le troisième thème, qui est au cœur de la lutte contre la pauvreté, c'est la question des minima sociaux. Il en existe dix ! Plus ou

moins incohérents entre eux, plus ou moins sujets au non-recours par les ayants droit et, en tout cas, incompréhensibles. Christophe Sirugue a proposé de les simplifier et de les regrouper pour se diriger, à terme, vers un seul minimum social, quitte à le moduler en fonction de l'âge, du handicap ou du parcours d'insertion⁷. Ce serait une réforme fondamentale de notre système social, qui apporterait clarté et cohérence tout en « désignant » ceux qui en bénéficient. Une telle entreprise apporterait une réponse offensive à ceux qui dénoncent de manière gravement démagogique l'« assistanat », sans mesurer les dégâts que fait ce mot chez les intéressés.

La solidarité en France et en Europe, c'est aussi la question des exilés qui fuient la guerre et l'extrême pauvreté. La France et l'Europe ne peuvent pas tout faire, mais elles peuvent certainement faire mieux. Un accueil digne et une intégration organisée seraient conformes à nos valeurs comme à nos engagements internationaux. Et assumons aussi que ce peut être un levier de développement économique et culturel, comme l'ont été les vagues précédentes d'accueil. Ce serait aussi une occasion de redonner une âme à l'Europe. Nous sommes nombreux à attendre un discours d'accueil. Peut-on être fier que les réfugiés syriens ou irakiens préfèrent éviter la France parce

6. Des expérimentations innovantes de retour à l'emploi des chômeurs de longue durée sont actuellement engagées : l'expérimentation territoriale « zéro chômeurs » conçue par ATD Quart Monde et engagée par la loi du 29 février 2016, le dispositif d'insertion « Premières heures » d'Emmaüs, les dispositifs de médiation active pour l'emploi... Il faudra les généraliser en cas de succès.

7. Christophe Sirugue, « Repenser les minima sociaux. Vers une couverture socle commune », rapport au Premier ministre, avril 2016.

qu'ils savent qu'ils n'y sont pas les bienvenus ?

Enfin, il faut évoquer le fait qu'un jeune sur quatre ou sur cinq est laissé au bord de la route à l'entrée dans la vie d'adulte : 150 000 décrocheurs annuels, 24 % des 18-25 ans au chômage, 25 % des places d'hébergement occupées par des 18-25 ans... C'est une partie de l'avenir du pays qui se joue. Des mesures significatives ont été prises (service civique, généralisation de la garantie « jeunes », ouverture de la prime d'activité aux 18-25 ans), mais il faut frapper plus fort. Nous avons un urgent besoin d'un plan national pour la jeunesse (formation, santé, emploi, logement, accès à la culture) qui donne confiance dans l'avenir. Quel beau projet pour la France ! Et comme M^{me} Merkel l'a proposé, il y a là un thème qui peut redonner, aux yeux de nos concitoyens, un sens à une

Europe qui leur paraît bien étrangère à leurs problèmes.



La solidarité renforce la cohésion du corps social et permet à chacun d'exercer sa citoyenneté. Elle diffuse l'espoir, la confiance et donc l'optimisme dont nous avons tous besoin. Elle mobilise les potentiels et les énergies. La solidarité n'empêchera probablement pas le terrorisme, mais elle peut s'attaquer à certaines de ses causes et, surtout, elle rend le pays plus fort et résistant pour y faire face. C'est en fait un véritable projet politique qui redonne sens aux valeurs de la République : investir dans la solidarité, c'est projeter la France dans la construction de son avenir.

Louis Gallois*

* Président de la Fnars.

Inégalités structurelles et inégalités fractales dans le contexte postfordiste du marché du travail

Mircea Vultur et Jean Bernier

revues.org

Éditeur
Association d'Économie Politique

Édition électronique

URL : [http://
interventionseconomiques.revues.org/1877](http://interventionseconomiques.revues.org/1877)
ISBN : 1710-7377
ISSN : 1710-7377

Référence électronique

Mircea Vultur et Jean Bernier, « Inégalités structurelles et inégalités fractales dans le contexte postfordiste du marché du travail », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 47 | 2013, mis en ligne le 13 février 2013, consulté le 30 septembre 2016. URL : [http://
interventionseconomiques.revues.org/1877](http://interventionseconomiques.revues.org/1877)

Ce document a été généré automatiquement le 30 septembre 2016.



Les contenus de la revue *Interventions économiques* sont mis à disposition selon les termes de la Licence Creative Commons Attribution 4.0 International.

Inégalités structurelles et inégalités fractales dans le contexte postfordiste du marché du travail

Mircea Vultur et Jean Bernier

Introduction

- 1 Au tournant des années 1980-1990, l'inégalité est redevenue un problème suscitant de forts débats dans les sociétés occidentales, tant dans l'espace public que dans le milieu de la recherche¹. Alors que les tendances à long terme indiquaient une réduction globale des inégalités depuis le début du XXe siècle, les données statistiques recueillies à ce sujet pour les 25 dernières années indiquent le renforcement dans plusieurs domaines comme le revenu, l'éducation, l'emploi, etc. Au cours de cette période, le coefficient de Gini², qui mesure l'écart entre riches et pauvres, a augmenté dans la plupart des pays occidentaux, et le Québec n'en a pas été épargné. Ce coefficient, mesuré après l'impôt, est passé au Québec de 0,363 en 1996, à 0,376 en 2006 et à 0,380 en 2008³ (Statistique Canada, 2011). Les politiques fiscales et redistributives mises en place sur les paliers provincial et fédéral, bien qu'importantes, ne parviennent pas à freiner son évolution à la hausse ni à compenser la progression des écarts des revenus du marché. La majorité des gains vont aux 10 % des ménages les plus riches, alors que les ménages de la classe moyenne voient leur situation se détériorer (Cousineau, 2011).
- 2 L'évolution des inégalités mesurées sur la base du revenu et plus globalement, du niveau de vie des individus à l'intérieur d'une société, ne peut pas être dissociée des transformations socio-économiques en cours (Dubet, 2012). En effet, nous assistons actuellement à des mutations économiques importantes : la mondialisation des échanges économiques sous l'impulsion des pays émergents (Chine, Inde, Brésil et autres), l'ébranlement du mode de production fordiste, qui a structuré le fonctionnement des sociétés occidentales depuis la Deuxième Guerre mondiale, l'émergence d'un nouveau

modèle productif post-fordiste qui refaçonne de manière importante les rapports entre économie et société (Boyer, 2004 ; Mercure et Vultur, 2010). Ces mutations induisent une amplification de certaines inégalités structurelles existant entre des catégories ou des groupes d'acteurs différents ainsi que l'apparition de nouveaux types d'inégalités qu'on peut qualifier de « fractales », et qui surgissent à l'intérieur d'un groupe dont les caractéristiques sont relativement homogènes. Notre article a pour objectif la mise en relief et l'analyse de ces deux types d'inégalités⁴.

- 3 Dans un premier temps, nous abordons les inégalités structurelles issues du traitement différencié des individus en fonction du statut d'emploi ; ces inégalités subsistent et s'accroissent. Devant la multitude de critères susceptibles d'être considérés dans l'étude de ce type d'inégalités (revenu, patrimoine, capital culturel, santé, conditions de vie, etc.) de même que les nombreuses catégories d'acteurs (groupes définis en fonction du sexe, de l'âge, de la religion, de la « race », de la génération, du groupe professionnel, etc.), nous avons choisi de centrer l'analyse sur les inégalités face à l'emploi en mettant l'accent sur les traitements inégaux et sur la discrimination des individus en fonction du statut d'emploi.
- 4 Dans un deuxième temps, nous analysons les inégalités « fractales », soit celles qui apparaissent à l'intérieur d'une même catégorie de personnes auparavant considérées comme homogènes. Ces inégalités sont le reflet de l'augmentation des situations d'hétérogénéité des acteurs sociaux dans les conditions d'un changement des mécanismes régulateurs du système économique. Ces inégalités sont plus difficiles à saisir, plus silencieuses, mais non moins importantes. Nous en proposons une analyse fondée sur la mise en perspective de deux groupes définis par le niveau de formation, à savoir : les diplômés universitaires et les jeunes sans diplôme.

Les inégalités structurelles

- 5 Nous analyserons d'abord divers types d'inégalités structurelles dérivées du statut d'emploi et induites par l'émergence du travail atypique ainsi que par les prescriptions des conventions collectives en vigueur dans divers secteurs d'activités au Québec.

Les inégalités dérivées du statut d'emploi à la suite de l'émergence du travail atypique

- 6 Dans les conditions d'organisation de la production propres au système productif postfordiste, marquées par une flexibilité organisationnelle et temporelle grandissante, au cours des dernières décennies, le travail atypique (travail à temps partiel, temporaire, autonome, occasionnel, à domicile, travail sur appel ou obtenu par l'intermédiaire d'une agence de placement de personnel, etc.) a connu au Québec une augmentation importante. Si en 1976, la proportion de ces formes d'emploi dans l'ensemble des emplois était de 16,7 %, en 1997, cette proportion atteint 37 % (Matte et coll., 1998). Depuis, la tendance à la hausse du nombre d'emplois atypiques occupés par les travailleurs québécois continue, comme l'indiquent les données du tableau 1 :

Tableau 1. L'évolution de l'emploi typique* et atypique, Québec, 1997-2011 (en nombre et en %).

Année	Ensemble		Typique		Atypique	
	k	k	%	k	%	k
1997	3174,5	1997,8	63,0	1176,8	37,0	
1998	3257,7	2048,7	62,9	1209,1	37,1	
1999	3326,6	2112,9	63,6	1213,7	36,4	
2000	3401,5	2159,2	63,5	1242,4	36,5	
2001	3440,4	2191,2	63,7	1249,2	36,3	
2002	3564,7	2262,7	63,5	1301,9	36,5	
2003	3619,9	2297,9	63,5	1322,0	36,5	
2004	3673,3	2339,2	63,7	1334,1	36,3	
2005	3701,4	2341,2	63,3	1360,2	36,7	
2006	3742,5	2367,6	63,3	1374,9	36,7	
2007	3834,1	2390,8	62,4	1443,3	37,6	
2008	3880,4	2440,4	62,9	1440,0	37,1	
2009	3848,4	2414,9	62,8	1433,5	37,2	
2010	3915,1	2424,7	62,0	1490,4	38,0	
2011	3953,6	2446,5	61,9	1507,1	38,1	

* Les emplois permanents à temps plein (30 heures et plus) sont considérés comme typiques.

Source : Enquête sur la population active de Statistique Canada, 2011. Calculs de l'Institut de la statistique du Québec. Traitement des auteurs.

- 7 Malgré une série d'avantages qui lui sont associés, l'expansion du travail atypique engendre des effets sociaux moins désirables, notamment des inégalités entre les individus selon le critère du statut d'emploi. L'émergence du travail atypique n'est pas uniquement synonyme de flexibilité, mais il entraîne aussi des inégalités au chapitre des conditions de travail entre des individus détenant un statut d'emploi différent. Trois types d'inégalités relatives au statut d'emploi et dont les fondements sont liés en grande partie au domaine du droit du travail seront présentés dans la première partie de l'article : a) les inégalités qui résultent de l'exclusion des travailleurs atypiques de la protection sociale, b) les inégalités issues du traitement différencié dans l'exercice du travail et c) les inégalités qui résultent de la location de personnel.

Les inégalités qui résultent de l'exclusion de la protection sociale sur la base du statut d'emploi

- 8 Dans la société québécoise, comme dans l'ensemble des sociétés occidentales, l'édifice de la protection sociale et de la sécurité d'emploi s'est construit autour du rattachement du travailleur à l'entreprise dans une relation d'emploi de type « fordiste ». Ce mode de relation s'inscrit dans la continuité et s'appuie sur un principe d'échange en vertu duquel le salarié consent à la subordination dans l'exécution du travail en retour d'une rémunération directe, ou sous forme de protection sociale, tels les régimes de retraite ou les régimes d'assurance complémentaire. Pendant longtemps, cette forme d'aménagement de la relation de travail, sur les plans individuel ou collectif, a assuré une certaine cohésion sociale par son homogénéité et sa stabilité (Supiot, 1999 ; Perret, 1999 ; Bernier, 2007 ; Mercure et Vultur, 2010). Si l'on fait abstraction des grands régimes à portée universelle tels que l'assurance-maladie et la sécurité de la vieillesse, la voie d'accès privilégiée à la protection sociale réside dans le statut de salarié. C'est ainsi que,

pour avoir droit à des conditions de travail convenables, à la syndicalisation, à des prestations d'assurance-emploi, il faut détenir le statut de salarié.

- 9 Cependant, l'émergence et l'extension du travail atypique au cours des dernières décennies ont fait en sorte que ce modèle correspond de moins en moins à la réalité du monde du travail québécois, tel qu'il existe aujourd'hui. La montée en force des technologies nouvelles, la concurrence entre les entreprises dans un contexte de mondialisation, l'autonomie plus grande dont jouissent dans l'exercice de leur fonction de nombreux travailleurs qualifiés, contribue à mettre en place de nouveaux modèles d'organisation du travail. Ces modèles ne correspondent plus aux caractéristiques d'unicité de lieu du travail, de contrôle immédiat de son exécution, de continuité de l'activité dans le temps. Dans le champ de l'emploi, on retrouve une pluralité de modes d'organisation du travail qui sont susceptibles d'engendrer des situations d'inégalités, notamment sur le plan de la nature juridique des rapports entre employeurs et travailleurs.
- 10 Pour illustrer ce type d'inégalités, prenons le cas des individus attirés par des emplois dits de « travailleurs autonomes ». Au Québec, ce type d'emploi a connu une forte croissance (18 % entre 2001 et 2011), s'appliquant à un nombre de plus en plus important de travailleurs (ISQ, 2012). Mais certains de ces travailleurs se retrouvent souvent dans une sorte de « zone grise » du rapport d'emploi, en raison du fait qu'ils ne sont ni tout à fait « salariés » classiques, ni tout à fait « indépendants » ou « entrepreneurs ». Même si, « officiellement », il n'existe que deux statuts d'emploi légaux (salarié ou indépendant) les différentes formes de flexibilité du travail mises en place par les entreprises font en sorte qu'un nombre grandissant d'individus appartenant au groupe des travailleurs atypiques de type indépendant se trouvent aujourd'hui dans une situation difficile à définir, c'est-à-dire dans une zone grise se situant aux limites de la relation de travail de type classique et du contrat commercial ou contrat d'entreprise. Cette zone grise recueille en effet de multiples situations d'inégalité qui résultent soit des relations de travail *ambiguës*, soit des relations de travail *déguisées*.
- 11 Les relations de travail *ambiguës* apparaissent quand la situation de travail formelle des individus ressemble à celle des travailleurs autonomes, alors que *sur le plan des conditions d'exécution de leur travail*, leur situation s'apparente davantage à celle des salariés. Ainsi, certains employeurs considèrent ces individus comme indépendants ou autonomes, ce qui leur permet de réaliser des économies importantes quant aux charges sociales, tout en se dégageant des obligations que leur impose la loi en matière de conditions de travail et de santé et sécurité au travail. Ces travailleurs sont souvent qualifiés de « faux autonomes » ou de « faux indépendants », et leur situation au regard des conditions de travail et de la protection sociale est fort différente de celle des salariés classiques. Les « faux indépendants » font l'objet d'une relation ambiguë, génératrice d'inégalités à l'égard des conditions d'emploi, puisqu'en dépit de l'apparente autonomie dont ils jouissent dans l'exécution de leurs fonctions, ces travailleurs sont soumis aux mêmes contraintes que les salariés réguliers de l'entreprise (quant aux horaires et à la disponibilité), sans pour autant bénéficier des avantages de ces derniers ; de plus, ils se retrouvent en position de dépendance économique face à l'entreprise qui les embauche.
- 12 Les relations de travail *déguisées*, quant à elles, sont définies par le Bureau international du travail (B.I.T) de la manière suivante :
« Déguiser une relation de travail consiste à lui donner une apparence différente de la réalité afin d'annuler ou de diminuer la protection assurée par la loi ou

d'échapper à la fiscalité et aux obligations en matière de sécurité sociale. Il s'agit donc d'un acte qui vise à dissimuler ou à déformer la relation de travail en la revêtant d'un autre aspect juridique ou en lui donnant une autre forme. La relation de travail déguisée peut aussi correspondre à une situation où l'on dissimule l'*identité de l'employeur* en désignant comme l'employeur un intermédiaire, afin de libérer l'employeur véritable de toute implication dans la relation de travail et surtout de toute responsabilité vis-à-vis des travailleurs.» (Conférence Internationale du Travail, 2006 :13)

- 13 Pour réaliser le déguisement, plusieurs entreprises ont souvent recours aux contrats civils ou commerciaux de façon à ce que la relation revête l'apparence d'un travail indépendant. D'autres embauchent des travailleurs pour une tâche précise ou pour une période déterminée et renouvellent leur contrat à chaque expiration. Cette deuxième technique a pour effet de maintenir le travailleur dans une situation de contrat à durée déterminée et de le priver des avantages reliés au contrat à durée indéterminée et de l'accès à un emploi permanent. C'est le cas, par exemple, d'un salarié embauché à titre de temporaire pour un contrat d'une année, et qui voit, depuis quatre ans, ce contrat renouvelé à chaque année, toujours à titre d'employé temporaire surnuméraire. Une autre variante possible dans la relation de travail déguisée est le changement de statut d'emploi par décision unilatérale de l'employeur, par exemple le passage du statut de salarié à celui de travailleur indépendant.

Les inégalités qui résultent du traitement différencié des individus dans l'exercice de leur travail

- 14 La multiplication des emplois atypiques entraîne également des inégalités de traitement de plus en plus nombreuses entre des personnes exécutant des tâches similaires pour la même entreprise. En effet, aucune mesure légale n'interdit que des salariés accomplissant le même travail bénéficient de conditions de travail différentes, par exemple au chapitre du salaire⁹ ou des avantages sociaux, selon qu'ils sont des employés à temps complet ou qu'ils détiennent un autre statut, soit celui de salarié à temps partiel, de salarié temporaire ou autre. De telles inégalités existent, non seulement dans le cadre de relations de travail individuelles, mais aussi, et ce, en toute légalité, dans certaines conventions collectives (voir la section 1.2 de l'article).
- 15 Par ailleurs, il existe une autre forme d'inégalité dont sont victimes les travailleurs atypiques, soit en matière de santé et sécurité au travail. En effet, des études démontrent que les travailleurs atypiques sont plus vulnérables que leurs collègues qui occupent des emplois permanents, particulièrement lorsqu'ils ont à exécuter des travaux comportant un risque élevé (Lippel, Brenstein et Messing, 2004, Godin et al. 2009). Et malgré que l'incidence d'accidents de travail soit plus grande chez les travailleurs occasionnels ou temporaires que chez les salariés à temps complet, et que ces accidents surviennent le plus souvent dans les premiers jours suivant l'embauche ou le début du remplacement, rien dans la loi n'interdit ce type de traitement inégalitaire.

Les inégalités qui résultent de la location de personnel

- 16 À ce qui précède viennent s'ajouter les difficultés particulières qui résultent de la location de personnel par les agences de travail temporaires, laquelle donne lieu à des relations de travail triangulaires. Le secteur des agences, en pleine croissance, n'est aucunement réglementé au Québec depuis l'abrogation de la Loi sur les bureaux de placement en 1982.

La situation des salariés des agences de placement soulève un certain nombre de questions qui dépassent largement le cadre des interrogations sur les inégalités de traitement, telles que l'identification de l'employeur véritable, la responsabilité par rapport aux sommes dues aux salariés, les clauses qui limitent l'accès à des emplois permanents de qualité dans l'entreprise cliente ou chez un groupe d'entreprises avec lesquelles l'agence fait affaire. En fait, certains contrats contiennent des clauses interdisant au salarié d'agence d'accepter un emploi permanent dans l'entreprise utilisatrice ou à celle-ci d'offrir un tel emploi à celui qui effectue un remplacement. Cette transaction peut toutefois avoir lieu à la condition que le salarié et l'entreprise versent à l'agence une indemnité que ceux-ci n'ont pas, plus souvent qu'autrement, les moyens de payer, ou qu'ils ne souhaitent pas payer. Il arrive aussi que certaines entreprises recourent à des salariés d'agence pour combler des postes permanents, notamment pour des travaux insalubres ou dangereux. Cette utilisation de salariés d'agence pour combler des postes permanents permet non seulement de réduire les coûts de main-d'œuvre, mais rend impossible, en pratique, la syndicalisation de ces travailleurs. Il faut noter aussi que les salariés des agences, à l'instar de la plupart des autres salariés atypiques, ne bénéficient pratiquement jamais de régimes complémentaires de protection sociale tels que des assurances collectives, un régime de retraite ou un Régime enregistré d'épargne-retraite (RÉER) collectif.

Les inégalités de traitement en fonction du statut d'emploi dans les conventions collectives.

- 17 Un autre type d'inégalités structurelles résulte du traitement discriminatoire des travailleurs atypiques prévu par les conventions collectives. Nous exposons dans cette section quelques éléments d'analyse qui montrent dans quelle mesure et en quelles matières les salariés occupant des emplois atypiques bénéficient de conditions moins favorables que les autres salariés qui sont couverts par la même convention collective.
- 18 Une recherche que nous avons réalisée portant sur les conventions collectives du secteur privé et des municipalités⁶ nous a permis de constater une multitude d'inégalités de traitement en fonction du statut d'emploi. Ainsi, plusieurs catégories de travailleurs atypiques sont exclues des avantages que procure la convention collective. Ils ne sont pas non plus visés par la procédure de réclamation qui est préalable au recours à l'arbitrage des griefs, forum exclusif en matière de plaintes relatives à l'interprétation et à l'application des conventions collectives. Les étudiants et les travailleurs occasionnels sont particulièrement concernés par cette exclusion de l'ensemble des dispositions de la convention collective. Le plus souvent cependant, les travailleurs atypiques demeurent couverts par la convention collective sans pour autant bénéficier des mêmes avantages que les salariés permanents à temps complet (Bernier, 2007a ; 2011).
- 19 Comme mentionné précédemment, dans la majorité des cas, l'inégalité s'exprime sous la forme d'une discrimination dans l'accès à certains avantages que procure la convention collective. Il s'agit, soit de l'exclusion des salariés atypiques de l'application d'une disposition ou d'un ensemble de dispositions (par exemple, les clauses relatives à l'ancienneté et ce qui en découle), soit d'écarts entre les avantages consentis par une disposition donnée aux salariés permanents à temps complet, d'une part, et aux salariés atypiques, d'autre part (par exemple, le taux de salaire applicable).

- 20 Le tableau 2 ci-dessous présente les objets de disparités les plus fréquemment observés dans les conventions collectives étudiées.

Tableau 2. Objets de disparités les plus fréquemment observés dans les conventions collectives déposées en 2004* au Québec

Objets	Conventions	% sur 156
Application différente de l'ancienneté	145	93
Congés payés	143	92
Avantages sociaux	120	77
Disparité salariale	76	49
Temps supplémentaire	74	47
Congés sans solde	59	38
Rémunération minimale garantie	46	29
Équipements personnels de sécurité	46	29

* Conventions qui ont fait l'objet d'un dépôt légal auprès de la Commission des relations de travail du Québec

- 21 L'examen plus détaillé de quelques-uns des objets de disparité présentés dans le tableau ci-dessus⁷ illustre les diverses inégalités de traitement qui affectent les travailleurs atypiques. L'ancienneté, par exemple, est un critère déterminant dans la prise de décision touchant de multiples aspects de la vie du salarié tels que la promotion, l'assignation, la mise à pied, le licenciement pour motif économique, la durée des vacances annuelles et le choix de la période où elles seront prises, le choix des horaires de travail, etc. La privation totale ou partielle de l'ancienneté est donc très lourde de conséquences pour un salarié. Or, sur ce plan, certaines catégories de travailleurs atypiques subissent de fortes inégalités de traitement. Ainsi, les salariés étudiants et les occasionnels, bien qu'ils travaillent sur une base régulière, n'accumulent aucune ancienneté. Quant aux salariés à temps partiel, ils accumulent de l'ancienneté au prorata du temps travaillé, ce qui donne parfois lieu à des formulations ambiguës comme celle-ci : « le salarié à temps partiel travaillant trois jours par semaine se voit reconnaître une semaine d'ancienneté. » Dans ce cas, on peut se demander quelle reconnaissance est accordée à celui qui travaille seulement deux jours par semaine !
- 22 Relativement au cadre dans lequel les salariés détenteurs d'un emploi atypique peuvent exercer leurs droits d'ancienneté, il est fréquent de trouver dans les conventions étudiées des formulations qui ont pour effet de les enfermer dans une sorte de « ghetto ». L'exemple suivant est illustratif à cet égard : « Les salariés à temps partiel exercent leurs droits d'ancienneté entre eux » ; ou encore : « Les salariés permanents à temps complet ont toujours préséance sur les salariés atypiques sans égard à leur ancienneté réelle. » Quant au cas où un salarié accéderait à un poste permanent à temps complet, la question de la conversion de l'ancienneté acquise dans son emploi atypique apparaît comme fortement problématique. Généralement, la convention prévoit qu'il pourra transférer une partie seulement de son ancienneté (50 %, par exemple), imposant parfois même un plafond à cet égard (de deux ans, par exemple). En témoigne cet extrait d'une convention collective : « Lorsqu'un salarié à temps partiel ou occasionnel devient salarié régulier

- dans son département, son rang d'ancienneté devient le dernier du même statut dans ce même département pour les fins de la distribution des vacances et des heures de travail. »
- 23 Si l'on examine les congés payés, d'autres types d'inégalité ressortent. Ainsi, il n'est pas rare que les salariés à temps complet bénéficient de douze à quatorze jours de chômage payés chaque année, alors que la même convention collective ne reconnaîtra aux atypiques que les huit jours prévus par la Loi sur les normes du travail⁸. Pour ce qui est des avantages sociaux, les atypiques ne bénéficient pas des régimes complémentaires de protection sociale (par exemple, assurances collectives, régime de retraite, bonification du régime public d'assurance parentale). Les disparités salariales témoignent fortement de l'existence de traitements inégaux. L'écart dans le taux de salaire peut atteindre les 40 % en défaveur des atypiques. Cet écart peut être le résultat d'une discrimination en fonction du statut d'emploi, mais il peut aussi rendre compte de tâches ou de responsabilités légèrement différentes, d'où le fait que nous avons apprécié avec prudence les données relatives aux salaires. La proportion de 49 % figurant au tableau 2 est donc vraisemblablement très conservatrice. Cependant, certaines disparités observées ne laissent aucun doute, comme l'illustre la citation suivante extraite d'une convention collective : « À la fin de sa période d'essai, le salarié à temps complet voit son salaire augmenté de 2,5 %, le salarié à temps partiel de 1,5 % ». Notons aussi que dans les conventions collectives de certaines municipalités, un étudiant reçoit 70 % du salaire du salarié permanent pour le même travail.
- 24 Pour ce qui est du temps supplémentaire et des congés sans solde, l'analyse démontre que la plupart des conventions collectives prévoient que le travail effectué en temps supplémentaire est rémunéré à un taux majoré, soit par exemple le travail au-delà de huit heures dans la même journée et, sur une base hebdomadaire, au-delà de 35, 37 ou 40 heures selon le cas. Mais, la même convention précisera que le salarié atypique n'aura droit au taux majoré qu'après les 40 heures hebdomadaires prévues par la Loi sur les normes du travail. Cela a pour conséquence qu'un salarié à temps partiel, par exemple, qui aura travaillé trois journées de dix heures sera rémunéré à taux simple, alors que son collègue à temps complet touchera, dans les mêmes circonstances, six heures à taux majoré. Par ailleurs, notons que les salariés atypiques n'ont pas accès aux congés sans solde, lorsqu'ils existent ni pour des raisons de convenance personnelle ni pour des fins de formation, ou autres.
- 25 Enfin, sur le plan de la rémunération minimale garantie et des équipements de sécurité individuels, il est à souligner que lorsqu'un salarié se présente au travail alors que l'entreprise n'a pas de travail pour lui, certaines conventions prévoient qu'il a droit à une indemnité compensatoire égale à l'équivalent de quatre à huit heures de travail. Pour le travailleur atypique, cette indemnité sera limitée aux trois heures prévues par la Loi sur les normes du travail. En ce qui concerne les équipements de sécurité individuels, dans des entreprises où les travaux présentent des risques pour la santé ou la sécurité, certaines conventions prévoient que l'employeur assumera le coût des équipements de sécurité individuels (par exemple, des chaussures) pour les salariés permanents ou leur versera annuellement un montant forfaitaire à cette fin. Rien de cela pour les salariés occupant des emplois atypiques.
- 26 En somme, les éléments d'analyse présentés jusqu'ici montrent que des inégalités structurelles issues du traitement différencié des individus en fonction du statut d'emploi et du type de lien qu'ils ont avec l'entreprise pour laquelle ils travaillent persistent et s'accroissent. Ces inégalités sont commandées par le droit du travail et par les

conventions collectives à l'œuvre dans différents secteurs d'activité qui ne sont pas adaptés aux nouvelles formes d'emploi atypiques et à la montée en puissance de différents intermédiaires du marché du travail, spécialement les agences de placement de personnel. Les arrangements institutionnels ne réussissent pas à articuler de manière juste l'égalité relative des conditions de travail qui devrait primer et les différences de positions qui s'intensifient dans un monde du travail de plus en plus mobile et hétérogène. Cette situation a comme conséquence l'émergence d'autres inégalités, de type « fractal » qui caractérisent les individus d'un groupe dont les caractéristiques sont relativement identiques (en termes d'âge, d'éducation, de statut professionnel ou autre). Ces inégalités font l'objet de l'analyse dans la section suivante de l'article.

Les inégalités fractales

- 27 Les inégalités « fractales » ou intraniveaux générées par l'hétérogénéité des situations qui caractérisent le monde contemporain du travail peuvent être de type frictionnel, mais, dans beaucoup de cas, elles tendent à devenir permanentes, difficiles à rattraper et aussi persistantes que les inégalités structurelles. Elles ont pour effet de fractionner les catégories, de créer des intersections intracatégorielles, de rendre floues les frontières qui séparaient jusqu'à maintenant certains groupes sociaux ou professionnels. Ces groupes qui donnaient une image cohérente de la société en raison de leur homogénéité perdent de leur pertinence en tant que « baromètre social » et ne permettent de la comprendre qu'à la condition d'analyser leurs dynamiques internes.
- 28 Sur ce plan, des inégalités apparaissent, par exemple, entre des diplômés de même niveau, *a priori* d'égale compétence, mais dont certains ont trouvé un emploi qui correspond à leur formation tandis que d'autres se retrouvent sans emploi ou contraints de travailler en situation de surqualification, dans un emploi mal rémunéré et sans lien avec leur formation. On observe également des inégalités fractales dans le groupe des travailleurs indépendants que nous avons analysés et qui sont loin de constituer une catégorie homogène soumise au même type de situation d'emploi. Non seulement exercent-ils des professions ou des métiers fort différents, mais leur attitude face au besoin de protection sociale par exemple s'étend sur un large spectre. Certains sont en affaires depuis longtemps et n'entretiennent pas vraiment d'inquiétude pour leur avenir. Ils ont parfois accumulé un capital important, sous forme de biens immobiliers par exemple, qui leur garantira des revenus suffisants une fois venus l'âge de la retraite. D'autres ont des conditions de travail et des revenus qui ressemblent davantage à ceux des bas salariés. Ils n'ont souvent même pas les moyens de contribuer à un régime d'épargne-retraite ou encore de se payer une assurance santé. Il en va de même pour le groupe des femmes qui est marqué dorénavant par des différences significatives. Certaines sont bien insérées sur le marché du travail, ont des emplois qui leur permettent de toucher de bons salaires et de s'accomplir professionnellement, même si elles sont toujours discriminées par rapport aux hommes quant au salaire et à la progression de leur carrière. L'accès massif des jeunes Québécoises à l'université leur a permis d'être de plus en plus présentes dans des professions liées à l'enseignement, à la santé et à la recherche, etc. Elles peuvent souvent « sous-traiter » une partie des tâches ménagères et familiales. Mais d'autres femmes, par contre, demeurent au bas de l'échelle, travaillant dans des professions peu porteuses et dévalorisées. De même, dans les emplois à temps partiel, certaines femmes sont à temps partiel contraintes et travaillent selon des

horaires imposés, tandis que d'autres peuvent choisir un travail à temps partiel pour une période transitoire et ont une garantie de retour à l'emploi à temps plein.

- 29 Ces quelques exemples constituent des prolégomènes à une analyse plus détaillée des inégalités fractales qui, on s'en rend bien compte, ne sont pas toujours facilement observables. Elles nécessitent un examen des dynamiques internes des groupes, et notamment des trajectoires effectives des individus, parce qu'elles représentent en grande partie des inégalités de parcours. Nous allons présenter, dans les pages qui suivent, quelques éléments d'analyse de deux groupes spécifiques, choisis selon le critère du niveau de formation, soit les diplômés universitaires et les jeunes sans diplôme, en mettant en évidence différents aspects des inégalités fractales qui les caractérisent.

Les inégalités à l'intérieur de la catégorie des diplômés universitaires

- 30 Le groupe des diplômés universitaires subit aujourd'hui une polarisation importante marquée, entre autres, par une dispersion des salaires et par des situations et parcours professionnels très différents dus à des expériences de plus en plus hétérogènes sur le marché du travail. Au Québec, les diplômés de niveau universitaire représentent le groupe le plus nombreux parmi la catégorie des revenus les plus élevés, touchant parfois plus de deux fois le revenu d'emploi médian⁹. Cependant, si 36 % d'entre eux se classaient en 2006 dans cette catégorie, 16 % des diplômés universitaires se situaient dans la catégorie des revenus les plus faibles (revenu égal ou inférieur à la moitié du revenu d'emploi médian national). À l'échelle canadienne, le pourcentage de travailleurs ayant fait des études universitaires dont le revenu était égal ou inférieur à la moitié du revenu d'emploi médian national était en 2006 plus élevé que dans la plupart des pays de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) ; 18 % des diplômés universitaires et 23 % des diplômés de niveau collégial âgés de 25 à 64 ans touchaient moins de la moitié du revenu d'emploi médian national. Les revenus annuels de ces travailleurs canadiens étaient donc inférieurs à 16 917 \$ avant impôts et transferts. Les proportions étaient de 6,3 % et de 7 % respectivement en France et de 17 % et 11 % respectivement aux États-Unis (OCDE, 2008).
- 31 L'insertion professionnelle des diplômés universitaires est devenue également plus difficile. Cette catégorie de diplômés met plus de temps à se trouver un emploi et comporte des différences significatives entre individus qui se sont accentués au fil du temps. En 2007, les titulaires d'un baccalauréat prenaient environ onze semaines pour se trouver un emploi par rapport à neuf semaines en 1999, tandis que, pour les titulaires d'une maîtrise, la période de recherche d'emploi est passée de huit semaines à quatorze semaines (ISQ, 2007). De même, le nombre de chômeurs parmi les diplômés universitaires s'accroît : de 2000 à 2008, la proportion de chômeurs détenant un diplôme universitaire dans l'ensemble des chômeurs a augmenté de 9,2 % à 13,2 %, phénomène susceptible d'augmenter les inégalités face à l'emploi à l'intérieur de ce groupe (Vultur, 2010).
- 32 Le domaine de formation apparaît également comme un facteur non négligeable d'inégalité dans le groupe des diplômés universitaires en raison de son lien aux secteurs d'activité et aux types d'emploi. Ainsi, certains domaines professionnels ont un lien formation emploi fort, d'autres plus flous, et c'est cette dernière tendance qui s'amplifie de plus en plus. Les données de l'Enquête nationale auprès des diplômés (END) de 2000 montrent qu'au Québec, si 54 % des diplômés universitaires travaillaient dans un domaine

qu'ils considéraient comme ayant un lien fort avec leurs études, 21 % n'y voyaient qu'un lien faible et 25 % n'y voyaient aucun lien. Ces proportions varient en fonction du domaine de formation ; en sciences humaines par exemple, seulement 35 % des diplômés considèrent que leur travail a un lien fort avec leurs études.

- 33 Par ailleurs, si l'on établit une distinction entre les titulaires d'un grade universitaire non immigrants et immigrants, on peut constater que ces derniers sont moins favorisés au regard de l'emploi. Ils connaissent un taux d'emploi plus faible et surtout, un taux de chômage plus élevé qui se situe chez les immigrants récents à des valeurs avoisinant les 20 %, par rapport à 4 % pour les diplômés non immigrants. À l'intérieur du groupe des diplômés universitaires, on remarque aussi un écart important dans la distribution des revenus entre hommes et femmes. Le salaire des femmes ne représente que 72 % de celui des hommes. En dépit des avantages que les études supérieures procurent en matière de revenus, les écarts de revenus observés entre hommes et femmes à niveau égal de formation demeurent substantiels (OCDE, 2011 : 38).
- 34 Le phénomène de la surqualification, qui touche les diplômés universitaires est, sans aucun doute, un autre facteur générateur d'inégalités. Les données de l'END de 1995 et 2000 recueillies au moyen de l'approche subjective¹⁰, indiquent que, deux ans après la fin de leurs études, 34,4 % et 33,5 % respectivement des diplômés se considéraient comme surqualifiés et cinq ans après, respectivement 26,9 % et 24,5 % étaient dans cette situation. Le pourcentage des diplômés universitaires canadiens qui sont surqualifiés est relativement stable d'une cohorte à l'autre et positivement corrélée avec la durée passée sur le marché du travail. Il demeure toutefois à des valeurs élevées avec des conséquences importantes sur cette catégorie d'individus. Les diplômés surqualifiés sont ainsi moins bien payés que leurs pairs détenant le même niveau de formation et ayant trouvé un emploi correspondant à leurs compétences. Au Québec, un diplômé universitaire qui occupe un emploi de niveau technique est payé en moyenne 22 \$ l'heure (le taux de salaire moyen au Québec), tandis que le salaire moyen d'un diplômé universitaire travaillant au niveau professionnel est de 30 \$ l'heure. En termes de statut, les surqualifiés ont également une position économique relative plus basse que ceux qui ne le sont pas et des attentes relatives au travail inaccompli (en termes de salaire et de responsabilités, par exemple). Ces situations entraînent des effets négatifs sur le plan des attitudes par rapport au travail, générant un fort taux d'insatisfaction (Vultur, 2010a).

Les inégalités à l'intérieur de la catégorie des jeunes sans diplôme

- 35 Le contexte économique actuel induit aussi des inégalités à l'intérieur de la catégorie des jeunes de bas niveau de formation, ceux qui abandonnent leurs études secondaires ou collégiales. Ces jeunes sont, généralement, relégués au marché du travail secondaire caractérisé par l'instabilité, des conditions de travail et de formation médiocres, des bas salaires et de faibles possibilités de promotion. Cependant, on constate que le diplôme ne constitue qu'un des éléments qui influencent l'insertion professionnelle de ces jeunes et leur situation sur le marché du travail. Les effets de l'expérience et des qualités individuelles viennent concurrencer de plus en plus les effets du diplôme. Cette situation fait en sorte que les jeunes sortis sans diplôme du système de formation ne forment pas un groupe homogène et tous ne sont pas confrontés aux mêmes difficultés. À l'intérieur de ce groupe, de fortes inégalités face à l'emploi persistent et s'approfondissent. Nous illustrons ce constat avec la mise en perspective des trajectoires d'insertion de ces jeunes

cinq ans après avoir quitté leurs études secondaires ou collégiales avant l'obtention du diplôme, sur la base des résultats d'une étude qualitative et rétrospective de l'insertion professionnelle de ces jeunes¹¹.

- 36 Les données de cette recherche montrent que cinq ans après la sortie de l'école ou du cégep, la situation des jeunes sans diplôme était très hétérogène, caractérisée par des inégalités importantes en termes de parcours professionnel. Si une majorité de ces jeunes était en emploi, d'autres se retrouvaient au chômage, en période d'inactivité ou dans une reprise de formation. Sur la base de nos données, nous avons distingué quatre types de jeunes dont la situation reflète des fortes inégalités dans leur parcours professionnel. Il s'agit de :

a) jeunes qui s'étaient stabilisés sur le marché du travail

- 37 Contrairement au stéréotype souvent accolé aux jeunes qui interrompent leurs études secondaires ou collégiales, une majorité de jeunes que nous avons interviewés avaient réussi à se stabiliser sur le marché de l'emploi ou étaient en voie de le faire cinq ans après leur décision de quitter l'école ou le cégep¹². Les types d'emploi qu'ils occupaient correspondaient le plus souvent à un emploi que le jeune croyait devoir conserver à court et à moyen terme. Ces divers types d'emploi leur avaient permis de subvenir à leurs besoins, de maintenir leur autonomie financière et de former des projets de vie d'ordre personnel (achat d'une maison, planification de la naissance d'un enfant, voyages) ou professionnel (passage à un statut d'emploi amélioré dans une entreprise, démarrage d'une petite entreprise, perfectionnement ou retour aux études).

b) jeunes qui étaient en voie de stabilisation sur le marché du travail

- 38 Ces jeunes avaient encore à consolider leur situation, car ils avaient pris plus de temps à obtenir l'emploi qu'ils détenaient au moment de l'entrevue et l'occupaient depuis moins longtemps. Plusieurs avaient effectué un retour aux études dans un domaine qui leur plaisait en vue d'obtenir les qualifications requises pour un emploi. Certains venaient tout juste d'obtenir, au moment de l'entrevue, un emploi permanent dans une entreprise. D'autres, bien qu'ils aient eu un emploi stable, planifiaient leur transition vers un autre emploi en se donnant une formation d'appoint ou en amorçant le démarrage d'une petite entreprise.

c) jeunes qui étaient en situation précaire

- 39 Si une proportion relativement élevée de jeunes a réussi à se stabiliser ou était en voie de le faire, un nombre non négligeable d'entre eux n'y est pas parvenu et se retrouvait dans une situation précaire qui ne leur permettait pas de subvenir entièrement à leurs besoins, de maintenir leur autonomie financière et de former des projets de vie réalisables¹³. Plusieurs des jeunes appartenant à ce type en étaient à un point tournant en ce qui concerne leur avenir, après être passés d'un boulot à un autre qui ne leur a pas permis d'assurer, de façon satisfaisante, une certaine continuité. Ils ont néanmoins appris à se connaître à travers ces diverses expériences et songeaient à des stratégies de repositionnement dont la principale est le retour aux études. D'autres assumaient leur situation de précarité ; parallèlement à l'emploi qu'ils occupaient pour assurer leur

subsistance, ces jeunes avaient un projet qui mobilisait leur énergie en relation avec un idéal artistique dans le domaine de la musique, des arts visuels ou des arts de la scène.

d) jeunes qui étaient en marge du marché du travail

- 40 Ces jeunes, minoritaires dans l'ensemble de l'échantillon, n'avaient jamais travaillé ou l'avaient fait sur une courte durée à cause de problèmes de santé physique ou mentale. Ils vivaient des prestations de l'aide sociale. D'autres ont eu plusieurs emplois qu'ils n'ont pas conservés à cause de problèmes reliés à l'usage abusif de drogues ou encore de comportements qualifiés de délinquants.
- 41 On voit bien que les trajectoires professionnelles des jeunes qui ont abandonné les études sont marquées par de fortes inégalités de parcours. On retrouve des convergences et des différences de situation qui se déclinent selon le niveau et le secteur de formation ou selon le sexe. Ainsi, le passage par une formation professionnelle et technique, même incomplète, est souvent un atout pourvu qu'elle serve de support à l'emploi ultérieur. Un DEP en foresterie ou en finances autant qu'un DEC en administration ou en informatique donnant accès à un emploi dans le domaine de formation peut devenir un gage de stabilité même sans être complété. Ce qui n'est pas le cas si le parcours de travail se situe dans un champ complètement différent de celui de la formation professionnelle ou technique abandonnée. Il n'y a alors aucune reconnaissance de ces sessions de formation. Les jeunes qui n'ont pu utiliser leurs acquis scolaires professionnels ou techniques se retrouvent dans une situation semblable à ceux qui ont abandonné des études générales ou en sciences humaines. Quant aux formations générales ou préuniversitaires, elles mènent à tout, pourvu que l'on se donne une formation plus pointue, que l'on prolonge carrément les études ou encore que l'on se spécialise dans un champ d'emploi particulier. Dans ce dernier cas, le hasard, la débrouillardise ou les contacts jouent souvent un grand rôle.
- 42 À l'intérieur de cette catégorie de jeunes, des inégalités s'observent aussi sur le plan du salaire et des conditions de travail offertes. Ainsi, le salaire moyen hebdomadaire des jeunes stabilisés en emploi ou en voie de l'être est plus élevé à la suite de l'abandon des études collégiales que secondaires avec un écart d'environ 100 \$. Quant aux conditions de travail, on note une présence plus grande d'emplois de cols blancs et d'emplois syndiqués pour les sortants du collégial, alors que ces emplois sont beaucoup plus rares pour les sortants du secondaire qui se retrouvent davantage dans des emplois de cols bleus et dans les services.
- 43 La variable sexe joue également dans la configuration des trajectoires. Elle tient à la distinction qui a été faite entre les choix des formations techniques chez les femmes et les hommes. Les choix faits par les femmes dans des domaines plus traditionnellement féminins débouchaient souvent dans un cul-de-sac, même après plusieurs sessions parce que ces techniques n'étaient valides sur le marché du travail qu'une fois le diplôme obtenu : c'est le cas par exemple des formations techniques en soins infirmiers ou en hygiène dentaire. Les hommes ont plutôt suivi des formations techniques pouvant être reconnues en milieu de travail sans l'obtention du diplôme comme des techniques en administration, en gestion ou en informatique. Ces choix ont, par la suite, influencé directement le parcours d'emploi ultérieur. Les femmes devaient se réorienter complètement ou aborder le marché du travail sur la base d'une 5^e secondaire, alors que

les hommes pouvaient être embauchés sur la base des connaissances acquises pendant leur technique au collégial.

- 44 On est donc en état de constater que la situation des jeunes, cinq ans après être sortis sans diplôme de l'école secondaire ou du cégep, varie considérablement, et que les formes d'accès au marché du travail sont très différentes, relevant des fortes inégalités à l'intérieur de ce groupe. L'analyse fait ressortir le fait que les premières années de la vie active après la sortie sans diplôme de l'école secondaire ou du cégep sont le moment d'une « construction de carrière » qui mobilise des stratégies et des ressources différentes, lesquelles génèrent des inégalités fractales. Certains jeunes intègrent le marché du travail pour ensuite se diriger vers des formations spécifiques ou arrêtent de travailler pour réintégrer le système d'enseignement (stratégies de reconversion); certains se réorientent vers d'autres secteurs et vers d'autres emplois que ceux pour lesquels ils ont reçu une formation (stratégies de reclassement); d'autres pratiquent une stratégie de fil d'attente. Rien n'est donc joué au moment de l'abandon des études et les situations d'emploi et de formation s'articulent les unes aux autres pour construire des trajectoires inégales et différenciées qui ne sont pas déterminées au départ.

En guise de conclusion

- 45 Les analyses présentées dans cet article montrent que, dans la situation actuelle du marché du travail, caractérisée par une hétérogénéité croissante des situations face à l'emploi, les inégalités structurelles et les inégalités fractales se complètent réciproquement. Les lois du travail et les conventions collectives maintiennent et accentuent les inégalités de traitement en fonction du statut d'emploi, affaiblissant ainsi l'inscription des individus dans un collectif, réduisant aussi les conditions nécessaires pour « faire société » avec leurs semblables. Cette situation conduit à la « décollectivisation » des relations de travail qui prend le contre-pied des formes d'inscription collectives propres au fordisme et mène à une « société des individus au travail » dans laquelle les appartenances collectives se délitent et les solidarités se défont. Elle génère, par ricochet, des inégalités fractales, signes d'une différenciation de plus en plus forte entre des individus appartenant au même groupe et dont la source se trouve dans les transformations récentes du mode d'organisation du travail et de la production.
- 46 Ainsi, les écarts dans la répartition des revenus à l'intérieur des groupes relativement homogènes ne sont pas étrangers du déclin du système fordiste, phénomène qui a réduit le poids des arrangements institutionnels en faveur d'une *gestion plus individualisée de la rémunération*. Cette gestion semble d'ailleurs rencontrer les aspirations d'une grande partie de la population québécoise qui adhère en proportion de 70 % à l'exigence managériale de la rémunération au rendement (Mercure et Vultur, 2010 : 77). C'est ainsi que l'établissement des salaires sur une base plus individuelle et décentralisée a mené à une plus forte dispersion des revenus à l'intérieur des groupes homogènes.
- 47 L'intensité différente de l'activité des individus de la même catégorie sur le marché du travail entre également en ligne de compte comme facteur explicatif de ce processus. Ainsi, les travailleurs à temps plein risquent beaucoup moins de toucher un faible revenu que les travailleurs à temps partiel ou occupés une partie de l'année. La même logique s'applique au domaine de formation : ceux qui ont tendance à se concentrer dans des domaines d'études « peu rémunérés » comme les sciences humaines gagneront beaucoup moins que ceux qui sont dans des domaines à forte rémunération comme le génie. Les

transformations des modes de recrutement des entreprises qui mettent prioritairement l'accent sur les qualités individuelles et l'expérience (Vultur, 2012) sont aussi un facteur favorisant les inégalités fractales. Cette situation fait en sorte que les possibilités de traitement inégalitaire à l'embauche sont plus fortes, mettant en cause l'égalité des chances d'avoir un traitement équitable pour les individus qui ont le même diplôme ou la même formation.

- 48 Notons aussi, sur un autre plan, l'incidence du revenu familial total qui peut jouer dans la dispersion des revenus à l'intérieur des groupes homogènes. Par exemple, si un membre de la famille touche déjà un bon salaire, son conjoint peut alors accepter un emploi moins bien rémunéré, travailler à temps partiel ou choisir de ne pas travailler du tout. En situation d'homogamie (épouser une personne possédant le même niveau de scolarité que soi), il peut arriver que des individus très scolarisés acceptent volontiers de toucher un faible revenu si leur conjoint, très scolarisé aussi, reçoit déjà un revenu élevé. Le renforcement des écarts de revenu entre les individus appartenant à des groupes relativement homogènes traduit ainsi d'autres phénomènes sociologiques tels la montée du nombre de familles monoparentales ou la préservation des familles à double revenu, avec corrélation croissante des salaires entre les deux conjoints. Les transformations du monde du travail, mais aussi celles de la famille constituent des facteurs explicatifs importants de la disparité de revenus, de la persistance et de l'apparition des nouvelles inégalités. Ce champ de recherche reste ouvert et requiert des perspectives d'analyse dynamiques et comparatives et des démarches de recherche de plus en plus empiriques.

BIBLIOGRAPHIE

- Bernier, Jean (2011). « Les jeunes et les syndicats au Québec : une analyse des disparités de traitement dans les conventions collectives », dans Mircea Vultur et Daniel Mercure (sous la direction de), *Perspectives internationales sur le travail des jeunes*, Québec, Presses de l'Université Laval, p. 253-267.
- Bernier, Jean (2007). « Les mutations dans les formes d'emploi et leurs conséquences sur les jeunes », dans Sylvain Bourdon et Mircea Vultur (sous la direction de), *Les jeunes et le travail*, Québec, Les Éditions de l'IQRC/Les Presses de l'Université Laval, p. 247- 258.
- Bernier, Jean (2007a). « Les conventions collectives et les emplois atypiques », dans *Regards sur le travail*, vol. 4, No. 1, p. 2-17.
- Boyer, Robert (2004). *La théorie de la régulation*, Paris, La Découverte.
- Conférence Internationale du Travail (2006). 95e Session, 2006, Cinquième item à l'agenda, Rapport V(1), La relation de travail.
- Cousineau, Jean-Michel (2011). *Les inégalités de revenu, causes, évolution et situation québécoise*, Association des économistes québécois, octobre, <http://blogue.economistesquebecois.com/2011/10/20/les-inegalites-de-revenus-causes-evolution-et-situation-quebecoise/> (site consulté le 14 février 2012).

- Dubet, François (2012). « Régimes d'inégalités et injustices sociales », *SociologieS, Débats, Penser les inégalités*, mis en ligne les 18 octobre 2011, consulté le 25 avril 2012.
- Fitoussi, Jean-Paul et Pierre Rosanvallon (1996). *Le nouvel âge des inégalités*, Paris, Seuil.
- Gaudrey, Jean (2006). *En finir avec les inégalités*, Paris, Mango, Coll. « En clair ».
- Gauthier, Madeleine, Claude Trottier, Jacques Hamel, Marc Molgat, Mircea Vultur (2004). *L'insertion professionnelle et le rapport au travail des jeunes qui ont interrompu leurs études en 1996-1997*, Rapport de recherche. Montréal. INRS Urbanisation, Culture et Société.
- Godin, Jean-François, Benoît Laplante, Elise Ledoux, Mircea Vultur, Zacharie Tsala Dimbuene (2009). *Étude exploratoire des parcours d'emploi en lien avec l'apparition des premières lésions chez les jeunes de 16 à 24 ans*, Montréal. Institut de recherche en santé et sécurité au travail.
- ISQ (2007). *Réalités des jeunes sur le marché du travail*, Québec, Gouvernement du Québec.
- ISQ (2012). *Annuaire québécois des statistiques du travail. Portrait des principaux indicateurs du marché et des conditions de travail, 2001-2011*, Québec, Gouvernement du Québec.
- Lippel, Katherine, Stéphanie Bernstein et Karen Messing (2004). « Travail atypique » : *Protection légale des conditions minimales d'emploi et de la santé*, Rapport de recherche, CINBIOSE, Université du Québec à Montréal.
- Matte, Denis, Domenico Baldino et Réjean Courchesne (1998). *L'évolution de l'emploi atypique au Québec*, Québec, Ministère du travail.
- Mercure, Daniel et Mircea Vultur (2010). *La signification du travail. Nouveau modèle productif et ethos du travail au Québec*, Québec, Presses de l'Université Laval, coll. « Sociologie contemporaine ».
- Oberti, Marco (2008). « Des inégalités aux discriminations », dans François Gonthier (sous la direction de), *Justice sociale et action publique*, La Documentation Française, No. 949-950, p. 83-85.
- OCDE (2008). *Regards sur l'éducation*. Les indicateurs de l'OCDE.
- OCDE (2011). *Regards sur l'éducation*. Les indicateurs de l'OCDE.
- Perret, Bernard (1999). « Mutations économiques et fonctions sociales du travail », dans Marc-Henri Soulet (sous la direction de), *Le travail, nouvelle question sociale*, Fribourg, Éditions universitaires Fribourg, p. 57-72.
- Spitz, Jean-François (2009). *Pourquoi lutter contre les inégalités*, Paris, Bayard.
- Statistique Canada (2011). *Enquête sur la dynamique du travail et du revenu (1996-2008)*.
- Supiot, Alain (1999). « Transformations du travail et devenir du droit du travail : une prospective européenne », *Revue Internationale du Travail*, vol. 138, No. 1, p. 32-48.
- Tonnancour (de), Véronique et Guylaine Vallée (2009). « Les relations du travail tripartites et l'application des normes du travail au Québec », dans *Relations Industrielles/Industrial Relations*, vol. 64, No. 3, p. 339-441.
- Vultur, Mircea (2010). « Pratiques d'entreprise et insertion professionnelle des jeunes », dans Jacques Hamel et al. (sous la direction de), *La jeunesse n'est plus ce qu'elle était*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 165-177.
- Vultur, Mircea (2010a). « Hausse d'éducation et déclassement des jeunes sur le marché du travail au Québec » dans Christian Papinot et Mircea Vultur (sous la direction de), *Les jeunes au travail. Regards croisés France-Québec*, Québec, Presses de l'Université Laval, coll. « Regards sur la jeunesse du monde », p. 101-133.

Vultur, Mircea (2012). « Formation du jugement sur la compétence et formes d'évaluation de la performance au travail » dans Diane-Gabrielle Tremblay (sous la direction de), *Performance organisationnelle et temps sociaux*, Presses de l'Université du Québec, coll. « Études d'économie politique », p. 41-56.

NOTES

1. Parmi les plus récents débats sur ce thème, voir le dossier « Débats sur la précarité » dans la revue *SociologieS*, novembre 2011, ainsi que la discussion autour du livre « La société des égaux » de Pierre Rosanvallon dans la revue *Débats*, No. 169/2012.
2. Ce coefficient mesure l'inégalité de répartition des revenus en distribuant les inégalités sur une échelle de 0 à 1 ou 0 équivaut à une situation théorique d'égalité absolue (toute entité détiendrait la même richesse) et 1 à une situation d'inégalité absolue (une entité détiendrait toute la richesse). Ainsi, plus l'on s'approche de 1, plus la situation est inégalitaire, et plus l'on s'approche de 0, plus celle-ci est égalitaire.
3. Dans l'ensemble canadien, cet indice a aussi augmenté, passant de 0,378 en 1996 à 0,396 en 2008 (Statistique Canada, 2011).
4. Précisons que, dans le contexte de cet article, nous définissons les inégalités comme le résultat d'un processus structurel, objectif, intentionnel ou non, qui se traduit par un accès inégal à différentes ressources. Les discriminations et les disparités de traitement, en tant que restrictions des droits d'une personne par rapport à une autre en raison de différents critères et caractéristiques (âge, sexe, statut d'emploi, etc.) apparaissent donc comme des modalités particulières d'inégalités puisqu'elles constituent des obstacles à l'accès à certains droits. Sur la définition des inégalités, voir entre autres, Gadrey (2006 : 191) et Oberti (2008 : 83-85).
5. À cette exception près : l'article 41.1 de la Loi québécoise sur les normes du travail prévoit qu'« un employeur ne peut accorder à un salarié un taux de salaire inférieur à celui consenti aux autres salariés qui effectuent les mêmes tâches, pour le seul motif que ce salarié travaille habituellement moins d'heures par semaine. » Toutefois cette disposition « ne s'applique pas à un salarié qui gagne un taux de plus de fois le salaire minimum. »
6. Cette recherche a eu comme objet 156 conventions collectives conclues au niveau de l'entreprise ou de l'établissement, déposée en 2004 auprès de la Commission des relations de travail du Québec, s'appliquant à 75 salariés et plus et couvrant au total 34 307 salariés, dans cinq secteurs d'activité réputés pour avoir largement recours à des travailleurs atypiques (hébergement, alimentation, autres commerces, manufacturier, municipalités).
7. Afin de ne pas singulariser certains employeurs ou certains syndicats, les exemples sont présentés de façon anonyme. Retenons seulement qu'ils ont été choisis parmi les situations les plus caractéristiques et souvent les plus fréquentes.
8. La Loi sur les normes du travail définit les conditions minimales de travail auxquelles doivent satisfaire aussi bien les contrats individuels de travail que les conventions collectives.
9. La valeur du revenu d'emploi médian de l'ensemble de la population canadienne âgée de 25 à 64 ans s'établissait en 2006 à 33 834 \$ avant impôts et transferts.
10. La question posée était la suivante : « Compte tenu de votre expérience, de votre niveau d'éducation et de la formation que vous avez reçue, pensez-vous être surqualifié pour exercer votre emploi principal actuel ? »
11. Cette recherche, réalisée par un groupe de chercheurs de l'Observatoire Jeunes et Société (Madeleine Gauthier, Jacques Hamel, Marc Molgat, Claude Trottier et Mircea Vultur) a été effectuée auprès de 104 jeunes Québécois sortis sans diplôme de l'école secondaire et du cégep en 1997 et interrogés en 2003. Les résultats de l'ensemble de cette recherche se trouvent dans Gauthier et al. (2004).

12. Nous avons regroupé dans cette catégorie les jeunes qui, au moment de la collecte des données a) étaient en emploi depuis plus de deux ans, b) occupaient un emploi depuis moins de deux ans, mais étaient sûrs de ne pas le quitter à court terme, c) avaient occupé plusieurs emplois sans avoir été en chômage depuis deux ans ou plus et sans anticiper une période de chômage et d) ont eu un ou plusieurs emplois en alternant entre le travail à temps plein et le travail à temps partiel par choix et selon leur convenance.

13. Nous avons regroupé dans cette catégorie les jeunes qui, au moment de l'entrevue (a) étaient au chômage ou qui avaient connu de nombreux épisodes de chômage depuis l'interruption de leurs études (b) avaient un emploi en attendant d'en trouver un qui corresponde davantage à leurs attentes (c) avaient des « emplois de survie » leur permettant de poursuivre parallèlement un projet d'ordre artistique qui leur tenait à cœur (d) voulaient effectuer un retour aux études à temps plein ou dont l'emploi n'était accessible qu'aussi longtemps qu'ils conservaient leur statut d'étudiant, occupaient un emploi favorisant leur réhabilitation tout en leur permettant d'intégrer graduellement le marché du travail.

RÉSUMÉS

Les mutations actuelles du monde du travail induisent une amplification de certaines inégalités structurelles existant entre des catégories ou des groupes d'acteurs différents ainsi que l'apparition de nouveaux types d'inégalités qu'on peut qualifier de « fractales », et qui surgissent à l'intérieur d'un groupe dont les caractéristiques sont relativement homogènes. Notre article a pour objectif la mise en relief et l'analyse de ces deux types d'inégalités. Dans un premier temps, nous abordons les inégalités structurelles issues du traitement différencié des individus en fonction du statut d'emploi. Trois types d'inégalités relatives au statut d'emploi et dont les fondements sont liés en grande partie au domaine du droit du travail seront présentées : les inégalités qui résultent de l'exclusion des travailleurs atypiques de la protection sociale, les inégalités issues du traitement différencié dans l'exercice du travail et les inégalités qui résultent de la location de personnel. Dans un deuxième temps, nous analysons les inégalités fractales, soit celles qui apparaissent à l'intérieur d'une même catégorie de personnes auparavant considérées comme homogènes, en proposant une analyse fondée sur la mise en perspective de deux groupes définis par le niveau de formation, à savoir les diplômés universitaires et les jeunes sans diplôme.

The current changes in the labour market take the form of an amplification of certain structural inequalities among different categories or groups and the emergence of new types of inequalities that we can classify as "fractal". They arise within a group with relatively homogeneous characteristics.

Our article aims to underline and analyze these two types of inequalities. At first, we will address the structural inequalities resulting from the differential treatment of individuals based on employment status. We will present three types of inequalities, related to the employment status and whose foundations are largely connected to labour law: inequalities resulting from the exclusion of atypical workers from social protection, inequalities resulting from the different treatment during the working experience and inequalities resulting from the use of temporary agencies work.

As a second step, we will analyze fractal inequalities, those taking place within the same category of people that we previously considered as homogeneous, offering an analysis of two groups

defined on the basis of their educational level (young university graduates versus young people without qualifications).

INDEX

Mots-clés : conventions collectives, diplômés universitaires, disparités de traitement, inégalités fractales, inégalités structurelles, jeunes sans diplôme, statut d'emploi, travail atypique

Keywords : atypical work, collective agreements, employment status, fractal inequalities, structural inequalities, treatment inequalities, university degrees, young people without education

AUTEURS

MIRCEA VULTUR

Professeur agrégé, INRS Urbanisation Culture Société. mircea.vultur@ucs.inrs.ca

JEAN BERNIER

Professeur émérite, Université Laval. jean.bernier@rlt.ulaval.ca

MUTATIONS DES MARCHÉS DU TRAVAIL ET RÉGULATION DES TERRITOIRES

Patrick Ternaux ¹

L'économie se globalise et se régionalise. Ce n'est pas un phénomène nouveau. Fernand Braudel a insisté sur l'émergence précoce d'un capitalisme commercial, bien antérieure à celle du capitalisme industriel. Au cours du XIX^e siècle, la liberté de circulation des capitaux était considérable, nettement plus forte que celle existant avant la dérégulation des années 1980. Ces pratiques se sont accompagnées de configurations de pouvoir dont les formes ont évolué avec le temps, de sorte que progressivement, les sociétés globales l'ont emporté sur les sociétés locales. Cela ne signifie pas pour autant que le territoire ait disparu. Si l'échelon national reste encore dominant dans de nombreux domaines (politique, budgétaire...), les logiques productives et commerciales des firmes tendent à s'étendre sur le plan international, recherchant des territoires nouveaux tout en polarisant certaines activités en des places qui présentent des avantages comparatifs de localisation. Ce phénomène induit une démultiplication des échelles spatiales à partir desquelles les acteurs établissent leurs interactions.

Ces changements structurels majeurs conduisent à s'interroger sur les ajustements « des espaces de régulation et la régulation de ces espaces » ; cette dernière étant assurée par les acteurs et, en particulier, par l'ensemble des habitants qui participent à la construction des espaces économiques et à la mobilité des activités productives (Benko et Lipietz, 1995).

L'objet de cet article consiste à montrer que les mutations qui traversent actuellement les marchés du travail répondent aussi à des logiques spatiales. L'espace n'est pas neutre et les stratégies des entreprises en tiennent compte, particulièrement en matière d'emploi. La mondialisation n'efface pas les territoires, au contraire, elle les révèle. Pour autant, elle n'est pas synonyme d'harmonisation, mais plutôt de ségrégation spatiale et sociale.

Pour ce faire, nous avons mobilisé deux grilles d'analyse : la typologie des facteurs de concurrence spatiale de Colletis et Pecqueur (1993) et la problématique du nomadisme et de l'ancrage territorial des firmes de Colletis et ses coll. (1999). Ces grilles présentent l'intérêt d'éclairer les processus de création de ressources et d'attractivité des territoires, processus au sein desquels les niveaux variés de qualification de la main-d'œuvre occupent une place centrale.

Une première partie de cet article s'attachera à montrer que les stratégies de localisation des activités productives à l'échelle internationale sont des causes profondes des mutations actuelles des marchés locaux du travail. Ces stratégies sont influencées par des facteurs endogènes et par des effets d'attractivité et de proximité construits par les acteurs locaux.

Une deuxième partie mettra l'accent sur le caractère de plus en plus cognitif de la nouvelle division internationale du travail. Elle soulignera comment la concentration spatiale des connaissances accentue la segmentation spatiale des marchés locaux du travail.

MONDIALISATION DES ÉCHANGES, MOBILITÉ DES ACTIVITÉS PRODUCTIVES ET AJUSTEMENTS DES MARCHÉS DU TRAVAIL

La nouvelle division internationale du travail (NDIT), comme organisation de la production mondiale entre pays producteurs spécialisés, s'accompagne d'une large décomposition internationale des processus productifs, c'est-à-dire d'une répartition des différents stades de la production d'un produit entre plusieurs pays afin d'en diminuer le coût. Le recours fréquent à la modularité des produits et de certains services, à savoir la capacité à décomposer les produits en sous-ensembles pouvant être fabriqués indépendamment (conception en France, pièces détachées dans le Sud-Est asiatique, assemblage en Roumanie, par exemple), ou encore les délocalisations, sont des pratiques qui reflètent cette tendance. Une telle évolution a été permise par le recul des coûts de transaction, en particulier ceux de communication, et l'ouverture de la plupart des pays du Sud. Ces changements profonds dans l'organisation de la production par les entreprises et la régulation des échanges commerciaux ne sont pas sans effets sur les territoires. Les firmes s'organisent de plus en plus sur une base globale. Elles cherchent à tirer le meilleur parti des différentiels internationaux de coûts en spécialisant leurs filiales sur des segments du processus de production, ou en recourant à la sous-traitance ou au négoce international. Toutefois, elles localisent la plupart du temps leur fonction de conception et de distribution dans les pays de la Triade ou dans certains pays en émergence, comme la Chine, si l'objectif est la présence commerciale sur un nouveau marché. Ces stratégies constituent un enjeu central pour les politiques publiques d'aménagement du territoire et les politiques sociales. Si certains pensent qu'elles vont contribuer, au moins partiellement, à réduire les disparités de richesse entre les territoires des pays riches et des pays pauvres (voir la thèse de l'OMC concernant les bienfaits de la mondialisation sur les économies des pays en développement), on peut également penser que sur les bases du même rapport, en situation de sous-optimalité, cette réduction se fera en partie au prix d'un accroissement des inégalités entre certains territoires des pays développés.

Ces pénétrations croissantes des tissus locaux doivent nous inciter à ne plus considérer le territoire comme un espace préconstitué. La coordination des relations de travail et de production entre les acteurs locaux ne peut plus être recherchée au sein d'un seul territoire, mais aussi dans ses relations avec les autres. L'image actuelle de la polarisation n'est plus celle d'une région essentiellement tournée sur son territoire, mais celle d'une région où « ses pôles entretiennent plus de relations avec d'autres économies territoriales qu'avec les autres zones du territoire » (Rallet, 2000).

MOBILITÉ DES ACTIVITÉS PRODUCTIVES ET ÉVOLUTION DES MARCHÉS DU TRAVAIL

Un premier type d'emboîtement des espaces de production concerne l'insertion progressive de pays émergents, ou de certains pays en développement, dans les échanges internationaux. Dans le cadre des processus de délocalisation motivés par les déterminants relatifs à l'offre de produits, la logique relèverait souvent d'une stratégie ricardienne de réduction des coûts. Les entreprises des pays industrialisés chercheraient à profiter de la main-d'œuvre à bon marché des pays du Sud. Les délocalisations sont souvent présentées comme un aspect noir de la mondialisation. Au sens strict ⁹, leur poids reste relativement marginal, à l'exception de quelques secteurs comme les industries du cuir ou du textile-habillement. Toutefois, il est vrai que ces opérations ne sont pas sans conséquences graves sur l'emploi de certains sites ou de certaines régions. Il reste à savoir si ces conséquences auront un effet négatif à long terme sur les territoires concernés. Quels seront les possibilités de reconversion et l'impact des politiques publiques en matière de gestion de l'emploi et du chômage ? Ces suppressions d'emplois à court terme ne peuvent-elles pas être compensées par des créations à moyen terme dans des domaines d'activités différents ? Quelle sera alors la nature des éventuelles créations d'emploi ?

Autant de questions qui permettent d'envisager plusieurs scénarios dont le déroulement dépendra, en grande partie, des capacités réactives des agents.

Un premier scénario concerne le nomadisme des firmes. Apparenté à la stratégie de localisation des activités productives, il revient à rechercher les meilleures conditions possibles d'accès à une main-d'œuvre à bon marché – qu'on peut considérer comme

une ressource générique ^[2] – c'est-à-dire potentielle, non encore utilisée. D'un point de vue strictement économique, cette stratégie s'appuie sur la transformation dans les pays à bas salaires d'une ressource générique (population disponible non qualifiée) en un actif générique (population toujours non qualifiée mais occupée). Ce processus ne permet pas de construire une relation salariale à proprement parler, mais il participe à l'élaboration d'un marché du travail de type marché d'appel d'offre au sein duquel la main-d'œuvre est totalement assujettie à une relation d'autorité hiérarchique. C'est la demande de travail qui fait le marché, comme sur un marché de sous-traitance, tel qu'il est dans la plupart des cas ; ce n'est donc pas un marché concurrentiel. Dans cette perspective, la firme garde résolument son caractère nomade. Elle utilise pour une durée déterminée une main-d'œuvre à bon marché, peu qualifiée, dont elle a besoin dans un contexte donné. Il s'agit d'une utilisation de ressources territoriales (en tant que capital humain) qui correspond à un processus d'agglomération, c'est-à-dire à une concentration spatiale d'activités économiques hétérogènes, ne présentant pas de complémentarités avec le territoire dont elles sont issues. Ce processus d'agglomération peut être encouragé par des politiques publiques qui procèdent à des incitations financières ou qui offrent des avantages à la localisation d'activités productives sur le territoire concerné. Cependant, ces pratiques ne s'intègrent pas dans une logique de territorialité, c'est-à-dire de construction du territoire par ses acteurs. Elles sont souvent ponctuelles, attachées à un contexte de concurrence spatiale caractérisé par une juxtaposition d'activités dont l'unique objectif est de favoriser l'émergence d'effets externes. C'est souvent le cas de bon nombre de pays à bas salaires, irradiés par le jeu des forces du marché au détriment de la qualité de développement de leur territoire.

Un deuxième scénario se rencontre quand ces pratiques se répètent dans le temps, mais s'accompagnent d'une transmission de savoir-faire par des investissements en capital humain, par exemple. Les agents pourront alors construire un processus de « spécialisation » à condition qu'il existe une logique industrielle et une concentration géographique d'activités. Dans ce cas, ce ne sont plus les externalités pécuniaires mais technologiques (modification des conditions de production agissant sur les coûts de production, mais aussi sur la qualité et la gamme des produits) qui importent, à condition qu'elles soient liées à une proximité organisationnelle qui renforce la proximité géographique entre les acteurs. On rencontre ce genre de configuration dans certaines relations interentreprises de sous-traitance et dans des processus d'apprentissage de type *learning by doing*, ce qui peut permettre de transformer des actifs génériques en actifs spécifiques. La main-d'œuvre locale acquiert une qualification spécifique. C'est là un aspect intéressant de la question relative à la construction d'un territoire. Par des transferts d'emplois des « pays du Nord ^[3] », s'opèrent des exportations de savoir-faire vers les « pays du Sud » qui, par imitation, expériences acquises et (ou) création, peuvent être à l'origine de nouvelles connaissances grâce à des processus d'apprentissage facilités par les relations de proximité géographique et organisationnelle.

Ces relations de proximité géographique sont le ferment de l'émergence d'une proximité organisationnelle, tandis que les firmes des pays riches, à l'origine de ce processus, sont éloignées de ces régions. C'est donc dans la territorialité, c'est-à-dire dans cette capacité des agents à construire leur propre territoire, que se forge éventuellement une proximité dite « organisée ». À la différence du processus d'agglomération, celui de la spécialisation résulte de la construction d'une proximité organisationnelle. Pourtant, cette dernière peut ne pas suffire si la dépendance vis-à-vis de l'extérieur, de l'évolution globale des marchés, est trop forte. Le territoire peut alors s'avérer vulnérable et s'inscrire dans une trajectoire de « destruction territoriale ». Par exemple, le développement de la spécialisation verticale régionale, c'est-à-dire le procédé qui consiste à découper le processus de production en plusieurs étapes, chaque segment étant délocalisé sur plusieurs territoires afin de tenir compte des avantages respectifs de chacun d'eux, n'engendre pas forcément un progrès économique et social sur les territoires concernés. Ce sont parfois des espaces qui ont été capables de construire, et donc de proposer au marché, des facilités de transformation de ressources en actifs dont les composantes culturelles constituent un atout appréciable. Toutefois, un danger les guette : le risque d'excès d'effets d'agglomération, assimilés à des externalités positives (Krugman, 1991). Ces pratiques de firme peuvent induire un phénomène d'agglomération d'activités

délocalisées qui, par le fait de la présence d'externalités positives (émergence d'un marché local du travail spécialisé, par exemple), accentue encore l'incitation à délocaliser. Ce risque de « cascades » de délocalisations semble limité à certains secteurs, mais ces pratiques traduisent un comportement opportuniste des firmes qui ne conduit pas nécessairement à un ancrage territorial.

CONCENTRATION DES ACTIVITÉS D'INNOVATION ET NOUVELLES COMPÉTENCES

De manière générale, le commerce intrarégional occupe une place importante dans les échanges mondiaux. Ce dernier représente près du quart du commerce mondial ; 60 % du commerce des pays européens s'effectuent au sein de l'Union européenne. Les multinationales japonaises, largement porteuses du développement des échanges commerciaux dans la zone Asie, cristallisent 75 % des échanges dans cette zone. Cette stratégie n'est pas propre au Japon. De nombreuses firmes multinationales la pratiquent dans le monde. Cette logique a pour effet de concentrer un certain nombre de fonctions clés dans les pays de la Triade (innovation, recherche-développement, conception-crédation...) et nécessite d'étroites relations entre les divers opérateurs, soit pour la production des biens et des services, soit pour leur commercialisation. Cela devient également impératif d'être présent sur les grands marchés de consommation afin de pouvoir répondre plus promptement à la versatilité de la demande et à la contrainte de flexibilité productive.

L'introduction de nouveaux modes d'organisation de la production s'apparente au juste-à-temps pour honorer les fluctuations rapides de la demande. L'inversion des différentiels de coûts dans certains secteurs (textile-habillement), la réactivité aux marchés comme facteur de compétitivité, expliquent la concentration d'activités d'innovation et de recherche-développement, principalement dans les pays de la Triade ou dans certains pays émergents, afin d'adapter les produits à la demande locale. Dans cette perspective, les résultats des travaux de Markusen et Venables (1995), s'appuyant sur l'hypothèse de convergence, soulignent que les investissements directs à l'étrangers (IDE) augmentent entre pays à dotations factorielles et à revenu par tête similaires et à faibles barrières commerciales. Cette convergence concerne surtout les pays riches et induit des créations d'emplois qualifiés. Mais elle est sujette à caution pour les pays à rythme de croissance différenciée en matière d'emploi, de rémunération et de qualification.

Par exemple, le travail de Messerlin (1995), mené en France à partir de trente-huit secteurs sur la période 1988-1992, dégage trois tendances significatives :

- les IDE effectués par la France vers les pays à bas salaires s'accompagnent plutôt d'une destruction d'emplois sur le territoire national ;
- les secteurs ayant perdu des emplois ont plus investi dans les pays à bas salaires que sur le territoire d'origine ;
- il existe une corrélation forte entre les IDE effectués dans les pays industrialisés et les secteurs créateurs d'emplois.

L'accélération de la concurrence internationale engendre des pertes d'emplois peu qualifiés et des créations d'emplois qualifiés dans les pays industrialisés. Le travail qualifié et le capital ont souvent un caractère complémentaire qui protège, en partie, les travailleurs qualifiés d'une dégradation de l'emploi. En revanche, le travail peu qualifié est plus facilement substituable à du capital. En situation de flexibilité salariale, des travaux empiriques soulignent que les travailleurs non qualifiés ne sont pas protégés dans les secteurs manufacturiers, en France, comme dans les autres pays européens (OCDE, 1997 ; Bazén, Cardebat, 2001).

La logique du régime actuel de croissance conduit à une spécialisation croissante des pays industrialisés dans les secteurs à plus fort contenu en main-d'œuvre qualifiée. Le phénomène est général aux pays de l'OCDE. Une étude récente montre un lien très fort entre les exportations et le renforcement des qualifications dans les services de gestion et de développement commercial en France. Cette tendance n'a rien à voir avec une quelconque concurrence des pays à bas salaires. Elle tiendrait à une substitution de nouveaux emplois très qualifiés à des emplois anciens moins qualifiés, parce que les entreprises exportatrices recourent à plus de travail qualifié, non seulement pour assurer le bon déroulement du processus de production, mais aussi pour faciliter la bonne marche administrative, logistique et commerciale de leur

activité (Maurin, Thesmar et Thoenig, 2003). Ces politiques d'emploi des firmes rendent de plus en plus difficile la conservation des emplois peu qualifiés dans les pays développés, dans la mesure où il est, en effet, impossible d'imposer aux salariés des pays industrialisés une rémunération équivalente à celle des pays à bas salaires, quand bien même la part des cotisations sociales serait réduite à néant. Le travail peu qualifié n'étant guère mobile au sein des pays développés et dans le sens de la relation Nord-Sud, ce sont les capitaux, les marchandises et les travailleurs hautement qualifiés, ou du moins munis d'une qualification stratégique, qui se déplacent. La relation salariale est désormais constamment soumise aux contraintes liées à la concurrence internationale. Comme le souligne Boyer (2001), « cette pression contribue à remettre en cause le compromis fordien de partage des revenus puisque les coûts salariaux doivent être au moins équivalents à ce qu'ils seraient si l'entreprise délocalisait sa main-d'œuvre, même lorsqu'elle ne le fait pas ».

Toutefois, les coûts salariaux n'expliquent pas à eux seuls les profondes transformations actuelles de la relation salariale. Des facteurs institutionnels interviennent et expliquent aussi l'inflexion de ces politiques d'emploi. Le schéma de croissance postfordiste inscrit les ajustements du marché du travail dans un contexte fondé sur un accroissement des diversités spatiales, cognitives et institutionnelles. L'idée de l'unicité du postfordisme, d'une aire stratégique unique a fait son chemin. Cette diversité demande au contraire de s'interroger sur les mécanismes de coordination et de spécificité territoriale. Dans cette perspective, l'ancrage territorial des firmes doit correspondre « à une valorisation sociale localisée des ressources présentes sur un territoire, mais son succès et sa pérennité reposent sur la bonne articulation de ce mode de développement avec les intérêts individuels des agents et en particulier ceux des entreprises » (Pecqueur, Zimmermann, 2004).

VERS UNE DIVISION COGNITIVE ET SPATIALE DU TRAVAIL ?

L'emploi n'échappe pas à ces nouvelles configurations des espaces économiques. Les principes de la régulation fordiste des Trente glorieuses s'effritent. Le travail ouvrier dans l'industrie comme mode dominant de reproduction de la société salariale se réduit progressivement devant la montée en puissance des activités tertiaires, y compris dans l'industrie, et s'accompagne de connaissances nouvelles et de nouvelles formes d'activité. De 1975 à 1995, l'industrie française perd 30 % de ses effectifs, mais ce sont plus de 800 000 emplois de cadres qui sont créés de 1982 à 1992. De 1997 à 2001, la France crée plus de 2 millions d'emplois supplémentaires principalement dans les services aux entreprises et le commerce (Gonzalez-Demichel, Nauze-Fichet et Seguin, 2003).

Corrélativement, les activités à fort contenu en connaissances s'accompagnent d'une polarisation croissante de ces activités autour de grandes villes, de *global city-regions* selon l'expression de Allen Scott, alimentant ainsi un processus de métropolisation de l'économie (Thisse et Van Ypersele, 1999). Cette concentration des activités les plus dynamiques et des emplois « stratégiques » (banques, finance, assurances, publicité, commerce, gestion, recherche, informatique, télécommunications, services de conseil aux entreprises...) induit une assez forte remontée des inégalités spatiales, phénomène constaté en France (Davezies, 1995), mais aussi en Europe et aux États-Unis (Dunford, 1993 ; Reich, 1993). S'il en résulte un meilleur appariement ¹⁹ entre les emplois et les travailleurs qualifiés dans les métropoles, il n'en est pas de même en ce qui concerne les espaces ruraux, les petites villes et les agglomérations de taille moyenne. Le dynamisme économique des villes n'entraîne pas toujours celui de leur région, question complexe posée aux aménageurs.

Les processus d'acquisition de connaissances, de transmission des savoir-faire, occupent une place centrale dans les régulations spatiales. Toutefois, si les firmes et les réseaux d'acteurs sont des entités déterminantes de l'innovation et de la connaissance (Foray, 2000 ; Guilhon et Levet, 2003), la réussite de leurs projets ne peut être assurée qu'à condition que la population soit munie d'un dispositif de connaissances lui permettant d'assurer les fonctions demandées, et que les flux de main-d'œuvre soient suffisants. C'est en ce sens que les dynamiques d'apprentissage

sont situées. Elles relèvent d'un processus de création de ressources qui dépend de la capacité du territoire à les avoir créées ou attirées. L'exploitation et la transmission des connaissances passent par des territoires dont la structure et le fonctionnement ne sont pas sans effets sur le processus de socialisation des agents. Toutefois, ces connaissances sont toujours relatives. Elles sont codifiées par le prisme du jeu des qualifications et des compétences que le système, dans sa globalité, veut bien leur reconnaître à un moment et en un lieu donné. C'est en ce sens que les diverses formes de structure spatiale jouent un rôle fondamental. Comme le souligne Maryann Feldman, « la connaissance traverse plus facilement les couloirs et les rues que les continents et les océans » (1994). La division cognitive du travail dont parlent Moati et Mouhoud (1994) mobilise une proximité organisationnelle et institutionnelle entre les acteurs, du fait que l'acquisition de connaissances passe par une communauté de spécialistes et doit suivre des règles inséparables d'un projet commun. Elle s'appuie sur une logique d'apprentissage et de création de ressources. Ce processus de création de ressources sera d'autant plus efficace que les connaissances seront le résultat « d'une mobilisation de savoirs dans des dispositifs cognitifs tels que le territoire » (Pecqueur, 1997). Cette forme de division du travail n'est pas toujours définie de manière géographique, mais elle peut avoir une dimension locale, ce qui constitue un renforcement mutuel, d'une part pour les activités de production ou de recherche, et d'autre part, pour la firme et le territoire concernés. Le fonctionnement du marché du travail local se trouvera amélioré par l'existence de centres de formation et/ou de recherche, et surtout, par leur encastrement dans des systèmes d'action locaux qui formeront le cadre des relations entre les organisations (Grossetti, 1995).

En même temps, la division cognitive du travail se renforce d'une dimension spatiale. Elle n'est plus seulement le révélateur de différences et d'inégalités de salaire et d'emploi d'une région à l'autre au sein d'un territoire national. Elle devient peu à peu le reflet de différences internationales entre des territoires en compétition. La main-d'œuvre et le travail ne sont plus simplement locaux – à l'exception des emplois peu ou pas qualifiés dans les pays riches –, ils se globalisent. Les mouvements migratoires se renforcent avec la mondialisation. Mobilité spatiale de la main-d'œuvre du Sud ou de l'Est vers le Nord, « fuite des cerveaux » de certains pays industrialisés vers d'autres pays industrialisés, ces flux de population traduisent dans l'optique de l'économie géographique des effets d'attraction de certaines populations vers des territoires – souvent des villes – susceptibles de proposer des économies d'agglomération obtenues grâce à une forte densité de populations qualifiées et d'entreprises. Cette attractivité peut s'expliquer par le jeu de relations de proximité entre acteurs locaux, par la qualité des connaissances et des savoirs présents et construits localement. Il existe donc des dynamiques compétitives différenciées selon les régions et les territoires et selon les époques.

Ces mutations sont profondes. Elles témoignent d'une transition vers un « nouveau capitalisme », qualifié par certains de « capitalisme cognitif » (Vercellone, 2004 ; Dieuaide et coll., 2003). Elles interrogent les rapports complexes du local au global, la régulation du local, la question des nouveaux emboîtements des espaces. Souvent, ces tendances sont interprétées dans un périmètre macroéconomique global, ce qui rend difficilement compte de leurs conséquences sur les ajustements qu'elles induisent sur les marchés locaux du travail. Elles s'ajoutent, voire se conjuguent, à la participation d'un nombre croissant de pays aux échanges internationaux – notamment de la part des pays nouvellement industrialisés – ce qui exacerbe la concurrence internationale. Scott (2000) montre que si les exportations américaines ont créé 4,1 millions d'emplois, les importations en ont fait perdre 7,3 millions au cours des dernières années.

De même, la mobilité des activités productives s'accélère, ce qui n'est pas sans transformer les rapports de force socio-économiques et spatiaux aussi bien entre les régions du monde, qu'au sein des régions elles-mêmes. Une évolution profonde des normes sociales, des conventions, des relations capital-travail a bouleversé ces vingt dernières années le fonctionnement du marché du travail et la nature des emplois de la plupart des pays occidentaux. Le changement s'opère non seulement dans les contenus en travail, mais aussi au niveau des représentations sociales, de l'emploi, du travail, de l'entreprise et des organisations. La division cognitive du travail est un élément du puzzle qui s'accompagne d'une remise en cause profonde et progressive

du droit du travail, mais aussi des conventions tacites qui régulaient auparavant le marché. Il ne semble donc pas suffisant de considérer la construction des territoires comme si celle-ci s'élaborait de façon anecdotique, dans un contexte dépoussiéré de toutes velléités de pouvoir et de conflits. L'acquisition de connaissances est surtout un acte social, structuré et orienté par des modèles, c'est-à-dire des processus institutionnels complexes qui dictent des comportements et des façons d'agir.

Dans ce contexte, on assiste à une déstabilisation des marchés internes ²⁵. La relative sécurité de l'emploi, garantie par ces marchés au cours de la période de croissance fordiste, ne fait plus référence. La segmentation du marché du travail est patente. Le recours à la sous-traitance, le travail temporaire, l'externalisation du collectif de travail, font plus que jamais partie de la stratégie des entreprises. Au niveau des marchés locaux du travail, on observe une hétérogénéité croissante de la force de travail et une segmentation de plus en plus fine en sous-marchés (Thisse et Zenou, 1997). L'encastrement des marchés externes au sein des marchés internes est le reflet de pratiques qui consistent à faire appel à la compétence, à la coopération, à la responsabilisation des salariés, et simultanément à remettre en cause les normes régissant les contrats de travail ou le niveau de protection sociale. Dans cette nouvelle configuration d'encastrement, les règles de gestion de la main-d'œuvre sont évidemment de plus en plus assises sur les normes de rentabilité au détriment des compromis sociaux spécifiques au marché interne (Lefresne, 2002). Or, à regarder de plus près les nombreuses formes d'organisation productives locales, il est assez frappant de constater que ce sont celles qui mobilisent le plus grand besoin de connaissances et de recherche-développement, donc d'emplois qualifiés et hautement qualifiés, qui affichent les meilleures perspectives de développement. Les technopoles (au féminin) qui regroupent, les districts technologiques, les parcs technologiques (comme la Zirst de Meylan près de Grenoble) et les technopôles (Sophia Antipolis), tout comme les milieux innovateurs, concrétisent des formes d'organisation productives locales radicalement dynamiques. Elles permettent, en effet, de caractériser une organisation en réseaux dans laquelle les proximités géographique et organisationnelle sont des facteurs de régulation.

Ces deux proximités jouent un rôle de dynamique créative. La croissance future des plates-formes satellites est compromise par leur manque d'implication sur le plan local et leur trop grande dépendance vis-à-vis de l'extérieur, en particulier avec la maison-mère : faibles échanges entre les fournisseurs et les clients à l'intérieur du district, décisions importantes d'investissement prises à l'extérieur, absence d'accords à long terme avec les fournisseurs locaux, marché du travail extérieur au district, siège et capital de la structure industrielle détenus à l'extérieur (Markusen, 2000). ²⁶

Ces proximités, qu'il ne faut pas confondre avec un excès de relations de face-à-face qui nécessiterait de maintenir une certaine distance cognitive afin d'éviter un « enfermement cognitif » (Boschma, 2004), facilitent la création de connaissances nouvelles par une sédimentation d'expériences diverses et d'apprentissages. Par exemple, Sophia-Antipolis a gagné son autonomie en forgeant elle-même son processus de gouvernance privée à partir d'une accumulation de ressources extérieures. C'est aussi de cette façon, par diversification et division du travail, que des *clusters* se sont développés et ont acquis le succès que certains leur attribuent. La référence à la notion empirique de « *clusters* », qui représentent des systèmes productifs locaux « articulés au sein de circuits industriels et commerciaux globaux » (Zimmermann, 2002), et à celle théorique des « *small-worlds* », nous paraît intéressante afin de saisir la nature des relations économiques et sociales actuelles, indissociables du cadre spatial dans lequel elles évoluent. Cette idée, « qu'une dose conséquente d'interconnexions locales génère une forte connectivité du réseau, tandis que l'existence d'une proportion plus réduite d'interconnexions globales assure une efficacité d'accès en tous points du réseau » (Zimmermann, *op. cit.*), peut fournir un cadre d'analyse propice à d'autres formes d'organisation productive, dont les systèmes productifs locaux ne sont que des formes empiriques du champ des possibles. Dès lors que l'on pose la question en dynamique, du rapport entre des phénomènes globaux – par essence a-spatiaux – et des relations locales propices à une proximité spatiale, l'enjeu devient vite celui de la complémentarité et de la coordination qui relie « les propriétés locales des réseaux réguliers et les propriétés ²⁷

globales des réseaux aléatoires » (Zimmermann, *op. cit.*).

Ce sont les raisons pour lesquelles il est possible d'envisager de nouvelles alternances, en particulier sur le plan local. C'est aussi pourquoi l'ancrage territorial de la firme est important. Sa rencontre productive avec le territoire peut apporter des solutions à la tendance au nomadisme. De nombreux travaux ont cherché à montrer que les firmes tendent à s'installer sur des territoires qui présentent des économies d'agglomération et des externalités positives. Mais le territoire peut être aussi créateur de connaissances spécifiques. Les firmes ont la latitude de combiner des compétences génériques – c'est-à-dire générales, que l'on peut acquérir n'importe où – à des compétences spécifiques émanant du territoire sur lequel elles s'activent. Les compétences vont jouer de plus en plus le rôle de variables d'ajustement afin de faire face aux mutations économiques, techniques, fonctionnelles ou organisationnelles (Ternaux, 1996).

CONCLUSION

Les enjeux du rapport local/global se situent dans une complémentarité complexe des rôles respectifs des agents économiques et dans l'emboîtement de territoires à surfaces variables. Si la mondialisation rapproche les territoires, elle bouleverse bon nombre de compromis sociaux. L'évolution des qualifications vers des objectifs de compétence est aujourd'hui un élément clé du fonctionnement du marché du travail, et en l'occurrence dans sa déclinaison spatiale. Les profondes mutations que connaissent nos organisations productives sous la poussée de la trajectoire technologique, conduisent à l'épuisement progressif mais continu des principes tayloriens et fordien de l'organisation du travail dans les pays riches, et à leur déplacement/recomposition dans certains pays émergents ou en développement. La progression des valeurs « individualistes », le malaise des représentations collectives, les atteintes croissantes au droit du travail, sont autant d'exemples qui témoignent d'une transformation profonde de l'ancien rapport salarial et d'un émiettement des relations salariales. Le recul de l'État dans un « déficit d'Europe sociale », selon le mot de Robert Boyer (2001), contribue à donner une nouvelle image des arrangements institutionnels de demain. C'est là où le territoire a tout son rôle à jouer. À la fois créateur de ressources, catalyseur d'investissements productifs, le territoire, par les acteurs qui l'animent, valorise des externalités, transforme des ressources en actifs, produit des mouvements stratégiques qui facilitent l'ancrage territorial des firmes. La qualité de la main-d'œuvre joue un rôle important dans ce processus tout comme la qualité des relations sociales. Comme le soulignent Georges Benko et Alain Lipietz dans leur dernier ouvrage, « la proximité est la première forme de mise en rapport des activités humaines » (2000, p. 16). Qu'il s'agisse de l'emploi ou de l'espace, il est nécessaire de tenir compte des comportements humains et sociaux.

- EN LIGNE BAZEN, S. ; CARDEBAT, J.M. 2001. « The impact of trade on the relative wages and employment of low skill workers in France », *Applied Economics*, vol. 33.
- BENKO, G. ; LIPIETZ, A. 1995. « De la régulation des espaces aux espaces de régulation », dans R. Boyer, Y. Saillard (sous la dir. de), *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, p. 293-303.
- BENKO, G. ; LIPIETZ, A. (sous la dir. de) 2000. *La richesse des régions, la nouvelle géographie socio-économique*, Paris, PUF.
- EN LIGNE BOSCHMA, R. 2004. « Proximité et innovation », *Économie rurale*, n° 280, mars-avril, p. 8-24.
- BOYER, R. 2001. *Du rapport salarial fordiste à la diversité des relations salariales*, CEPREMAP-CNRS-EHESS, sept.
- BOYER, R. ; SAILLARD, Y. (sous la dir. de), 1995. *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte.
- COLLETIS, G. ; GILLY, J.-P. ; LEROUX, I. ; PECQUEUR, B. ; PERRAT, J. ; RYCHEN, F. ; ZIMMERMANN J.-B., 1999. « Construction territoriale et dynamiques économiques », *Sciences de la société*, n° 48, oct, p. 25-47.
- COLLETIS, G. ; PECQUEUR, B. 1993. « Intégration des espaces et quasi-intégration des firmes : vers de nouvelles rencontres productives ? », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3, p. 489-508.

- DAVEZIES, L. 1995. « L'inégalité spatiale en France », dans M. Savy et P. Veltz (sous la dir. de), *Économie globale et réinvention du local*, Paris, La Tour d'Aigues, Datar/Éditions de l'Aube.
- DIEUAIDE, P. ; PAULRE, B. ; VERCELONNE, C. 2003, « Le capitalisme cognitif », Communication aux *Journées d'étude MATISSE*, Université de Paris 1, avril.
- EN LIGNE DIUNFORD M. 1993. « Regional Disparities in the European Community : Evidence from the Regio Databank », *Regional Studies*, vol. 27-28, p. 727-743.
- DOERINGER, P. B. ; PIORE, M. J. 1971. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, D.C Health Massachussets, Lexington Books, 2^e édition avec nouvelle introduction, New York, Sharpe, 1985.
- EN LIGNE FELDMAN, M. P. 1994. *The Geography of Innovation*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- FORAY, D. 2000. *L'économie de la connaissance*, Paris, La Découverte, coll. « Repères ».
- GONZALES-DEMICHEL, C. ; NAUZE-FICHET, E. ; SEGUIN, S. 2003. « Les performances du marché du travail au tournant du XXI^e siècle », *Données sociales*, 2002-2003.
- GROSSETTI M. 1995. *Science, industrie et territoire*, Toulouse, Éditions Presses Universitaire du Mirail.
- GUILHON, B. ; HUARD, P. ; ORILLARD, M. ; ZIMMERMANN, J.B. 1997. *Économie de la connaissance et organisations*, Paris, L'Harmattan.
- GUILHON, B. ; LEVET, J.-L. 2003. *De l'intelligence économique à l'économie de la connaissance*, Paris, Economica.
- KRUGMAN, P. 1991. *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge Mass.
- LEFRESNE, F. 2002. « Vers un renouvellement de l'analyse segmentationniste », *Économies et sociétés*, série « Économie du travail », AB, n° 22, p. 1241-1268.
- LIPSEY, R. 1999. « Foreign Production by U.S. Firms and Parent Firm Employment », Communication au Colloque Paris-I Sorbonne, 17-18 juin.
- MARKUSEN, A. 2000. « Des lieux-aimants dans un espace mouvant : une typologie des districts industriels », dans G. Benko, A. Lipietz (sous la dir. de), *La richesse des régions, la nouvelle géographie socio-économique*, Paris, PUF, p. 85-119.
- MARKUSEN, J.R. ; VENABLES, A.J. 1995. « The Increased Importance of Multinationals in North American Economic Relationships : a Convergence Hypothesis », dans M.W. Canzoneri et coll., *The new Transatlantic Economy*, Cambridge University Press.
- EN LIGNE MAURIN, E. ; THESMAR, D. ; THOENIG, M. 2003. « Mondialisation des échanges et emploi : le rôle des exportations », *Économie et statistique*, n° 363-365.
- MESSERLIN, P. 1995. « L'impact du commerce et des mouvements de capitaux sur le travail : une analyse du cas français », *Revue économique de l'OCDE*, n° 24, I.
- MOATI, P. ; MOUHOUD, E.M. 1994. « Information et organisation de la production : vers une division cognitive du travail », *Économie appliquée*, tome XLVI, n° 1, p. 47-73.
- OCDE, 1997. *Employment Outlook*, OCDE.
- OMC, 2004. *Rapport sur le commerce mondial 2004, analyse du lien entre le cadre général des politiques intérieures et le commerce international*, OMC.
- PECQUEUR, B. 1997 : « Processus cognitifs et construction des territoires économiques », dans B. Guilhon et coll. (sous la dir. de), *Économie de la connaissance et organisations*, Paris, L'Harmattan.
- PECQUEUR, B. ; ZIMMERMANN, J. B. (sous la dir. de), 2004. *Économie de proximités*, Paris, Hermès-Lavoisier.
- RALLET, A. 2000. « De la globalisation à la proximité géographique : pour un programme de recherches », dans J.-P. Gilly et A. Torre (sous la dir. de), *Dynamiques de proximité*, Paris, L'Harmattan.
- REICH, R. 1993. *L'économie mondialisée*, Paris, Dunod.
- SCOTT, A. J. 2001. *Global City Regions*, Oxford University Press.
- SCOTT, R. 2000. « The Facts about Trade and Job Creation », March 24, Issue Brief 139, *Economic Policy Institute*, Washington DC.
- TERNAUX, P. 1996. « Solidarités et construction des territoires », dans A. Euzeby et C. Euzeby (sous la dir. de), *Les solidarités, fondements et défis*, Paris, Economica.
- TERNAUX P. 1999. « La mobilité des activités productives dans les industries du textile-habillement », dans Y. Saillard (sous la dir. de.), *Globalisation, spécificités et autonomie, approches économiques*, Toulouse, Octarès.
- EN LIGNE THISSE, J.-F. ; VAN YPERSELE, T. 1999. « Métropoles et concurrence territoriale », *Économie et statistique*, n° 326-327, 6/7, p. 19-30.

THISSE, J.-F. ; ZENOU, Y. 1997. « Segmentation et marchés locaux du travail », *Économie et prévision*, n° 131-5, p. 65-76.

EN LIGNE

VERCELLONE, C. 2004. « Division internationale du travail, propriété intellectuelle et développement à l'heure du capitalisme cognitif », *Géographie, Économie, Société*, 6, p. 359-381.

ZIMMERMANN, J.B. 2002. « Grappes d'entreprises et petits mondes, une affaire de proximité », *Revue Économique*, vol. 53, n° 3, mai, p. 517-524. Une version approfondie a été publiée dans la revue *Géographie, Économie, Société*, 4, 2002, sous le titre : « Des "clusters" aux "small-worlds" une approche en termes de proximités », p. 3-17.

[*] Patrick Ternaux, maître de conférences, université Pierre Mendès France Grenoble II, Espace Europe Institute (PEPSE).
pternaux@wanadoo.fr

- [1] Une délocalisation stricte consiste en la fermeture d'une unité de production dans le pays d'origine et d'un investissement dans le pays d'accueil. En ce qui concerne l'analyse des différentes formes de délocalisation au sens large et leurs manifestations sectorielles, on peut se référer à Ternaux (1999).
- [2] Références faites ici aux notions d'actifs et de ressources génériques, spécifiques, proposées par Colletis et Pecqueur (1993). Cette approche se distingue de celle de Williamson au sens où il s'agit de coordinations territoriales (et non pas seulement de firmes). Les ressources sont des facteurs potentiels, les actifs sont des facteurs en activité. La distinction générique/spécifique tient au caractère transférable (générique) ou non (spécifique) de l'actif ou de la ressource. Dans notre propos, la main-d'œuvre peut être générique quand elle est potentielle, non qualifiée et totalement transférable. Elle a un caractère spécifique quand elle a un coût irrécouvrable de transfert, c'est-à-dire si sa perte est irremplaçable pour le territoire concerné. La spécificité d'une population n'est donc pas à confondre avec sa qualification qui est très relative au temps et à l'espace.
- [3] Par exemple, l'analyse des mouvements d'emplois au sein des firmes multinationales américaines ; Lipsey (1999) atteste d'un transfert d'emplois qualifiés au profit des filiales américaines localisées dans les pays à bas salaires.
- [4] Une fonction d'appariement permet d'analyser l'efficacité du marché du travail dans son rôle d'allocation de la main-d'œuvre aux firmes.
- [5] Selon la terminologie proposée par Doeringer et Piore. Le marché interne (MI) est défini comme « un espace où la relation entre salariés et employeurs n'est pas directement négociée, "marchandée", mais où l'affectation de la main-d'œuvre sur les emplois et la détermination du salaire obéissent à des règles de type administratif (par opposition au marché externe) » (Doeringer, Piore, 1971).

Français

L'objet de cet article consiste à montrer que les mutations qui traversent actuellement les marchés du travail répondent aussi à des logiques spatiales. L'espace n'est pas neutre et les stratégies des entreprises en tiennent compte, particulièrement en matière d'emploi. La mondialisation n'efface pas les territoires, au contraire, elle les révèle. Elle s'accompagne d'une forte évolution de la structure des échanges, mais aussi d'une fragmentation croissante des processus productifs, d'une nouvelle division spatiale et cognitive du travail qui se caractérise par une polarisation des activités hautement qualifiées dans les pays de la Triade. Elle n'est pas synonyme d'harmonisation, mais plutôt de ségrégation spatiale et sociale. Ces logiques sont guidées par l'attractivité que dégagent certains territoires, chacun présentant une offre de spécificité qui lui est propre, celle-ci pouvant évoluer dans le temps et dans l'espace. Parmi les ressources disponibles capables de valoriser un territoire, la force de travail et plus précisément les compétences, constituent un atout privilégié. Trop souvent négligées ces dernières années par les spécialistes de l'économie industrielle et de l'innovation, elles retrouvent leur sens historique, celui de variable d'ajustement.

Mots-clés

mondialisation marché du travail territoire proximités division internationale du travail
division cognitive du travail

English

The purpose of this paper is to show that current changes in the labour market are also influenced by spatial logics. Space is not neutral and the strategies of firms take this into account, especially as regards employment. Globalisation does not erase territory, but reveals it. It deeply affects the structure of exchanges, including a growing fragmentation of productive processes, and with a new spatial and cognitive division of work characterised by a polarisation of highly qualified activities in the Triad countries. It is not however synonymous with standardization, but with spatial and social segregation. The logics of globalisation respond to the attractions of different territories, each with its own particular potential, able to evolve in space and time. Among those resources capable of bringing value to a territory, the work force, more precisely in terms of its competence and skills, can constitute a highly prized quality. Too often neglected in recent years by specialists in industrial economy and innovation, these resources being again recognised for their historic relevance, in terms of their adaptive capacity.

Keywords globalisation labour market territory proximities international division of labour
cognitive division of labour

Español *El objeto de este artículo consiste en mostrar que las mutaciones que se observan actualmente en los mercados de trabajo responden también a las lógicas espaciales. El espacio no es neutro y las estrategias de las empresas lo tienen en cuenta, particularmente en materia de empleo. La mundialización no borra los territorios, al contrario, ella los revela. Ello se acompaña de una fuerte evolución de la estructura de los intercambios, pero también de una fragmentación creciente de procesos productivos, de una nueva división espacial y cognitiva del trabajo que se caracteriza por una polarización de actividades altamente calificadas en los países de la Triada. Ello no es sinónimo de armonización, sino de segregación espacial y social. Estas lógicas son guiadas por el atractivo que desprenden ciertos territorios, cada uno presentando una oferta de especificidad que les es propia y puede evolucionar en el espacio y en el tiempo. Entre los recursos disponibles capaces de valorizar un territorio, la fuerza de trabajo y más precisamente las competencias, constituyen un valor privilegiado. Generalmente dejadas de lado estos últimos años por los especialistas de la economía industrial y de la innovación, ellas recuperan su sentido histórico, aquel del verdadero ajuste.*

Palabras claves mundialización mercado de trabajo territorio proximidades división internacional del trabajo
división cognitiva del trabajo



Une décomposition du non-emploi en France

Monsieur Guy Laroque, Monsieur Bernard Salanié

Citer ce document / Cite this document :

Laroque Guy, Salanié Bernard. Une décomposition du non-emploi en France. In: Economie et statistique, n°331, 2000. pp. 47-66;

http://www.persee.fr/doc/estat_0336-1454_2000_num_331_1_6789

Document généré le 23/05/2016

Abstract

Three components are singled out from a breakdown of 3.25 million unemployed individuals aged 25 to 49 in the March 1997 Employment survey. The first is a group of people who do not want to work given their family situation, their state of health, the wage that they could expect to get and the complex set of tax and social security contributions and social transfers. This voluntary non-employment accounts for 57% of the total. The second component is classical non-employment: 20% of those without a job would like to work, but are not productive enough to aspire to more than the minimum wage. The remaining 23% form other non-employment. This heterogeneous group comprises people who, for various reasons, cannot find a job even though they want to work and have the necessary qualifications.

Two simulations are used to study the possible long-run effects of measures affecting mainly the classical component of non-employment. The measures introduced in 1997 to reduce charges on low wages should create approximately 500,000 jobs in the long run. However, a 10% increase in the minimum wage would destroy approximately 290,000 jobs in the long run.

Résumé

Une décomposition de 3,25 millions de personnes de 25 à 49 ans sans emploi à l'enquête Emploi de mars 1997 conduit à isoler trois composantes. La première regroupe les personnes qui ne souhaitent pas travailler, compte tenu de leur situation familiale, de leur état de santé, du salaire auquel elles peuvent prétendre et du jeu complexe des prélèvements fiscaux et des transferts sociaux: ce non-emploi volontaire forme 57 % de l'ensemble. La deuxième composante est le non-emploi classique: 20 % des personnes sans emploi souhaitent travailler mais ne sont pas assez productives pour prétendre à un salaire supérieur au Smic. Enfin, les 23 % restant forment l'autre non-emploi: cette catégorie hétérogène rassemble les personnes qui, pour des raisons diverses, ne trouvent pas d'emploi malgré leur désir de travailler et une qualification suffisante. Deux simulations permettent d'étudier les effets possibles, dans le long terme, de mesures affectant principalement la composante classique du non-emploi. Les mesures d'allègements de charges sur les bas salaires en vigueur en 1997 devraient créer à long terme environ 500 000 emplois. En revanche, une augmentation de 10 % du Smic détruirait environ 290 000 emplois, toujours à long terme.

Resumen

Una descomposición de aquellas 3,25 millones de personas de 25 a 49 años sin empleo de la encuesta Empleo de marzo de 1997 nos lleva a aislar tres componentes. El primer componente reúne a aquellas personas que no desean trabajar, teniendo en cuenta su situación familiar, su estado de salud, el salario que pueden exigir y el juego complejo de los gravámenes fiscales y de las transferencias sociales: este no empleo voluntario constituye el 57 % del conjunto. El segundo componente es el no empleo clásico: el 20 % de las personas sin empleo desean trabajar pero no son lo

suficientemente productivas para exigir un salario superior al salario mínimo interprofesional. En fin, el 23 % restante constituye el otro no empleo: esta categoría heterogénea reúne a las personas que por motivos varios no encuentra un empleo pese a su deseo de trabajar y a una cualificación suficiente.

Dos simulaciones permiten estudiar las consecuencias posibles a largo plazo de unas medidas que actúen esencialmente en el componente clásico del no empleo. Las medidas de disminución de las cargas sobre los bajos salarios vigentes en 1997 deberían crear a largo plazo unos 500 000 empleos. En cambio, un aumento del 10 % del salario mínimo destruiría unos 290 000 empleos también a largo plazo.

Zusammenfassung

Die Zerlegung der Gruppe der 3,25 Millionen erwerbslosen Personen zwischen 25 und 49 Jahren im Rahmen der Beschäftigungserhebung von März 1997 führt zur Identifizierung von drei Komponenten. Die erste umfaßt die Personen, die aufgrund ihrer Familienlage, ihres

Gesundheitszustands, des Lohns, den sie verlangen können, und des komplexen Spiels von Steuerabgaben und Sozialtransfers nicht arbeiten möchten: auf diese freiwillige Nichtbeschäftigung entfallen 57% aller Erwerbslosen. Die zweite Komponente stellt die klassische Nichtbeschäftigung dar: 20% der Erwerbslosen möchten zwar arbeiten, sind aber nicht ausreichend produktiv, um einen höheren Lohn als den Mindestlohn verlangen zu können. Die restlichen 23% bilden schließlich die andere Nichtbeschäftigung: zu dieser heterogenen Kategorie gehören die Menschen, die aus vielfältigen Gründen keine Arbeit finden, obwohl sie arbeiten wollen und über eine ausreichende Qualifikation verfügen. Zwei Simulationen ermöglichen es, die langfristigen Auswirkungen von Maßnahmen zu untersuchen, die hauptsächlich die klassische Komponente der Nichtbeschäftigung beeinflussen. Die 1997 getroffenen Maßnahmen zur Absenkung der Abgaben auf Niedriglöhne dürften langfristig zur Schaffung von rund 500 000 Arbeitsplätzen führen. Dagegen würde eine Erhöhung des Mindestlohns um 10% - ebenfalls langfristig - ca. 290 000 Arbeitsplätze vernichten.

Une décomposition du non-emploi en France

« Grande est notre faute, si la misère de nos pauvres découle non pas de lois naturelles, mais de nos institutions ». Charles Darwin, Le voyage du Beagle.

Guy Laroque et Bernard Salanié*

Une décomposition de 3,25 millions de personnes de 25 à 49 ans sans emploi à l'enquête Emploi de mars 1997 conduit à isoler trois composantes. La première regroupe les personnes qui ne souhaitent pas travailler, compte tenu de leur situation familiale, de leur état de santé, du salaire auquel elles peuvent prétendre et du jeu complexe des prélèvements fiscaux et des transferts sociaux : ce *non-emploi volontaire* forme 57 % de l'ensemble. La deuxième composante est le *non-emploi classique* : 20 % des personnes sans emploi souhaitent travailler mais ne sont pas assez productives pour prétendre à un salaire supérieur au Smic. Enfin, les 23 % restant forment l'*autre non-emploi* : cette catégorie hétérogène rassemble les personnes qui, pour des raisons diverses, ne trouvent pas d'emploi malgré leur désir de travailler et une qualification suffisante.

Deux simulations permettent d'étudier les effets possibles, dans le long terme, de mesures affectant principalement la composante classique du non-emploi. Les mesures d'allègements de charges sur les bas salaires en vigueur en 1997 devraient créer à long terme environ 500 000 emplois. En revanche, une augmentation de 10 % du Smic détruirait environ 290 000 emplois, toujours à long terme.

*Guy Laroque est directeur des Études et des synthèses économiques de l'Insee et membre du CNRS URA 2200. Bernard Salanié est chef de la division Croissance et politiques macroéconomiques de l'Insee et membre du CEPR et du CNRS URA 2200.

Les noms et dates entre parenthèses renvoient à la bibliographie en fin d'article.

Le chômage reste en France à un niveau élevé, **L**au-delà des fluctuations conjoncturelles (cf. graphique I). On a avancé des explications très diverses à cette situation : les rigidités du marché du travail (coûts de licenciement), l'inadaptation de la formation aux besoins, les effets rémanents des épisodes de conjoncture défavorable des trois dernières décennies, le niveau du salaire minimum, etc. Des études sur données macroéconomiques se sont efforcées de séparer ce qui, dans le chômage, est imputable aux frictions, à la conjoncture (chômage keynésien) ou aux conditions de production (chômage classique). Mais l'information contenue dans les séries temporelles macroéconomiques est insuffisante pour permettre de trancher avec précision entre ces différentes causes. Les résultats obtenus sont donc très fragiles et ne fournissent pas d'explication solide à la montée du chômage depuis trente ans.

L'objet de l'étude présentée ici est d'étudier les causes du chômage sur données individuelles, en affinant une approche initiée par Meyer et Wise (1983a, 1983b). Pour être employé, chaque individu doit satisfaire trois conditions :

1. être désireux de travailler ;
2. être assez productif pour que les employeurs potentiels lui offrent un salaire supérieur au Smic ;
3. ne pas être pris dans une récession, ou ne pas être en transition entre deux emplois.

Si la première condition n'est pas vérifiée, la personne est dite en *non-emploi volontaire* : il peut s'agir d'une personne handicapée, qui en tout état de cause ne peut pas travailler ; on trouve aussi souvent dans cette catégorie les mères de famille avec de jeunes enfants ; de manière générale, le salaire net auquel l'individu en non-emploi volontaire peut prétendre n'accroît pas ses ressources de manière suffisante pour compenser les contraintes associées à un emploi. Si la première condition est vérifiée, mais que la seconde n'est pas satisfaite, on parle de *non-emploi classique* (1). Enfin, les individus pour lesquels les deux premières conditions sont satisfaites mais pas la troisième forment l'*autre non-emploi*, une catégorie hétérogène qui recouvre notamment le chômage keynésien (lié à l'insuffisance de la demande durant une récession) et le chômage frictionnel (imputable aux phénomènes d'ajustement dans une économie de plein emploi).

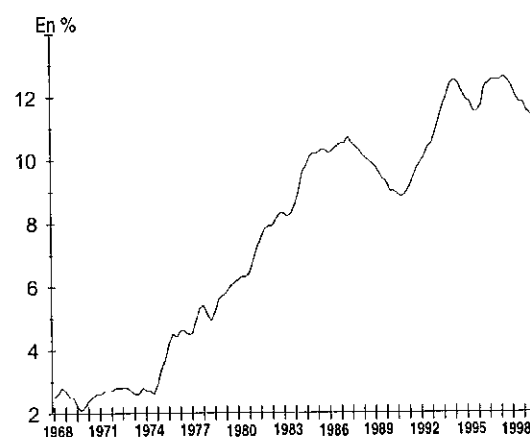
L'approche utilisée ici met l'accent sur le chômage des non-qualifiés, sur le salaire minimum et son interaction avec les minima sociaux. Elle se

rattache ainsi aux travaux de Abowd, Kramarz, Lemieux et Margolis (1999) et Kramarz et Philippon (1999), qui analysent les effets d'une augmentation du salaire minimum sur les transitions entre emploi et non-emploi. L'originalité de l'étude tient pour partie au soin apporté à la modélisation des prélèvements et des transferts sociaux (Laroque et Salanié, 1999).

L'exclusion du marché du travail des personnes à faible qualification peut avoir plusieurs origines. Une première possibilité est que le coût du travail, au niveau du salaire minimum, excède leur capacité productive. Une autre est que les pertes qu'elles encourent à prendre un emploi, en quittant le filet de protection sociale, soient si élevées que participer au marché du travail n'en vaille pas la peine. Il est important pour la politique économique de quantifier l'importance respective de ces deux causes, qui n'appellent pas les mêmes traitements : dans le premier cas, l'emploi sera stimulé par une baisse du coût du travail au niveau du Smic ; dans le second cas, il sera préférable de réduire les taux de prélèvements sociofiscaux subis par les individus qui passent de l'inactivité (où ils perçoivent par exemple des minima sociaux) à l'activité salariée (avec des transferts sociaux réduits).

1. L'ordre qui préside à la définition est purement conventionnel, mais n'est pas neutre : il gonfle la catégorie « volontaire » aux dépens de la « classique ». On range ainsi parmi les non-employés volontaires des personnes qui ne souhaitent effectivement pas travailler, mais dont la productivité est en tout état de cause trop basse pour qu'elles puissent obtenir un emploi au Smic.

Graphique I
L'évolution du taux de chômage en France



Source : enquêtes Emploi, Insee.

L'analyse, fondée sur les données de l'enquête Emploi de 1997, porte sur le cœur du marché du travail (cf. encadré 1). Elle concerne un échantillon représentatif d'une sous-population de 9 600 000 adultes entre 25 et 49 ans : 6,35 millions ont un emploi à temps plein, le complément, 3,25 millions, est sans emploi, dont 1,5 million au chômage (2).

La description du marché du travail adoptée ici repose sur deux grandeurs, que l'on peut associer à chaque individu. La première est le coût mensuel qu'un

employeur est prêt à payer pour l'employer à temps plein, compte tenu de ses diplômes et de son expérience. La seconde est la somme, également mensuelle, que la personne demande pour effectivement

2. Une limitation forte de ce travail est qu'il laisse de côté le temps partiel, qui s'est fortement développé dans la période récente. La technique d'analyse est mal adaptée à l'étude du temps partiel. Par ailleurs, on ne dispose pas d'informations sur les revenus non salariaux, ce qui rend les résultats fragiles en ce qui concerne les hauts revenus.

Encadré 1

SOURCE ET CHAMP DE L'ÉTUDE

Les données utilisées dans cet article proviennent de l'enquête Emploi réalisée par l'Insee en mars 1997. L'enquête porte sur un échantillon d'environ 70 000 ménages. Chacun des membres du ménage est interrogé sur sa position sur le marché du travail, le cas échéant sur son salaire net mensuel (avant impôts), et sur diverses caractéristiques personnelles (âge, sexe, plus haut diplôme obtenu, âge de fin d'études, type de résidence, etc.).

Un élément important de la décision de participer au marché du travail est la comparaison des revenus nets du ménage, selon que la personne concernée prend ou non un emploi. L'enquête Emploi ne donne que les salaires (et de façon plus difficile à exploiter les allocations chômage). Elle ne fournit aucune information sur les pensions de retraites, les préretraites et les revenus non salariaux.

Ce manque d'information délimite les contours de cette étude. Sont ainsi exclus les ménages dont un des membres a plus de 55 ans (dont une proportion non négligeable est en préretraite) et ceux dont un des membres est travailleur indépendant ou employeur (l'enquête ne donne que les revenus salariaux). Par ailleurs, par souci de simplicité, le champ de l'étude a été restreint au « cœur » du marché du travail, c'est-à-dire aux personnes d'âge compris entre 25 et 49 ans. Ceci évite de devoir traiter l'interaction complexe entre poursuite des études et chômage des jeunes, et plus généralement les décisions d'entrée et sortie du marché du travail en relation avec l'âge.

Les salariés employés qui travaillent à temps partiel sont écartés ainsi que ceux qui déclarent un volume d'heures hebdomadaires inférieur à trente heures ou supérieur à cinquante. Le temps partiel en France est souvent imposé par l'employeur et subi par l'employé. La modélisation du nombre d'heures de travail désiré – complexe en elle-même –, serait particulièrement difficile à valider sur les observations de l'enquête. Les fonctionnaires sont également exclus car leurs

modalités de recrutement et leurs carrières les placent dans un monde un peu à part. Les employeurs, les travailleurs indépendants, les stagiaires et les contrats aidés ne font pas davantage partie du champ de l'étude. Enfin, le petit nombre d'employés qui déclarent un salaire horaire inférieur au salaire minimum a été laissé de côté (1).

Les moyennes des principales variables de l'analyse sont présentées en tableau A, d'une part pour la sous-population sur laquelle on travaille et, d'autre part, pour l'ensemble des personnes d'âge compris entre 25 et 49 ans. L'échantillon (29 480 observations) représente 9 620 000 personnes, dont 7 680 000 vivent en couple. Les individus ont été séparés suivant leur sexe et selon qu'ils vivent en couple ou non (2). Du fait de l'exclusion des fonctionnaires et des emplois à temps partiel, la proportion de femmes non employées dans l'échantillon est nettement plus forte que dans l'ensemble de la population des femmes entre 25 et 49 ans (56 % au lieu de 40 % pour les femmes en couple, et 43 % au lieu de 33 % pour les femmes seules). De même, l'absence des fonctionnaires se traduit par une moindre proportion de femmes diplômées, et l'exclusion du temps partiel, très souvent féminin, par une durée hebdomadaire du travail supérieure à la moyenne observée dans l'ensemble de la population.

Le salaire net mensuel moyen est nettement plus élevé pour les hommes que pour les femmes. Les hommes ont plus souvent que les femmes un diplôme professionnel et sont un peu plus nombreux à avoir un diplôme supérieur. Les personnes en couple sont pour un quart d'entre elles sans enfant, les trois quarts restant ayant en moyenne 1,9 enfant dans leur foyer. Les femmes sans conjoint sont pour plus de la moitié seules, les autres élevant 1,5 enfant. Les hommes seuls sont pour une très grande majorité effectivement seuls, sans enfant. Comme souvent dans ce type d'études, l'expérience est approchée par la différence entre âge et âge de fin d'études, les données n'offrant pas d'information plus fine. →

1. Le Smic mensuel net était de 5 038 francs à la date de l'enquête. Comme les réponses à l'enquête sont souvent arrondies, on a retenu toutes les observations qui, pour une durée de travail égale à la durée légale, donnent un salaire mensuel d'au moins 5 000 francs.

2. On parlera dans ce dernier cas de personnes « seules », même si nombre d'entre elles élèvent des enfants.

Encadré 1 (fin)

Tableau A

Comparaison de l'échantillon retenu et de l'ensemble des 25 à 49 ans

1 - Statistiques descriptives sur la sous-population étudiée

Moyennes pondérées des variables

	Hommes en couple	Femmes en couple	Hommes seuls	Femmes seules
Emploi (en %)	0,86	0,44	0,70	0,57
Emploi du conjoint (en %)	0,63	0,86	—	—
Salaire net mensuel à 39 heures (en francs)	9 500	8 300	9 100	8 400
Âge de fin d'études (en années)	17,9	18,1	18,7	18,6
Expérience (en années)	19,7	18,6	17,4	18,4
Diplôme supérieur (en %)	0,072	0,066	0,116	0,101
Baccalauréat + 2 ans (en %)	0,086	0,101	0,118	0,123
Baccalauréat ou même niveau (en %)	0,096	0,129	0,111	0,133
CAP, BEP ou équivalent (en %)	0,393	0,282	0,315	0,245
BEPC seul (en %)	0,060	0,093	0,062	0,095
Aucun diplôme (en %)	0,293	0,329	0,277	0,303
Nombre d'enfants	1,353	1,374	0,064	0,695
de moins de 3 ans	0,191	0,202	0,001	0,051
entre 3 et 6 ans	0,251	0,249	0,004	0,113
entre 6 et 18 ans	0,912	0,923	0,059	0,531
Sans enfant (en %)	0,264	0,275	0,953	0,565
Âge entre 25 et 30 ans (en %)	0,188	0,241	0,272	0,249
Âge entre 31 et 40 ans (en %)	0,442	0,436	0,427	0,394
Durée hebdomadaire du travail (en heures)	40,1	39,2	40,2	39,5
Nombre d'observations	12 909	10 892	2 558	3 121
Population représentée (en milliers)	4 172	3 514	961	980

2 - Statistiques descriptives sur l'ensemble des 25-49 ans

Moyennes pondérées des variables

	Hommes en couple	Femmes en couple	Hommes seuls	Femmes seules
Emploi (en %)	0,90	0,60	0,73	0,67
Emploi du conjoint (en %)	0,65	0,88	—	—
Salaire net mensuel à 39 heures (en francs)	9 200	8 600	8 400	8 100
Âge de fin d'études (en années)	18,3	18,1	19,3	19,6
Expérience (en années)	19,6	19,1	14,6	16,1
Diplôme supérieur (en %)	0,097	0,074	0,112	0,121
Baccalauréat + 2 ans (en %)	0,091	0,107	0,114	0,130
Baccalauréat ou même niveau (en %)	0,102	0,131	0,126	0,140
CAP, BEP ou équivalent (en %)	0,380	0,276	0,309	0,236
BEPC seul (en %)	0,059	0,094	0,058	0,084
Aucun diplôme (en %)	0,271	0,317	0,282	0,289
Nombre d'enfants	1,328	1,345	0,093	0,588
de moins de 3 ans	0,181	0,171	0,001	0,036
entre 3 et 6 ans	0,240	0,231	0,006	0,086
entre 6 et 18 ans	0,907	0,943	0,086	0,466
Sans enfant (en %)	0,277	0,280	0,933	0,623
Âge entre 25 et 30 ans (en %)	0,179	0,216	0,416	0,331
Âge entre 31 et 40 ans (en %)	0,426	0,424	0,365	0,363
Durée hebdomadaire du travail (en heures)	40,7	34,2	39,8	36,3
Nombre d'observations	20 193	20 538	5 476	5 379
Population représentée (en milliers)	6 491	6 588	2 014	1 691

Source : enquête Emploi mars 1997, Insee.

offrir son travail. Cette somme est souvent appelée « salaire de réserve ». Pour les femmes en couple par exemple, on la fait traditionnellement dépendre du nombre et de l'âge des enfants à charge, ainsi que du salaire du conjoint.

Dans le plan (coût du travail, salaire de réserve), chaque individu est représenté par un point. Le graphique II donne une illustration très schématique du fonctionnement du modèle dans un monde où il n'y aurait ni prélèvements ni transferts sociaux. On y a reporté le niveau du salaire minimum et la première bissectrice ; celle-ci représente le salaire net, qui s'identifie au coût du travail en l'absence de cotisations sociales. Les personnes dont le salaire de réserve est supérieur au salaire net potentiel ne souhaitent pas prendre un emploi : elles forment le « non-emploi volontaire » et apparaissent au-dessus de la première bissectrice. Celles dont le salaire de réserve est inférieur au salaire potentiel net, mais qui ne peuvent obtenir un salaire supérieur au salaire minimum, souhaitent trouver un emploi mais ne peuvent y accéder à cause de la rigidité du salaire. Elles forment le « non-emploi classique », représenté par un triangle grisé. Enfin, celles dont le coût du travail est au-dessus du salaire minimum et dont le salaire net dépasse le salaire de réserve souhaitent travailler et sont assez productives pour gagner (au moins) le salaire minimum ; elles se trouvent dans la zone blanche en bas à droite du graphique. *A priori*, ces personnes devraient avoir un emploi ; cependant, certaines d'entre elles ne parviendront pas à trouver un emploi du fait des frictions dans l'économie ou d'une conjoncture défavorable. Cette dernière zone se partage donc

entre l'emploi et ce que l'on appelle ici l'« autre non-emploi ». En pratique, il faut déterminer le coût du travail et le salaire de réserve des personnes retenues pour l'analyse.

Le salaire a un profil concave selon l'âge de fin d'études et selon l'expérience

Les équations de salaire décrivent la relation entre le logarithme du coût du travail et ses déterminants (cf. encadré 2). Les variables retenues sont significativement différentes de zéro avec le signe

Graphique II
Une représentation graphique du modèle

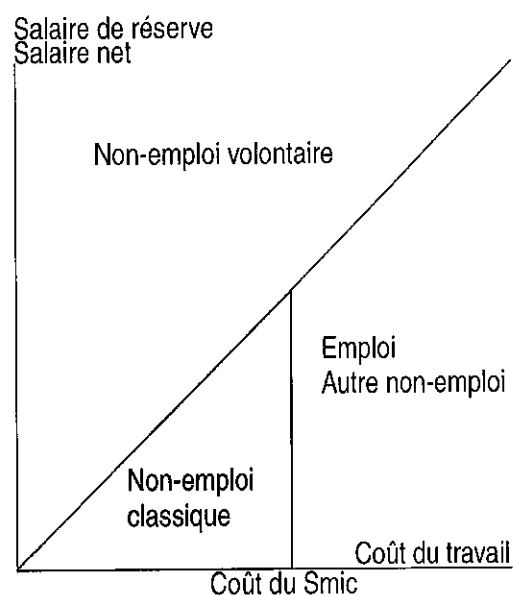


Tableau 1
Équations de salaire

Variable	Hommes en couple		Femmes en couple		Hommes seuls		Femmes seules	
	b	σ	b	σ	b	σ	b	σ
Âge de fin d'études	0,077	0,007	0,110	0,012	0,220	0,021	0,079	0,017
Âge de fin d'études (carré)	- 0,0012	0,0002	- 0,0018	0,0003	- 0,0048	0,0005	- 0,0013	0,0004
Expérience	0,044	0,002	0,041	0,003	0,037	0,004	0,040	0,004
Expérience (carré)	- 0,0006	0,0000	- 0,0005	0,0001	- 0,0005	0,0001	- 0,0006	0,0001
Diplôme supérieur	0,64	0,02	0,79	0,03	0,71	0,04	0,60	0,04
Baccalauréat + 2 ans	0,39	0,02	0,56	0,02	0,41	0,04	0,40	0,03
Baccalauréat ou même niveau	0,23	0,01	0,33	0,02	0,27	0,03	0,27	0,03
CAP, BEP ou équivalent	0,07	0,01	0,19	0,02	0,12	0,02	0,11	0,02
BEPC seul	0,14	0,01	0,18	0,02	0,15	0,04	0,12	0,03
Constante	7,94	0,07	7,17	0,12	6,49	0,22	7,85	0,19
α_0	0,26	0,01	0,28	0,02	0,29	0,03	0,50	0,04
α_1	0,0028	0,0006	0,0014	0,0009	0,0013	0,0016	- 0,0063	0,0019

b : coefficient estimé, σ : son écart-type

Sources : enquête Emploi mars 1997, Insee et calculs des auteurs.

attendu. Les effets des diplômes (pour lesquels la référence est l'absence de tout diplôme) sont également ordonnés de la manière prévue, à l'exception du CAP qui semble rapporter moins que le BEPC. Le salaire a un profil concave en fonction de l'âge de fin d'études et de l'expérience. Il est croissant en fonction de l'âge de fin d'études, avec une dérivée qui diminue : l'année supplémentaire d'études rapporte d'autant moins qu'on a déjà plus étudié. L'âge de fin d'études au-delà duquel les études réduiraient le salaire est supérieur à 30 ans (sauf pour les hommes seuls, où on trouve 23 ans), à la limite supérieure des chiffres observés. De même, le salaire est une fonction concave de l'expérience. Le maximum (33 ans pour les femmes seules, 41 pour les femmes en couple, 37 pour les hommes) est atteint vers la fin de carrière pour les personnes qui ont fait peu d'études (un âge de fin d'études de 18 ans et 32 ans d'activité professionnelle conduisent à un âge de 50 ans, limite des observations retenues ici). Au-delà de cette limite, les salaires ne s'accroissent plus avec l'expérience, ce qui est conforme aux résultats habituels (cf. tableau 1).

Les ajustements ont une précision analogue à ce que l'on trouve d'ordinaire dans les équations de salaire sur données individuelles (3) (Goux et Maurin, 1994). Pour les hommes et femmes en couple, l'écart-type de l'estimation du logarithme du salaire est de l'ordre de 0,3 et ne varie pas significativement avec l'âge de fin d'études. Il est du même ordre de grandeur pour les hommes et femmes seules qui ont fait des études longues, mais un peu supérieur pour les personnes peu diplômées. Ainsi, si l'on prend un intervalle conventionnel de

deux écarts-types de chaque côté de l'estimation centrale, le salaire d'un individu est connu à environ 60 % près. Cette marge d'erreur peut paraître considérable, mais elle est en fait d'un ordre de grandeur assez courant dans ce type d'estimation sur données individuelles.

Le salaire net auquel une personne peut prétendre (si elle trouve un emploi) dépend notamment de son niveau d'éducation. Les rendements de l'éducation (4) associés aux équations de salaires estimées, sont calculés sur l'espérance mathématique du salaire net en début de carrière pour l'ensemble de la population étudiée, en supposant qu'elle soit employée. Relativement aux équations de coût salarial, il y a donc deux différences importantes : d'une part, l'expérience est ramenée à zéro pour tous les individus ; d'autre part, on applique les barèmes de cotisations sociales et de CRDS-CSG pour passer aux salaires nets (5). Les résultats sont présentés par sexe et diplôme de fin d'études, ainsi que par sexe et âge de fin d'études ; ils prennent en compte la corrélation entre âge de fin d'études et diplôme (cf. tableau 2). Ils sont semblables à ce que l'on trouve dans la littérature économique : une année d'études

3. On pourrait améliorer la qualité de l'ajustement en utilisant des caractéristiques de l'entreprise dans laquelle la personne travaille ; l'approche utilisée ne le permet pas, puisqu'on souhaite in fine simuler des transitions entre non-emploi et emploi.

4. Il ne s'agit que de l'impact de l'éducation sur le salaire, sans tenir compte de son effet sur la probabilité d'obtenir un emploi.

5. En raison des allègements de charges sur les bas salaires, la progression des salaires nets est nettement moins rapide que celle des coûts du travail dans la zone qui s'étend entre 1 et 1,33 Smic.

Tableau 2
Rendement de l'éducation

Diplôme	Hommes en couple		Femmes en couple		Hommes seuls		Femmes seules	
	Salaire net	Rapport au BEPC seul	Salaire net	Rapport au BEPC seul	Salaire net	Rapport au BEPC seul	Salaire net	Rapport au BEPC seul
Diplôme supérieur	10 049	1,87	8 190	2,06	9 672	1,85	8 637	1,73
Baccalauréat + 2 ans	7 404	1,38	6 255	1,58	7 329	1,40	6 920	1,39
Baccalauréat ou équivalent	6 169	1,15	4 917	1,24	6 294	1,20	5 979	1,20
CAP, BEP ou équivalent	5 016	0,93	4 057	1,02	5 024	0,96	4 964	0,99
BEPC seul	5 382	1,00	3 968	1,00	5 236	1,00	4 994	1,00
Pas de diplôme	4 471	0,83	3 039	0,77	4 173	0,80	4 248	0,85
Âge de fin d'études	Salaire net	Rendement année suppl.	Salaire net	Rendement année suppl.	Salaire net	Rendement année suppl.	Salaire net	Rendement année suppl.
18 ans	5 232	7,0	4 117	8,2	5 345	8,0	5 056	8,2
19 ans	5 599	11,3	4 456	13,2	5 691	9,5	5 470	10,8
20 ans	6 231	9,5	5 043	11,3	6 137	11,4	6 062	5,8
21 ans	6 824	9,9	5 611	11,5	6 776	8,4	6 412	9,9
22 ans	7 501	13,6	6 255	9,3	7 319	14,2	7 044	6,4
23 ans	8 523	7,2	6 837	7,8	8 361	3,5	7 495	4,5

Sources : enquête Emploi mars 1997, Insee et calculs des auteurs.

Encadré 2

UN MODÈLE INSPIRÉ DE LA MÉTHODOLOGIE DE MEYER ET WISE

Le coût du travail C , pour un emploi à temps plein avec un horaire hebdomadaire de 39 heures, est supposé satisfaire l'équation :

$$\ln(C) = X\alpha + \sigma\varepsilon$$

où les variables X peuvent comprendre âge de fin d'études, expérience, les carrés de ces deux variables et le diplôme. L'écart-type de l'erreur est autorisé à varier avec le niveau d'études :

$$\sigma = \sigma_0 + \sigma_1 (\text{âge de fin d'études}).$$

Un système de prélèvements et de transferts très complexe s'interpose en France entre le coût du travail et les ressources nettes. La mise en œuvre du modèle s'écarte donc notablement de la présentation graphique (cf graphique II), en ce qu'elle ne porte pas sur un « salaire », mais sur la somme que rapporte un emploi à temps plein après impôts et transferts. La fonction $R(W)$ associe au coût du travail W de la personne, et aux caractéristiques du ménage auquel elle appartient (salaire du conjoint, nombre d'enfants, type de logement, etc.), les ressources financières du ménage après prélèvements et prestations sociales. La décision de participer (c'est-à-dire de se porter sur le marché du travail) est alors représentée par une équation de la forme :

$$R(W) > R(0)Z\beta + Z'\gamma + \tau\eta$$

Dans cette équation, $R(0)$ représente les ressources nettes du ménage (salaire éventuel du conjoint, transferts nets, etc.) quand l'individu considéré ne travaille pas. L'individu ne participera donc que si le salaire auquel il peut prétendre lui assure des ressources nettes supérieures au terme qui apparaît au second membre de l'inégalité. La décision de participation ne compare pas simplement $R(W)$ à $R(0)$, mais fait intervenir d'autres variables Z ou Z' , qui diffèrent selon la personne considérée : âge, nombre et âge des enfants, durée du travail (pour les personnes employées), etc. Si $Z\beta$ était fixé à un, l'équation comparerait simplement l'accroissement de ressources du ménage lié à l'activité [$R(W) - R(0)$] à un « seuil de réserve » ($Z'\gamma + \tau\eta$). On laisse ici le seuil de réserve dépendre de $R(0)$, dans la mesure où les coûts de garde des enfants, par exemple, dépendent en pratique du revenu du ménage, et où le gain financier requis pour se porter sur le marché du travail peut dépendre du salaire du conjoint à travers un effet-revenu sur l'offre de travail (Blundell et MaCurdy, 2000).

On autorise encore l'écart-type du terme d'erreur à varier, ici avec $R(0)$: $\tau = \tau_0 + \tau_1 R(0)$

Les prélèvements pris en compte sont les cotisations sociales (patronales et salariales), nettes des allègements de charges sur les bas salaires, la CSG, la CRDS, l'impôt sur le revenu et la taxe d'habitation (1). Les transferts modélisés comprennent la plupart des prestations familiales, l'allocation logement et le RMI. On se place dans une perspective de long terme et on néglige, par exemple, les dispositifs d'intéressement qui permettent aux allocataires du RMI de conserver une partie de leur allocation pendant une période limitée après qu'ils ont retrouvé un emploi.

On retrouve les trois régions du graphique II. Si

$$R(W) < R(0)Z\beta + Z'\gamma + \tau\eta$$

la personne est en « non-emploi volontaire ». Dans le cas contraire, où elle souhaite travailler, il se peut que les employeurs ne soient pas prêts à lui offrir un salaire supérieur au minimum légal :

$$X\alpha + \sigma\varepsilon < \ln(W_{min})$$

où W_{min} est le coût pour son employeur d'un employé à temps plein payé au Smic. La personne se retrouve alors en « non-emploi classique ». Même si la personne désire travailler et est assez productive pour gagner au moins le salaire minimum, on suppose qu'elle ne trouve un emploi qu'avec une probabilité P et qu'elle reste non employée avec une probabilité $(1-P)$, où P peut dépendre du diplôme et de l'âge. On dira alors que la personne considérée est en situation d'« autre non-emploi » ; cette catégorie hétérogène recouvre notamment le chômage frictionnel et le chômage keynésien.

L'estimation du modèle se fait par le maximum de vraisemblance sur le modèle complet, sous l'hypothèse que les termes d'erreurs (ε , η) des équations de salaire et de participation suivent une loi normale bivariable de moyenne nulle, chacun ayant une variance égale à un, le coefficient de corrélation étant un paramètre ρ sujet à estimation. Il serait erroné d'estimer le modèle équation par équation, par exemple en estimant l'équation de salaire par moindres carrés ordinaires sur la population employée. En effet, les personnes employées ont, plus souvent que les autres, des caractéristiques inobservées ε positives, ce qui biaiserait l'estimation. Les résultats obtenus seront néanmoins comparés avec les évaluations existant par ailleurs, même si celles-ci sont souvent sujettes à ce type de biais de sélection.

La méthodologie de Meyer et Wise, dont s'inspire le modèle, a fait l'objet de critiques : elles se focalisent sur le fait que la forme de la distribution des termes d'erreur n'est pas identifiable dans la région où les observations sont tronquées par le salaire minimum. Dickens, Machin et Manning (1998) insistent sur ce point, qui fragilise les conclusions lorsque les variables qui déterminent le niveau des salaires ont peu de pouvoir explicatif. Dans la présente étude, les équations de salaire ont une précision suffisante. Les essais de spécification alternative de la distribution des résidus menés pour les femmes en couple (mélange de lois normales, distributions à valeurs extrêmes) confirment la robustesse des résultats.

Une originalité de l'approche retenue tient à la description détaillée du système fiscal-social, selon une suggestion originellement mise en avant par van Soest (1989). La qualité, inhabituelle dans la littérature économique, de l'équation de participation tient notamment à la force identifiante du système complexe de prestations sous conditions de ressources qui prévaut en France, et qui n'est généralement pas modélisé dans son ensemble.

1. Laroque et Salanié (1999) donnent le détail de la construction de la fonction R (ainsi que le calcul du coût du travail à partir des données de salaire net et d'heures hebdomadaires).

supérieures supplémentaire augmente le salaire d'embauche de 8 à 10 % en moyenne (6).

Pour les hommes, le rendement marginal d'une année supplémentaire d'études est maximal à 22 ans et baisse ensuite. Pour les femmes, le rendement maximum semble être atteint plus tôt. L'examen des salaires nets montre la situation très à part des femmes en couple, dont les salaires apparaissent inférieurs de l'ordre de 20 % à ceux des autres catégories. Cet écart est plus fort que les chiffres couramment admis sur données françaises (Colin, 1999) : peut-être est-ce à relier au fait que l'on corrige du biais du non-emploi des femmes moins qualifiées (7). Les salaires nets moyens simulés pour les femmes en couple qui ont un diplôme inférieur au baccalauréat seraient ainsi inférieurs au Smic. Ce résultat en apparence surprenant signifie simplement que dans cette catégorie, seules les femmes qui ont une productivité relativement élevée (ce qui se traduit par un ε suffisamment positif) peuvent espérer trouver un emploi.

La participation au marché du travail dépend en grande part de facteurs inexplicés

Le deuxième élément du modèle, après les équations de coût salarial, est la décision de participation.

Les spécifications retenues sont très différentes selon le sexe et la situation matrimoniale. La richesse de l'équation qui peut être estimée dépend, en effet, du nombre d'observations et de la variabilité des situations individuelles. Le premier facteur favorise les individus en couple. Le second renvoie à la diversité des situations sur le marché du travail, à la présence d'enfants dans le ménage, et surtout à la présence d'un conjoint dont le salaire joue un rôle crucial. On conçoit dès lors que, pour donner un exemple extrême, la spécification retenue pour les hommes seuls (qui sont peu nombreux, n'ont par définition pas de conjoint et n'ont que très rarement des enfants à charge) soit nécessairement beaucoup

6. Card (1998) estime que le rendement marginal est de l'ordre de 6 % aux États-Unis ; mais la plupart des études françaises (Goux et Maurin, 1994) trouvent un effet plus important de l'éducation.
7. Il y a d'autres différences avec les études existantes. L'échantillon exclut les fonctionnaires, mais les femmes très qualifiées sont sur-représentées dans la Fonction publique, où elles ont des salaires inférieurs à ceux de leurs homologues masculins du privé. Cette caractéristique n'est donc pas de nature à réduire l'écart. Par ailleurs, la mesure de l'expérience par la différence entre âge courant et âge à la fin des études est particulièrement sujette à erreur pour les femmes en couple, qui connaissent de fréquentes interruptions de carrière. Ceci doit biaiser vers le bas les coefficients des variables d'expérience dans les équations, ce qui ne saute pas aux yeux dans le tableau 2, et de ce fait pourrait biaiser à la hausse le salaire à expérience nulle ! Plus fondamentalement, rajouter des variables caractérisant l'entreprise ou le secteur d'activité pourrait notablement réduire le différentiel de salaire entre hommes et femmes en couple.

Tableau 3
Équation de participation des femmes en couple

Variable	Coefficient	Écart-type
Effets multiplicatifs β		
Constante	1,169	0,052
Sans enfant	- 0,084	0,068
Nombre d'enfants de moins de 3 ans	- 0,167	0,056
Nombre d'enfants entre 3 et 6 ans	- 0,046	0,046
Nombre d'enfants entre 6 et 18 ans	0,108	0,026
Entre 25 et 30 ans	0,167	0,072
Entre 31 et 40 ans	0,065	0,047
Effets additifs γ (francs par mois)		
Constante	- 545	739
Sans enfant	1 811	756
Nombre d'enfants de moins de 3 ans	4 411	758
Nombre d'enfants entre 3 et 6 ans	4 011	636
Nombre d'enfants entre 6 et 18 ans	992	375
Entre 25 et 30 ans	- 3 685	819
Entre 31 et 40 ans	- 2 386	583
Heures hebdomadaires	117	63
Écarts-types		
τ_0	2 816	460
τ_1	0,127	0,026
ρ	0,11	0,05

Sources : enquête Emploi mars 1997, Insee et calculs des auteurs.

plus pauvre que celle retenue pour les femmes en couple.

La spécification la plus riche concerne de fait les femmes en couple (cf. tableau 3). La décision de participation combine un terme additif exprimé en francs par mois et un terme multiplicatif, fraction du revenu du ménage lorsque la femme ne travaille pas, noté $R(0)$. Chacun des deux termes dépend du nombre et de l'âge des enfants au foyer, et de la tranche d'âge de la femme (entre 25 et 30 ans, entre 31 et 40 ans, ou au-delà). Enfin, on a ajouté en additif la différence à 39 du nombre d'heures hebdomadaires travaillées : elle vise à prendre en compte la désutilité croissante du travail avec les heures travaillées. En divisant le coefficient de cette variable par le nombre de semaines dans le mois (approximativement 4), on a une mesure d'un salaire horaire de réservation.

L'équation est affectée d'un fort aléa tenant aux caractéristiques du ménage non représentées dans l'équation : l'écart-type de l'erreur est d'environ (2 800 francs par mois + 13 % de $R(0)$), soit en moyenne 4 200 francs. La décision de participation dépend donc en grande partie des facteurs inexplicables résumés dans le terme η . La présence de ce terme traduit l'incapacité à décrire parfaitement les déterminants de la décision de participation.

Le gain financier médian requis pour participer, G , est défini comme :

$$G = R(0)(Z\beta - 1) + Z'\gamma$$

si bien qu'une femme acceptera de participer si et seulement si, en moyenne, le travail accroît les ressources de son ménage d'au moins G :

$$R(W) - R(0) > G + \tau\eta$$

Les résultats sont présentés en mettant η à sa valeur médiane, égale à 0. Des indications sur la distribution de G sont données pour plusieurs catégories de femmes en couple (cf. tableau 4). Pour chacune de ces catégories, sont indiqués la moyenne, le premier et le troisième quartile de la distribution de $R(0)$ et de celle de G . Les ressources $R(0)$ du ménage en cas d'inactivité de la femme sont très dispersées, notamment parce qu'elles dépendent fortement du salaire du conjoint. Elles sont en moyenne plus faibles pour les femmes jeunes (dont les maris sont également plus jeunes et perçoivent donc des revenus salariaux peu élevés) et pour celles qui ont peu d'enfants (les transferts s'accroissent rapidement avec le nombre d'enfants). Le gain financier requis pour participer tend à s'accroître avec l'âge et le nombre d'enfants. Ce phénomène tient à la fois à l'influence négative de $R(0)$ sur la participation et aux effets directs de l'âge et du nombre d'enfants. En définitive, la présence d'un enfant supplémentaire accroît G d'une somme qui est de l'ordre de 2 000 francs par mois et réduit donc très nettement la participation.

On peut vérifier que le niveau d'éducation n'a qu'une influence assez faible sur le gain financier requis pour participer. En revanche, celui-ci croît assez nettement en fonction de $R(0)$. Il apparaît clairement que les femmes dont le $R(0)$ est faible acceptent de participer pour des gains beaucoup plus faibles que les femmes dont le $R(0)$ est élevé (cf. graphique III).

Les valeurs de G ainsi calculées ne peuvent pas être comparées directement au Smic net (5 038 francs par mois) : il faut prendre en compte les variations des prestations (RMI, allocation logement et allocations familiales sous conditions de ressources) et

Tableau 4
Gains requis pour participer (femmes en couple)

En francs par mois

Catégorie	$R(0)$			G		
	25 %	Moyenne	75 %	25 %	Moyenne	75 %
Ensemble	7 459	10 760	12 391	1 692	3 804	5 563
Moins de 30 ans	6 998	9 344	11 203	- 252	2 369	4 588
Entre 31 et 40 ans	8 048	11 396	13 085	1 978	4 524	6 445
Plus de 41 ans	7 138	10 956	12 236	1 993	3 900	4 613
Sans enfant	6 228	9 110	10 353	- 252	1 015	1 993
Un enfant	7 199	9 911	10 631	1 481	2 416	2 917
Deux enfants	8 718	11 589	12 931	4 032	5 020	5 770
Trois enfants ou plus	10 733	13 801	14 846	7 091	9 191	10 322

Sources : enquête Emploi mars 1997, Insee et calculs des auteurs.

des impôts, qui dépendent elles-mêmes du revenu du conjoint. Une valeur de G de 5 038 francs ne peut donc être atteinte que pour un salaire net en général assez supérieur au Smic. Comme le montre le coefficient estimé des heures, ces chiffres doivent aussi être augmentés de $117/4 \approx 30$ francs par heure travaillée au-delà de 39 heures, soit une somme voisine du Smic horaire net.

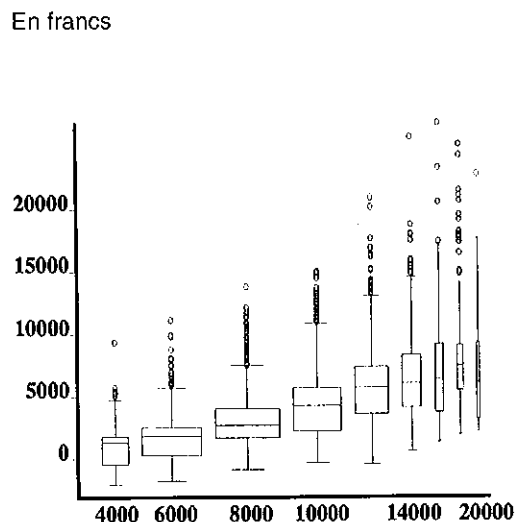
Une sensibilité assez forte aux incitations financières pour les femmes en couple

Pour illustrer ces résultats sur les femmes en couple, considérons par exemple une femme de 35 ans dont le conjoint ne travaille pas et qui a deux enfants de 5 et 7 ans à charge. Le graphique IV précise le graphique II en prenant en compte les transferts et prélèvements qui définissent la fonction R . Si cette femme ne travaille pas, le ménage a des ressources nettes $R(0) = 7 000$ francs par mois qui se décomposent en 800 francs de prestations familiales, 3 900 francs de RMI et 2 300 francs d'allocation logement. Si elle se met à travailler, le ménage n'a plus droit au RMI ; il perd brutalement 400 francs par mois à la sortie du RMI, du fait des modalités d'attribution de l'allocation logement et de

paiement de la taxe d'habitation. Compte tenu de la dégressivité des prestations, la reprise par cette femme d'un emploi payé au Smic n'augmente les ressources de son ménage que d'environ 350 francs par mois, soit 2 francs par heure travaillée ; c'est ce qu'on appelle habituellement la trappe à pauvreté. La droite horizontale en pointillés indique les « ressources nettes de réserve », c'est-à-dire l'espérance du membre de droite de l'équation de participation, qui vaut $[G + R(0)]$. Compte tenu de la présence de deux enfants, la femme considérée n'acceptera de travailler à temps plein que pour un supplément moyen de ressources nettes d'environ 4 000 francs par mois ; mais le jeu complexe du système de prélèvements et de transferts fait qu'il faut atteindre un coût du travail de plus de 18 000 francs par mois, plus de deux fois le Smic, pour parvenir à s'assurer un tel supplément de ressources. Dans cette situation, peu de femmes accepteront de chercher effectivement un emploi (8).

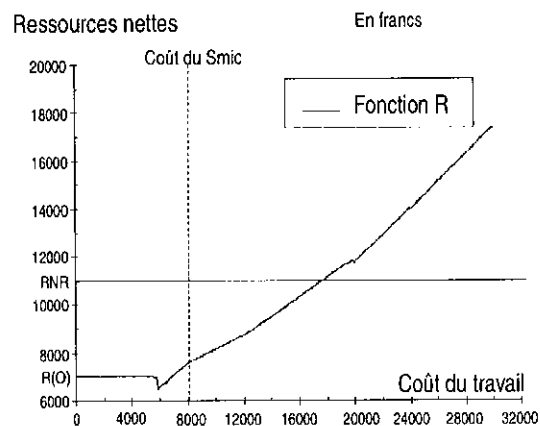
8. On n'examine ici que la reprise d'un emploi à temps plein, mais le graphique IV montre que la situation est encore pire pour la reprise d'un emploi à temps partiel : un emploi à mi-temps payé au Smic n'apporterait dans cet exemple aucun supplément de revenu, et un emploi à 80 % du Smic appauvrirait le ménage... à moins bien sûr de ne pas le déclarer.

Graphique III
Gain financier requis pour participer en fonction de $R(0)$



Lecture : cette figure est un graphique de Tukey, où chaque « boîte » sur la figure a une largeur proportionnelle au nombre de femmes dont le $R(0)$ correspond à l'abscisse et une hauteur proportionnelle à la dispersion de G , dont la médiane est figurée par le segment de droite horizontale qui partage la boîte.
Sources : enquête Emploi mars 1997, Insee et calculs des auteurs.

Graphique IV
Gain requis pour participer : un exemple de femme en couple



RNR : ressources nettes de réserve.

Sources : enquête Emploi mars 1997, Insee et calculs des auteurs.

Bien entendu, toutes les femmes en couple ne sont pas dans une telle situation. La présence de jeunes enfants à charge augmente à la fois les prestations soumises à conditions de ressources et les ressources nettes de réserve. Elle accentue donc les effets désincitatifs du système. Par ailleurs, les femmes dont le conjoint est employé n'ont habituellement pas droit au RMI et échappent ainsi pour la plupart à la trappe à pauvreté.

Cet exemple permet également d'étudier la sensibilité de la décision de participation aux incitations financières. Comme on l'a vu, une femme en couple de cette catégorie sera en moyenne indifférente entre participer et rester en dehors du marché du travail si on lui propose un salaire qui lui permet d'accroître les ressources de son ménage de 4 000 francs environ. Dans ces conditions, la probabilité de participation de cette catégorie de femmes sera exactement de 0,5. Si maintenant on leur propose un travail mieux rémunéré (ou si leurs prélèvements nets sont réduits) de telle sorte que l'accroissement de leurs ressources passe à 5 000 francs par mois en cas de travail, leur probabilité de participation s'accroîtra. Il s'agit de la probabilité que η soit tel que :

$$R(W) - R(0) > G + \tau\eta$$

qui n'est autre que le complément à un de la probabilité de non-emploi volontaire. On peut calculer qu'elle passera à 0,61, alors qu'elle tomberait à 0,39 si l'accroissement de ressources n'était que de 3 000 francs. Cette sensibilité relativement forte

aux incitations financières est caractéristique des femmes en couple : alors que la probabilité de participation simulée sur l'ensemble de l'échantillon est de 0,61, elle passerait à 0,68 si l'accroissement de revenu lié à l'emploi était uniformément plus élevé de 1 000 francs par mois. Si cet accroissement était uniformément plus bas de 1 000 francs, cette probabilité serait de 0,54.

Les résultats d'estimation des équations de participation sur les autres sous-populations sont malheureusement moins satisfaisants (cf. tableau 5). L'équation de participation des femmes seules est plus simple que celle des femmes en couple : l'échantillon est moins fourni et les variations du revenu en cas de non-emploi, essentiellement liées au nombre d'enfants à charge, sont de moindre ampleur. On n'a pas trouvé d'effet multiplicatif significativement différent de 1 : la spécification est donc additive. L'écart-type de l'équation est très élevé, 11 000 francs par mois en moyenne, ce qui traduit le faible pouvoir explicatif de l'équation.

Pour les femmes seules sans enfant, le taux de participation 0,5 est atteint avec des pertes financières à l'emploi : il suffit que ces femmes ne perdent pas plus de 4 500, 3 700 et 1 800 francs par mois (pour les tranches d'âge 25-30, 31-40 et 41-50 ans) en étant employées. Pour mieux comprendre ce résultat, on peut calculer le taux de participation des femmes seules sans enfant quand leur revenu avec emploi est exactement le même que leur revenu sans emploi. Ce taux est de 0,52 : plus de la moitié

Tableau 5
Équations de participation des autres sous-populations

Variables	Femmes seules		Hommes en couples		Hommes seuls	
	Coefficient	Écart-type	Coefficient	Écart-type	Coefficient	Écart-type
Effets multiplicatifs β						
Constante	1,0	bloqué	0,850	0,112	1,0	bloqué
Effets additifs γ (francs par mois)						
Constante	- 1 758	1 470	- 2 707	834	- 49	3 031
Nombre d'enfants de moins de 3 ans	5 874	1 006	471	338		
Nombre d'enfants entre 3 et 6 ans	} 3 035	} 453	474	285		
Nombre d'enfants entre 6 et 18 ans			1 015	194		
Entre 25 et 30 ans	- 2 730	844				
Entre 31 et 40 ans	- 1 952	565				
Heures hebdomadaires	25	117	17	119		
Écart-type						
$\tau\eta$	14 986	2 859	5 933	571	1 551	2 094
$\tau\lambda$	- 1,187	0,316				
ρ	0,88	0,02	0,80	0,03	0,137	0,682

Sources : enquête Emploi mars 1997, Insee et calculs des auteurs.

des femmes participent sans y trouver de gains financiers. La présence d'un enfant de moins de trois ans a un effet très dissuasif pour la participation, puisqu'elle ramène ce taux à 0,25. Ces femmes sont moins sensibles aux incitations financières que les femmes en couple : si elles gagnaient 1 000 francs par mois à travailler, leur probabilité de participation s'élèverait légèrement, à 0,56. Pour le dire d'une autre façon, le taux de participation de l'ensemble des femmes seules, qui est de 0,71, passerait à 0,74 si elles gagnaient 1 000 francs par mois de plus à travailler.

Les hommes ont beaucoup plus souvent un emploi que les femmes, particulièrement dans la sous-population étudiée. Cette caractéristique n'autorise qu'une spécification assez simple de l'équation. Comme pour les femmes seules, il ressort des estimations qu'ils souhaitent dans leur majorité avoir un emploi, même s'ils y perdent en termes financiers.

Les hommes en couple participent en moyenne dès lors que leur ménage n'y perd pas plus de (15 % de $R(0) + 2\,700$ francs par mois). Les effets enfants sont faibles et souvent non significatifs. L'écart-type de l'équation est de l'ordre de 6 000 francs mensuels. Le taux de participation est très élevé, à 0,96 ; il ne passerait qu'à 0,97 si le ménage gagnait 1 000 francs de plus par mois. Cette

sous-population paraît donc très peu sensible aux incitations financières.

Pour les femmes seules comme pour les hommes en couple, le coefficient de corrélation ρ est nettement positif. Il est probable que les spécifications retenues omettent des facteurs qui influencent la productivité et le salaire de réserve dans le même sens ; ceci justifierait des travaux plus poussés.

Près de 30 % des hommes seuls de l'échantillon ne sont pas employés, mais on ne dispose que d'un modèle extrêmement rudimentaire pour retracer ce phénomène. Le revenu mensuel en non-emploi est pour l'essentiel constant, avec une moyenne de 3 400 francs et un écart-type de 700 francs ; il ne varie que pour les 5 % des hommes qui ont des enfants à charge, et selon les conditions de logement. Ce manque de variabilité des situations individuelles rend difficile d'estimer une équation de participation satisfaisante. L'équation retenue est estimée de manière très imprécise. Le fait que de nombreuses sous-populations acceptent de participer pour des gains financiers négatifs suggère que d'autres motivations sont à l'œuvre : on peut citer, par exemple, le désir d'acquiescer une expérience qui puisse ensuite être valorisée, ou encore le fait que le travail procure des droits à certaines prestations (retraite, chômage). Ce dernier point laisse penser que les cotisations sociales pourraient être traitées, au moins en partie, comme une épargne différée.

Tableau 6
Estimation du facteur P

	Hommes en couple		Femmes en couple		Hommes seuls		Femmes seules	
	Coefficient	Écart-type	Coefficient	Écart-type	Coefficient	Écart-type	Coefficient	Écart-type
Diplôme supérieur (âgé)	0,89	0,01	0,63	0,04	0,82	0,03	0,81	0,06
Baccalauréat + 2 ans (âgé)	0,89	0,01	0,79	0,04	0,84	0,03	1,00	0,08
Baccalauréat ou équivalent (âgé)	0,91	0,01	0,80	0,04	0,77	0,03	1,00	0,08
CAP, BEP ou équivalent (âgé)	0,94	0,01	0,85	0,04	0,82	0,03	1,00	0,09
BEPC seul (âgé)	0,92	0,02	0,84	0,05	0,69	0,05	0,96	0,09
Pas de diplôme (âgé)	0,90	0,01	0,71	0,04	0,71	0,04	0,84	0,08
Diplôme supérieur (jeune)	0,87	0,02	0,78	0,03	0,82	—	0,81	—
Baccalauréat + 2 ans (jeune)	0,93	0,01	0,89	0,03	0,84	—	1,00	—
Baccalauréat ou équivalent (jeune)	0,96	0,01	0,96	0,04	0,77	—	1,00	—
CAP, BEP ou équivalent (jeune)	1,00	0,01	1,00	0,05	0,82	—	1,00	—
BEPC seul (jeune)	0,90	0,03	0,88	0,07	0,69	—	0,96	—
Pas de diplôme (jeune)	0,96	0,02	1,00	0,08	0,71	—	0,84	—

Lecture : $(1 - P)$ est la probabilité de ne pas trouver d'emploi pour les personnes qui souhaitent travailler et qui ont une productivité suffisante pour obtenir au moins le S_{mic} .

Sources : enquête Emploi mars 1997, Insee et calculs des auteurs.

L'autre non-emploi, catégorie résiduelle

Le dernier élément de modélisation de l'emploi est le facteur P , ($I-P$) étant la probabilité de ne pas trouver d'emploi pour les individus qui souhaitent travailler et qui ont une productivité suffisante pour obtenir au moins le Smic. Pour toutes les catégories, on a autorisé le facteur à varier avec le diplôme (cf. tableau 6). Pour les hommes et femmes en couple, on a en outre croisé diplôme et génération (l'âge de 35 ans séparant les « jeunes » et les « âgés »). On s'attend à ce que le facteur ($I-P$) « explique » l'essentiel du non-emploi des personnes très diplômées, puisque le salaire auquel elles peuvent prétendre est supérieur au Smic et est probablement la plupart du temps supérieur au revenu de réserve.

Par définition, l'autre non-emploi recouvre notamment le chômage keynésien et le chômage frictionnel. C'est donc une catégorie résiduelle qui comprend toutes les formes de non-emploi que le modèle très simple ne parvient pas à expliquer. Certains cas d'autre non-emploi peuvent d'ailleurs ressortir d'une variante de non-emploi classique : si, par exemple, les conventions collectives font que les salaires relatifs des différentes qualifications sont assez rigides à long terme, le niveau du Smic aura des effets négatifs sur l'emploi des qualifiés comme des non-qualifiés. Pour toutes ces raisons, les résultats sur l'importance de l'autre non-emploi doivent être interprétés avec prudence.

Les causes de non-emploi sont très différentes selon le sexe

Une fois le modèle estimé, on peut calculer pour chaque personne, étant donné ses caractéristiques

observables, la probabilité qu'elle se trouve en non-emploi. En faisant la moyenne pondérée de ces probabilités, avec les poids de sondage des individus dans l'enquête Emploi, on obtient une probabilité de non-emploi agrégée sur l'échantillon, que l'on peut comparer à la proportion de non-employés observée (cf. tableau 7). Du fait des erreurs de sondage et de la variance des coefficients estimés, l'incertitude sur les probabilités simulées est de l'ordre de un point. Compte tenu de cette incertitude, le modèle explique bien le non-emploi. L'écart maximal est de 2,2 points pour les femmes seules titulaires d'un diplôme professionnel, une catégorie peu nombreuse sujette à erreur d'échantillonnage. Pour les personnes sans diplôme, catégorie intéressante au premier chef, l'erreur d'estimation est inférieure à un point.

Une fois le modèle estimé, on peut l'utiliser pour établir un diagnostic des causes de non-emploi et pour chiffrer les effets probables de telle ou telle modification de l'environnement des agents (Smic, impôts et cotisations sociales, prestations sociales). Le non-emploi est décomposé dans ses trois grandes catégories rappelées ci-dessous :

- non-emploi volontaire : la personne ne souhaite pas prendre un emploi, compte tenu du salaire auquel elle peut prétendre et des effets du système sociofiscal ;

- non-emploi classique : la personne souhaite travailler, mais le salaire auquel elle peut prétendre est inférieur au Smic ;

- autre non-emploi : la personne souhaite travailler, sa qualification lui assurerait une rémunération supérieure au Smic, mais elle ne trouve pas d'emploi.

Tableau 7
Ajustement du non-emploi

En %

Variables	Hommes en couple		Femmes en couple		Hommes seuls		Femmes seules	
	Simulé	Observé	Simulé	Observé	Simulé	Observé	Simulé	Observé
Ensemble	14,0	14,0	56,1	55,9	29,5	29,9	43,2	42,5
Diplôme supérieur	11,7	11,8	42,5	42,0	18,4	18,7	27,7	28,8
Baccalauréat + 2 ans	9,8	10,1	37,4	36,6	18,2	19,7	19,9	19,5
Baccalauréat ou équivalent	9,8	10,1	44,0	43,8	26,3	26,3	29,2	27,9
CAP, BEP ou équivalent	11,5	10,6	51,9	51,7	26,0	25,8	43,3	41,1
BEPC seul	13,5	14,5	55,6	55,7	35,9	36,3	44,3	45,2
Pas de diplôme	20,5	21,4	72,9	73,1	42,7	43,4	63,5	63,2

Sources : enquête Emploi mars 1997, Insee et calculs des auteurs.

Cette décomposition résulte d'une simulation du modèle, de sorte que la somme des trois probabilités est par construction égale à la proportion simulée de non-employés dans l'échantillon (cf. tableau 7).

De grandes différences apparaissent selon le sexe (cf. tableau 8). Pour les hommes (et surtout pour les hommes seuls), l'autre non-emploi domine, alors que les femmes sont très majoritairement classées en non-emploi volontaire. Le non-emploi classique s'accroît toujours lorsque l'on descend dans la liste des diplômes : en effet, les individus moins diplômés perçoivent des salaires en moyenne plus

faibles et sont donc plus exposés au risque d'être privés d'un emploi par le salaire minimum. Le non-emploi volontaire est également beaucoup plus élevé pour les individus moins diplômés. Les salaires auxquels ils peuvent prétendre sont relativement bas, ce qui, compte tenu du jeu des prestations soumises à conditions de ressources et des taux de prélèvement marginaux élevés qu'elles entraînent, peut rendre la prise d'un emploi peu attractive. Le non-emploi classique touche 4,2 % des hommes et 9,6 % des femmes. Comme le non-emploi volontaire est beaucoup plus élevé chez les femmes que chez les hommes, le non-emploi classique représente environ 25 % du

Tableau 8
Décomposition du non-emploi

En pourcentage de la population concernée

	Composantes du non-emploi			Simulé
	Volontaire	Autre	Classique	
Hommes en couple				
<i>Ensemble</i>	4,3	5,9	3,8	14,0
Diplôme supérieur	0,0	11,6	0,1	11,7
Baccalauréat + 2 ans	0,5	8,7	0,6	9,8
Baccalauréat ou équivalent	1,4	6,8	1,5	9,8
CAP, BEP ou équivalent	4,4	3,1	4,1	11,5
BEPC seul	2,9	8,4	2,3	13,5
Pas de diplôme	7,7	6,7	6,2	20,5
Femmes en couple				
<i>Ensemble</i>	38,6	8,0	9,4	56,1
Diplôme supérieur	20,7	21,5	0,3	42,5
Baccalauréat + 2 ans	24,9	10,6	1,9	37,4
Baccalauréat ou équivalent	31,3	6,9	5,8	44,0
CAP, BEP ou équivalent	38,5	4,6	8,9	51,9
BEPC seul	40,0	7,8	7,8	55,6
Pas de diplôme	49,0	8,0	15,8	72,9
Hommes seuls				
<i>Ensemble</i>	3,2	20,1	6,2	29,5
Diplôme supérieur	0,3	17,6	0,4	18,4
Baccalauréat + 2 ans	1,0	15,9	1,3	18,2
Baccalauréat ou équivalent	1,7	22,1	2,5	26,3
CAP, BEP ou équivalent	3,3	16,8	5,9	26,0
BEPC seul	2,5	29,4	4,1	35,9
Pas de diplôme	6,0	23,7	13,1	42,7
Femmes seules				
<i>Ensemble</i>	29,0	4,1	10,1	43,2
Diplôme supérieur	10,1	16,7	0,9	27,7
Baccalauréat + 2 ans	17,0	0,0	2,9	19,9
Baccalauréat ou équivalent	23,5	0,0	5,7	29,2
CAP, BEP ou équivalent	32,0	0,0	11,2	43,3
BEPC seul	32,1	2,6	9,5	44,3
Pas de diplôme	39,3	7,0	17,3	63,5

Sources : enquête Emploi mars 1997, Insee et calculs des auteurs.

non-emploi des hommes et un peu moins de 18 % de celui des femmes.

Sur l'ensemble de l'échantillon, qui couvre 9 600 000 personnes, 3 250 000 n'ont pas d'emploi. D'après les estimations obtenues, 1 850 000 sont volontairement dans cette situation, 650 000 en sont empêchées par le Smic, et 750 000 sont en autre non-emploi. Dans quelles catégories se rangent les chômeurs ? On modélise ici, il faut le rappeler, le non-emploi, et non le chômage. Le chômage est défini par le fait d'être sans emploi et à la recherche d'un emploi. Tout chômeur est donc par définition sans emploi, mais de nombreuses personnes sans emploi ne sont pas au chômage parce qu'elles ne recherchent pas un emploi. L'échantillon comprend 1 525 000 chômeurs au sens du BIT, un peu moins de la moitié de l'ensemble des personnes sans emploi. Les chômeurs se classent pour 23 % dans le non-emploi classique, pour 31 % dans l'autre non-emploi et pour 46 % dans le non-emploi volontaire. Le fait que près de la moitié des chômeurs sont classés dans le non-emploi volontaire peut paraître paradoxal, puisqu'un chômeur est par définition à la recherche d'un emploi. Ce classement signifie simplement que ces personnes gagneraient peu à prendre un emploi, de sorte qu'au vu du comportement moyen dans la population, elles ne devraient effectivement pas participer.

L'analyse réalisée dessine une réponse à une observation empirique bien connue : le fait que les femmes en couple dont le conjoint est sans emploi ont un taux d'emploi beaucoup plus faible (31,1 % dans l'échantillon) que celles dont le conjoint a un emploi (dont le taux d'emploi atteint 46,1 %). Les régressions usuelles des taux d'emploi sur des caractéristiques individuelles ne rendent compte que d'une très faible part de cet écart ; le reste est expliqué, faute de mieux, par l'idée que les personnes peu qualifiées tendent à se marier entre elles. En revanche, le modèle simule des taux d'emploi de 32,5 % et 45,7 % pour ces deux sous-populations de femmes en couple, et explique donc bien le phénomène. L'essentiel de cette différence des taux d'emploi simulés provient en fait du non-emploi volontaire. Alors que les femmes dont le conjoint est employé gagneraient en moyenne 5 800 francs par mois à prendre un emploi, ce supplément de revenus n'est plus que de 2 800 francs pour les femmes dont le conjoint est sans emploi : ces dernières perdent, en effet, le bénéfice d'une partie non négligeable de leurs prestations sociales quand elles reprennent un emploi (comme le montrait déjà le graphique IV). En conséquence, la probabilité de non-emploi volontaire simulée est beaucoup plus élevée (53 % contre 37 %) chez ces femmes. Leur taux d'emploi plus faible paraît donc très largement imputable au *modus operandi* du système de transferts sous

conditions de ressources (9). En revanche, la comparaison des résidus estimés des équations de salaires montre qu'ils sont en moyenne très proches que le mari ait un emploi ou non, l'explication traditionnelle selon laquelle les non-qualifiés se marient entre eux ne jouant donc apparemment qu'un rôle accessoire.

L'opération du système de transferts sous conditions de ressources et la façon dont il induit des taux de prélèvement très élevés en bas de l'échelle des revenus tend donc à concentrer l'exclusion du marché de l'emploi : le non-emploi de l'un des membres d'un couple accroît la probabilité que son conjoint soit également sans emploi. Ce phénomène n'est pas particulier à la France : on l'a également observé au Royaume-Uni et en Australie notamment, où il s'explique par des raisons semblables.

Deux simulations de politique économique

Le modèle dépend, à travers la fonction R qui relie le coût du travail d'un individu et les revenus nets de son ménage, de dizaines de paramètres de politique économique : les barèmes de cotisations sociales, de l'impôt sur le revenu, des prestations familiales, du RMI, etc. Il est dès lors possible de modifier certains de ces paramètres et d'étudier l'effet de leurs variations sur les différentes catégories de non-emploi, l'emploi, la distribution des revenus et les comptes publics.

Plusieurs précautions sont cependant à prendre dans l'interprétation de ces résultats. D'une part, le modèle est un modèle de long terme, qui ne peut décrire les effets d'une mesure de politique économique qu'après que tous les ajustements ont eu lieu, soit à un horizon de l'ordre de cinq à dix ans. Ce point est extrêmement important ; on sait par exemple qu'à court terme, une hausse du Smic a (à travers les grilles de salaires fixées dans les conventions collectives) des effets de diffusion jusqu'à environ un Smic et demi. En se plaçant dans une perspective de long terme, on suppose que ce phénomène de diffusion peut être négligé. D'autre part, on supposera toujours que la distribution des coûts du travail que les entreprises sont prêtes à payer reste inchangée dans ces simulations. Ceci peut renvoyer à une hypothèse de concurrence parfaite des entreprises sur le marché du travail, auquel cas les individus sont payés à

9. Ce phénomène n'est pas lié au sexe : on l'observe aussi chez les hommes en couple, qui ont un taux d'emploi nettement plus élevé quand leur femme travaille (90 % contre 80 %). Là encore, la raison semble en être la trappe à pauvreté : le non-emploi volontaire est estimé à 9 % pour les hommes dont la femme ne travaille pas, contre moins de 2 % pour ceux dont la femme travaille.

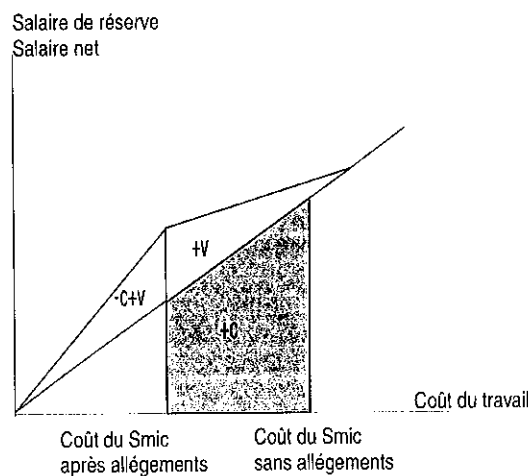
leur productivité. Par ailleurs, on suppose aussi que reste inchangée la situation macroéconomique, qui détermine la probabilité de l'« autre non-emploi ». Enfin, la structure même du modèle, fondée sur les individus et non sur les ménages, conduit à maintenir constant l'emploi du conjoint pour les personnes qui vivent en couple. Compte tenu des difficultés rencontrées en estimant les équations de participation des femmes seules et des hommes, on isolera dans le commentaire des simulations les résultats pour les femmes en couple, qui paraissent relativement robustes, des autres résultats, plus fragiles.

Sous ces réserves, on examine deux mesures possibles :

- la suppression des allègements de charges sur les bas salaires ;
- une augmentation de 10 % du Smic.

Ces deux illustrations ont été retenues parce qu'elles renvoient toutes deux au diagnostic sur le rôle du coût du travail non qualifié dans le chômage, qui continue à faire l'objet de débats. Le modèle permet toutefois d'aller plus loin et d'examiner l'impact de mesures plus ciblées. C'est par exemple le cas de l'allocation parentale d'éducation.

Graphique V
Une représentation de la suppression des allègements de charges



L'allocation parentale d'éducation, d'environ 3 000 francs par mois, est versée aux ménages dont un membre (généralement la femme) abandonne son emploi pour élever un enfant de moins de 3 ans, pourvu que le ménage ait au moins trois enfants à charge (APE de rang 3) ou seulement deux enfants (APE de rang 2). La création de l'APE de rang 2 en juillet 1994 a rencontré un grand succès, puisque environ 350 000 femmes la percevaient en juin 1997. Parallèlement, le taux d'activité des femmes ayant deux enfants dont un de moins de 3 ans, et qui sont donc éligibles à l'APE de rang 2, a spectaculairement baissé. Afsa (1999) et Piketty (1998) estiment que l'APE de rang 2 a pu inciter 150 000 femmes à se retirer du marché du travail.

L'APE de rang 2 ne présente que peu d'intérêt pour les femmes seules, dans la mesure où le RMI auquel elles ont droit si elles se retirent du marché du travail est d'un montant plus élevé que l'APE, même en prenant en compte les allocations familiales. Dans le cadre du modèle, la suppression de l'APE de rang 2 n'aurait donc que des effets très minimes – et des simulations le confirment – sur l'emploi des femmes seules. En revanche, une telle suppression aurait des effets très importants pour les femmes en couple : sur les 269 000 femmes concernées, 45 000 reviendraient sur le marché du travail. 35 000 de ces femmes seraient assez productives pour trouver un emploi rémunéré au-dessus du Smic.

Le champ de cette étude est plus restreint que celui des travaux d'Afsa et de Piketty ; par ailleurs, on se place dans une perspective de long terme, contrairement à eux. Néanmoins, même en utilisant des outils d'analyse très différents des leurs, les simulations confirment leurs résultats : l'APE semble avoir eu des effets spectaculaires sur la participation des femmes éligibles.

La suppression des allègements de charges sur les bas salaires augmenterait nettement le non-emploi

Depuis 1993 mais surtout depuis 1996, les cotisations sociales patronales sont réduites pour l'emploi de personnes touchant un salaire bas. En 1997, année de l'enquête Emploi qui est la source utilisée, les cotisations sociales patronales étaient ainsi allégées de 18,2 points au niveau du Smic, cet allègement décroissant ensuite linéairement pour s'annuler à 1,33 Smic. Une façon d'évaluer l'effet de ces allègements sur l'emploi à long terme est de simuler le modèle après les avoir supprimés. La présentation schématique des différents

effets de cette suppression (cf. graphique V) fait abstraction des variations induites des revenus du conjoint et des transferts et prélèvements, à l'exception des cotisations sociales, qui font que le salaire net est inférieur au coût du travail. La ligne brisée supérieure représente le salaire net dans la situation prévalant en 1997 : à coût du travail donné (inférieur à 1,33 Smic), les allègements rendent le salaire plus élevé que sur la ligne inférieure, qui correspond à la situation sans allègement.

Par ailleurs, la suppression des allègements augmenterait le coût du travail au niveau du Smic. Dans ces conditions, le non-emploi volontaire augmenterait de manière non-ambiguë (zones marquées « - C + V » et « + V » dans le graphique V) : la suppression des allègements correspond à un accroissement des prélèvements sur le travail. Le non-emploi classique augmente dans la zone marquée « + C », où des personnes qui souhaitent travailler ont une productivité comprise entre l'ancien et le nouveau coût du Smic. En revanche, il baisse dans la zone « - C + V », où les personnes concernées basculent du non-emploi classique vers le non-emploi volontaire. La suppression des allègements a un effet total sur l'emploi négatif, qui correspond à la somme des zones « + V » et « + C », dont il faut soustraire la baisse de l'autre non-emploi qu'implique mécaniquement toute réduction de l'emploi.

Ce schéma néglige les variations de salaires nets des conjoints et leurs effets induits sur les transferts et la distribution des salaires de réserve. Il ne renseigne pas sur l'importance des effets, qui dépend de la distribution des personnes de l'échantillon sur le plan du graphique V. La simulation prend en compte l'ensemble de ces phénomènes et les quantifie (10). La zone de loin la plus importante est la zone « + C » (cf. tableau 9), soit l'augmentation du non-emploi classique due à l'augmentation du coût du Smic. L'effet sur le non-emploi volontaire (union des

zones « + V » et « - C + V ») n'est cependant pas négligeable pour les femmes, dont les décisions de participation sont le plus sensibles aux incitations financières. Enfin, la baisse de l'autre non-emploi est du même ordre de grandeur que l'augmentation du non-emploi volontaire. Pour les femmes en couple, l'augmentation induite du coût du Smic détruit 180 000 emplois, et 200 000 emplois sont détruits tous comptes faits. Si on ajoute les trois autres sous-populations, la suppression des allègements détruirait 490 000 emplois. Cette estimation est nettement supérieure à celles le plus souvent avancées, selon lesquelles les allègements de charges créeraient 250 000 emplois à long terme.

Le coût de ces mesures d'allègements de charges a également fait l'objet de débats. Le modèle utilisé ici permet de calculer très facilement leur impact sur les recettes de la Sécurité sociale (11). Sur l'échantillon retenu (12), le coût budgétaire annuel (calculé sans prendre en compte les créations d'emplois) des allègements est évalué à 13 milliards de francs. En revanche, le coût *ex post* est très nettement négatif : les créations d'emplois induites sont tellement élevées que les allègements de charges sur les bas salaires, une fois tous les ajustements effectués, rapporteraient 16 milliards de francs de cotisations sociales (13).

Le modèle permet de simuler l'effet de la suppression des allègements sur la distribution des revenus. Pour ce faire, on a reconstitué des ménages à partir des individus des quatre sous-populations. Les hommes seuls et les femmes seules, avec leurs

10. Rappelons que le calcul est effectué à statut d'emploi et coût du travail du conjoint fixés.

11. Soit la somme des cotisations sociales, de la CSG et de la CRDS.

12. Qui, rappelons-le, ne couvre que 9 600 000 personnes de 25 à 49 ans, et aucun employé à temps partiel.

13. L'effet sur les comptes publics est encore plus favorable, du fait de la baisse induite des transferts sous conditions de ressources et notamment du RMI.

Tableau 9
Effets de la suppression des allègements sur les bas salaires

En pourcentage de la population concernée et milliers

Variables	Hommes en couple		Femmes en couple		Hommes seuls		Femmes seules	
	En %	En milliers	En %	En milliers	En %	En milliers	En %	En milliers
Non-emploi volontaire	0,1	0	1,4	50	1,0	10	0,2	0
Non-emploi classique	4,5	190	5,1	180	5,3	50	6,1	60
Autre non-emploi	-0,2	-10	-0,9	-30	-1,6	-10	-0,5	0
Emploi	-4,4	-180	-5,6	-200	-4,8	-50	-5,9	-60

Sources : enquête Emploi mars 1997, Insee et calculs des auteurs.

enfants (14), constituent autant de ménages. En ce qui concerne les hommes et les femmes en couple, certains ont un conjoint qui n'appartient pas à l'échantillon (par exemple, parce qu'il est fonctionnaire ou n'appartient pas à la tranche d'âge des 25 à 49 ans) ; là encore, ces observations engendrent autant de ménages. Dans de nombreux autres cas, les hommes et les femmes qui appartiennent au même couple ont pu être appariés. Ceci pose un problème délicat : comment modéliser la décision de participation des deux membres d'un couple ? On a supposé que la femme prenait sa décision de participation après l'homme. Dans chaque ménage, le revenu par unité de consommation (15) a été évalué avant et après la suppression des allègements.

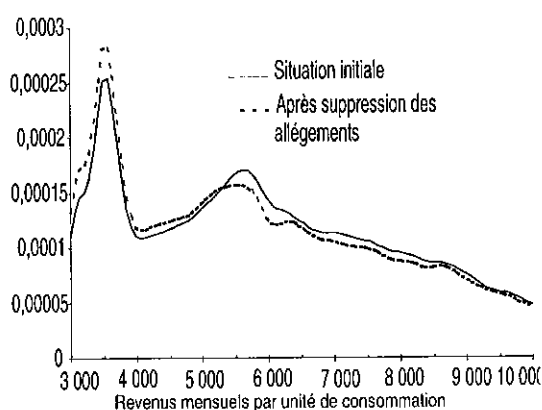
Ces calculs permettent de construire le graphique VI, où chaque courbe représente la densité de la distribution des revenus par unité de consommation, tronquée à 10 000 francs par mois et estimée de manière non paramétrique. En termes moins techniques, le niveau de la courbe à un niveau de revenu donné est d'autant plus élevé qu'il y a plus de ménages dans la population dont le revenu par unité de consommation est proche de ce niveau. La courbe en pointillés représente la situation prévalant à la date de l'enquête. Le premier pic de la courbe, un peu en dessous de 4 000 francs par mois, correspond aux RMistes. Leur nombre est artificiellement gonflé dans les simulations par le fait que ne disposant pas de chiffres fiables sur les allocations de chômage, on alloue

le RMI à des ménages qui peuvent, en fait, vivre d'allocations de chômage d'un montant plus élevé (16). La courbe possède un deuxième mode un peu avant 6 000 francs ; ce mode peut représenter des Smicards vivant seuls, mais aussi des couples où seul l'un des membres travaille (auquel cas, il peut être rémunéré nettement au-dessus du Smic), ou encore des couples de Smicards qui ont des enfants et bénéficient donc de prestations familiales.

La suppression des allègements de charges sur les bas salaires a pour effet de réduire le nombre de ménages dont le revenu par unité de consommation est supérieur à environ 5 500 francs par mois. Elle augmente, au contraire, le nombre de ménages dont le revenu par unité de consommation est inférieur à 5 500 francs par mois. Les personnes rémunérées à un niveau proche du Smic perdent leur emploi ; quand il n'y avait pas d'autre revenu salarial dans le ménage, celui-ci ne peut plus recourir qu'au RMI, ce qui se traduit par un mouvement vers le

14. Dans tout l'article, le travail des enfants a été négligé.
 15. Le premier adulte d'un ménage compte pour une unité de consommation, le second (s'il existe) pour 0,5, les enfants de moins de 6 ans pour 0,3 et les enfants entre 6 et 18 ans pour 0,37. Diviser le revenu du ménage par son nombre d'unités de consommation permet de prendre en compte, de manière évidemment imparfaite, les différences de coût de la vie liées à la composition familiale. Ainsi, un couple sans enfant (respectivement un couple avec deux jeunes enfants) ne peut atteindre le même niveau de vie qu'un célibataire qu'avec des revenus 1,5 fois (respectivement 2,1 fois) plus élevés.
 16. Ce point et ses conséquences sur les résultats obtenus sont discutés plus en détail dans Laroque et Salanié (1999).

Graphique VI
 Impact de la suppression des allègements de charges sur la distribution des revenus



Sources : enquête Emploi mars 1997, Insee et calculs des auteurs.

Graphique VII
 Une représentation de l'augmentation du Smic

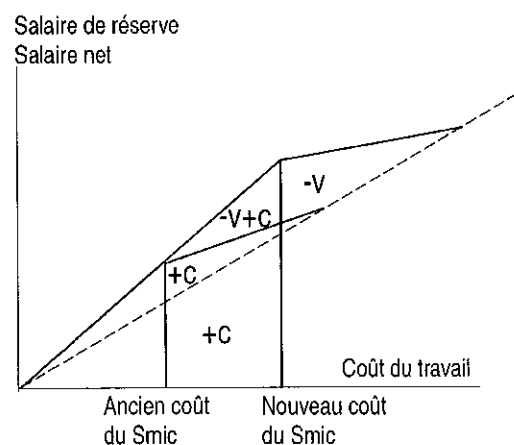


Tableau 10
Effets d'une augmentation de 10 % du Smic

En pourcentage de la population concernée et milliers

Variables	Hommes en couple		Femmes en couple		Hommes seuls		Femmes seules	
	En %	En milliers	En %	En milliers	En %	En milliers	En %	En milliers
Non-emploi volontaire	0	0	- 0,4	- 10	- 0,2	0	- 0,2	0
Non-emploi classique	2,9	120	4,1	140	3,9	40	4,2	40
Autre non-emploi	- 0,1	- 10	- 0,5	- 20	- 0,9	- 10	- 0,3	0
Emploi	- 2,7	- 110	- 3,2	- 110	- 2,8	- 30	- 3,7	- 40

Sources : enquête Emploi mars 1997, Insee et calculs des auteurs.

haut au niveau du premier mode de la distribution des revenus, au détriment des revenus supérieurs.

L'augmentation du Smic détruirait de nombreux emplois

Le Smic ne peut avoir, dans le modèle, que des effets négatifs sur l'emploi en empêchant des personnes peu productives mais qui souhaitent travailler de prendre un emploi peu rémunéré. Il est intéressant d'évaluer l'importance de ces effets, en simulant l'effet d'une augmentation de 10 % du Smic. On supposera que les allègements de charges sur les bas salaires restent indexés sur le Smic.

Le graphique VII est l'analogie du graphique V pour cette nouvelle simulation. L'augmentation du Smic accroît le non-emploi classique dans les zones marquées « + C », qui représentent des personnes souhaitant travailler mais dont la productivité ne leur permet pas d'obtenir une rémunération supérieure au nouveau coût du Smic. L'augmentation du Smic rend également le système d'allègements de charges sur les bas salaires plus généreux, ce qui, dans le modèle, réduit le non-emploi volontaire puisqu'à rémunération brute donnée, certaines personnes auront une rémunération nette plus élevée. Certains de ces individus (ceux qui se trouvent dans la zone marquée « - V + C ») ne sont pas assez productifs pour être rémunérés au-dessus du nouveau coût du Smic. Ils ne peuvent donc que basculer du non-emploi volontaire vers le non-emploi classique. D'autres (dans la zone « - V »), plus productifs, basculent vers l'emploi ou, pour une fraction d'entre eux, vers l'autre non-emploi.

Les résultats quantitatifs font apparaître des destructions d'emplois très nombreuses (cf. tableau 10). Pour les femmes en couple, une augmentation du Smic de 10 % détruirait à terme 110 000 emplois. En rajoutant les trois autres sous-populations, ce sont 290 000 emplois qui seraient détruits. Dans le cadre du modèle utilisé, ces pertes d'emplois s'accompagneraient naturellement d'une nette diminution de la production et d'une dégradation des comptes publics, à travers des rentrées de cotisations sociales plus faibles et des transferts plus importants. Cette estimation est nettement plus élevée que celles qu'on peut trouver habituellement dans la littérature économique (Dolado, Kramarz, Machin, Manning, Margolis et Teulings, 1996 ; Bazen et Martin, 1991). Elle est également supérieure au haut de la fourchette retenue par le CSERC (1999) qui estime qu'une hausse de 1 % du Smic détruirait entre 4 000 et 20 000 emplois.

Les effets d'une telle augmentation du Smic sur la distribution des revenus sont trop faibles pour pouvoir être visualisés commodément. Ils sont néanmoins faciles à analyser. La principale conséquence de l'augmentation du Smic est de faire perdre leur emploi à des personnes dont la productivité est intermédiaire entre l'ancien et le nouveau coût du Smic, et qui étaient donc parmi les moins bien payées. Ces personnes ne perçoivent plus de revenus salariaux ; celles d'entre elles qui vivent seules ou dont le conjoint est sans emploi doivent se contenter de revenus de transferts, et notamment du RMI. L'augmentation du Smic accroît donc la proportion de ménages vivant de revenus très faibles, au niveau du RMI. □

Les auteurs remercient John Abowd, Richard Blundell, François Bourguignon, Denis Fougère, Joel Horowitz, Francis Kramarz, Ekaterini Kyriazidou, Anne Laferrère, Thierry Magnac, Thomas MaCurdy, John Pencavel, Thomas Piketty, Jean-Marc Robin, Frank Wolak, l'éditeur et trois rapporteurs pour leurs commentaires. Les erreurs et imperfections de cet article ne sont imputables qu'à ses auteurs.

BIBLIOGRAPHIE

- Afsa C. (1999)**, « L'allocation parentale d'éducation : entre politique familiale et politique pour l'emploi », *Données sociales 1999*, Insee.
- Bazen S. et Martin J. (1991)**, « The Impact of Minimum Wages on the Earnings and Employment of Young People and Adults », *OECD Economic Studies*, vol. 16, pp. 199-220.
- Blundell R. et MaCurdy T. (2000)**, « Labor Supply : A Review of Alternative Approaches », *Handbook of Labor Economics*, édité par O. Ashenfelter and D. Card. North Holland, à paraître.
- Card D. (1998)**, « The Causal Effect of Education on Earnings », University of California-Berkeley.
- Colin C. (1999)**, « Égalité entre femmes et hommes (annexe B) », Conseil d'analyse économique.
- CSERC (1999)**, *Le Smic : salaire minimum de croissance*, La Documentation française.
- Dickens R., Machin S. et Manning A. (1998)**, « Estimating the Effect of Minimum Wages on Employment from the Distribution of Wages : A Critical View », *Labour Economics*, vol. 5, pp. 109-134.
- Dolado J., Kramarz F., Machin S., Manning A., Margolis D. et Teulings C. (1996)**, « The Economic Impact of Minimum Wages in Europe », *Economic Policy*, vol. 23, pp. 317-372.
- Goux D. et Maurin E. (1994)**, « Éducation, expérience et salaire : tendances récentes et évolution de long terme », *Économie et Prévision*, n° 116, pp. 155-178.
- Laroque G. et Salanié B. (1999)**, « Prélèvements et transferts sociaux : une analyse descriptive des incitations financières au travail », *Économie et Statistique*, n° 328, pp. 3-20.
- Meyer R. et Wise D. (1983a)**, « Discontinuous Distributions and Missing Persons : The Minimum Wage and Unemployed Youth », *Econometrica*, vol. 51, pp. 1677-1698.
- Meyer R. et Wise D. (1983b)**, « The Effect of the Minimum Wage on the Employment and Earnings of Youth », *Journal of Labor Economics*, vol. 1, pp. 66-100.
- Piketty T. (1998)**, « L'impact des incitations financières au travail sur les comportements individuels : une estimation pour le cas français », *Économie et Prévision*, n° 132-133, pp. 1-35.
- van Soest A. (1989)**, « Minimum Wage Rates and Unemployment in the Netherlands », *De Economist*, vol. 137, pp. 279-308.
-

Le Dossier Documentaire de l'UODC

Comment diriger un organisme de formation aujourd'hui ?

- Partie III -

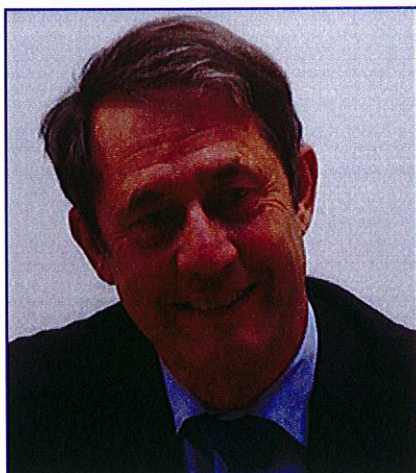
■ **Cinq vidéos de l'Uodc en lien avec la thématique de la création d'activité, de l'emploi et du travail.. pp. 116-121**

- Développer le travail et l'emploi en France. Mettre la négociation collective au centre du jeu
Jean-Denis Combrexelle, *L'Uodc* (www.uodc.fr), Vidéo séquencée n°197, juin 2016
- Quels liens entre qualité du travail et performance ? Ce qu'en sait l'économiste
Jean-Hervé Lorenzi, *L'Uodc* (www.uodc.fr), Vidéo séquencée n°182, juillet 2015
- Pourquoi les élites n'arrivent pas à s'emparer des questions de chômage et de précarité ?
Michel Rocard, *L'Uodc* (www.uodc.fr), Vidéo séquencée n°160, janvier 2014
- Après la flexicurité. L'organisation des transitions professionnelles sur les territoires
Bernard Gazier, *L'Uodc* (www.uodc.fr), Vidéo séquencée n°129, novembre 2011
- Créer de l'activité sur les territoires. Les perspectives de l'économie servicielle
Christian du Tertre, *L'Uodc* (www.uodc.fr), Vidéo séquencée n°125, septembre 2011

Développer le travail et l'emploi en France ? Mettre la négociation collective au centre du jeu

Jean-Denis Combrexelle

Président de la section sociale au Conseil d'État



En France, ce qui ne s'écrit pas dans la loi n'est pas considéré comme important. Au plan social, au niveau d'un pays comme d'une entreprise ou d'une organisation, ce qui vient d'en haut doit tout régler. Or le social va mal en France : les directions d'entreprises se désengagent, les syndicats vieillissent, les branches sont pour la plupart inactives.

Par lettre de mission du 1er avril 2015, le Premier ministre charge **Jean-Denis Combrexelle** d'une mission sur "l'élargissement de la place de l'accord collectif dans notre droit du travail et la construction de normes sociales". Et c'est peu dire que le rapport du président de la section sociale au Conseil d'État et ancien directeur général du travail, était attendu.

Jean-Denis Combrexelle défend nettement une vision : **pour développer l'activité et l'emploi, il faut redonner tout son poids à la négociation collective en matière sociale**, sortir de la passion française pour la Loi qui règle tout.

Le rapport rédigé à l'issue de cette mission, "**La négociation collective, le travail et l'emploi**" (septembre 2015), formule 44 propositions précises...

Les Séquences :

- 1. Modifier le Code du travail pour créer de l'emploi ? Il n'existe pas de martingale ! (03:04)
- 2. Les trois types de régulation collective du travail. Où se situe la France (03:11)
- 3. Les syndicats doivent s'emparer de la question de l'évolution des relations de travail (04:01)
- 4. L'absence de culture de la négociation et du compromis en France (03:24)
- 5. L'absence de culture de la négociation et du compromis : pas seulement dans les syndicats, mais aussi à la tête des entreprises (02:49)
- 6. Une culture juridique qui phagocyte la négociation, les initiatives sociales (02:36)
- 7. Loi, accords de branches, d'entreprises : plutôt qu'une « Inversion des normes », un principe de subsidiarité (03:34)
- 8. La négociation sociale aujourd'hui n'a pas prise sur les évolutions du travail (Bernard Masingue) (04:02)
- 9. L'indispensable intermédiation pour rééquilibrer la relation de travail dans les emplois dits « ordinaires » (Bernard Masingue) (02:01)
- 10. Une négociation sociale qui doit se déplacer vers les bassins d'emploi (Bernard Masingue) (03:10)
- 11. Faire des bassins d'emploi des territoires de négociation : pourquoi il est urgent de ne pas légiférer ! (04:21)
- 12. Faut-il des formations communes pour les différents acteurs de la négociation ? (02:40)
- 13. Entre salariat et travail indépendant : quelles protections sociales pour les « zones grises » du travail ? (04:46)
- 14. Autonomie de la négociation, représentativité syndicale, comités d'entreprise : peut-on s'inspirer du modèle allemand ? (04:01)
- 15. Ne vaut-il pas mieux un bon dialogue social informel que des accords collectifs sans dialogue, oubliés et que l'on n'applique pas ? (03:50)
- 16. Le CDI intérimaire dans le travail temporaire : un exemple possible pour la négociation territoriale ? (06:05)
- 17. Bulletins de salaires, formalités, branches, Europe : pourquoi c'est compliqué ? Comment simplifier ? (05:24)
- 18. Un rapport sur la négociation, le travail et l'emploi : sa « fabrique », sa réception... Et que se passe-t-il après ? (07:12)

Les Mots-clefs :

Emploi, négociation sociale, négociation collective

Vidéo séquencée n° 197
© Pratiques & Stratégies - juin 2016

Questions, commentaires, renseignements ? : Université ouverte des compétences, uodc@uodc.fr.
Pratiques & Stratégies - 509 211 959 R.C.S PARIS - 42, rue Monge 75005 Paris - Déclaration d'activité de formation : N° 11 75 45765 75.

Quels liens entre qualité du travail et performance ? Ce qu'en sait l'économiste

Jean-Hervé Lorenzi

Président du Cercle des économistes



Il est rare que les économistes abordent la question du travail au sens de la qualité du travail. Et de la relation entre la qualité du travail, la performance et la santé des hommes et des femmes au travail. Ce que l'on évoque parfois comme les facteurs « hors coût » de la compétitivité.

Il se dit que les économistes parlent plutôt de ce qui se voit dans les chiffres : les structures de prix, le coût du travail, les seuils de rentabilité, les conditions de la concurrence entre les firmes et les pays. Et donc naturellement, d'un point de vue économique, lorsque l'on s'intéresse **à la compétitivité et à la performance**, on regarde les chiffres...

Les Séquences :

- 1. Comment le Cercle des économistes retrouve la question du travail (03:04)
- 2. La qualité du travail ? Un OVNI pour le CAC 40, les économistes et les futurologue (05:49)
- 3. Une distance immense des économistes à la réflexion sur le travail (03:31)
- 4. Première énigme : la qualité du travail n'existe que pour une partie faible de la population (08:16)
- 5. Deuxième énigme : l'effondrement de l'économie française, par une élimination de la qualité du travail ? (05:52)
- 6. Un lien entre bien-être au travail et croissance ? À part l'angle du vieillissement, pour les économistes... (06:07)
- 7. Tout le monde parle de qualité du travail, mais sur la base de visions fausses et simplistes (08:11)
- 8. Lire le monde tel qu'il vient : la désindustrialisation, une contrainte lourde et non résolue (07:17)
- 9. Autour de l'ouvrage de Piketty : l'augmentation des inégalités et la valorisation impossible du travail ? (04:44)
- 10. Une finance qui ne finance plus l'économie (00:30:00)
- 11. Dans nos sociétés vieillissantes : un conflit intergénérationnel géant sur l'orientation de l'économie (03:14)
- 12. Le progrès technique, l'ère numérique ? Consommation « banale », faible productivité, beaucoup d'emplois non qualifiés (01:37)
- 13. Qualité du travail et productivité : de bonnes idées, très « seconde gauche », d'un impact limité (04:07)
- 14. La clef : faire se rejoindre un discours réel sur l'emploi et l'idée sympathique d'un travailleur... « soigné » (04:03)
- 15. Le nouveau « deal » ? Prendre aux vieux, développer les secondes carrières, insérer vraiment les jeunes (05:22)
- 16. Quelles astuces pour rabouter emploi et bien être au travail ? (rebond 1) (05:33)
- 17. Économie servicielle : n'y a-t-il pas pléthore d'emplois qui demandent une grande qualité du travail ? (rebond 2) (04:02)

Les Mots-clefs :

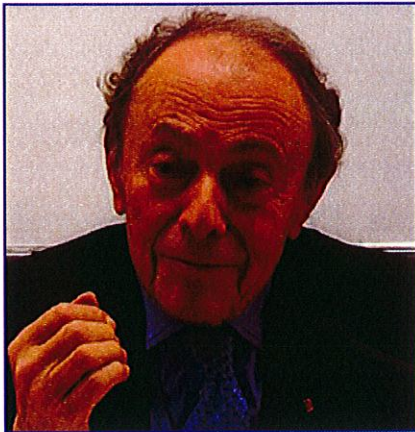
Économie, qualité emploi, condition travail

© Pratiques & Stratégies - juillet 2015

Pourquoi les élites n'arrivent pas à s'emparer des questions de chômage et de précarité ?

Michel Rocard

Ancien Premier ministre et député européen



La pensée et l'action publique de Michel Rocard se déploient depuis plus d'un demi siècle en France. Elles inspirent le respect.

Il savait ce que c'était que le travail du politique. Ce qu'il devrait être.

Il connaissait de près les élites politiques, économiques, sociales, intellectuelles de ce pays, d'Europe, du monde.

Aujourd'hui, l'évolution du monde peut désespérer toutes celles et ceux qui s'engagent du côté d'une vie meilleure pour les êtres humains. Et l'impression est de plus en plus partagée que les politiques sont impuissantes devant la montée inexorable du délitement de tout ce qui fait société.

« Nous vivons maintenant dans la totalité des pays développés avec une population dont un quart au moins est soit en situation de précarité, soit au chômage, soit pauvre. (...) Mais il s'agit en outre d'aider à l'émergence progressive d'une société moins matérialiste, moins acharnée à la puissance quantitative, capable de nous faire passer de la compétition tournant à la guerre économique à la coopération réconciliante, de la dominance de la transaction à celle de la relation, bref, à plus de civilisation »...

Les Séquences :

- **Extrait découverte.** Économie, chômage, emploi : la fin du dogme monétariste (02:36)
- 1. À l'école et chez les élites en France : la grande absence de l'économie (06:21)
- 2. Pour comprendre le chômage : s'intéresser au temps long (05:11)
- 3. Le Code d'Hammourabi : la naissance d'une pensée économique (02:51)
- 4. Vauban, Quesnay, Smith, Keynes, Marx : les premiers penseurs de l'économie de marché (04:28)
- 5. Les premières crise du capitalisme, la naissance de la science économique (05:33)
- 6. Après la guerre : l'École de Chicago, le « marché auto-équilibrant » (06:02)
- 7. Les trois paradigmes sur lesquels repose encore l'économie de marché (04:18)
- 8. La difficile remise en cause d'une pensée dominante : 14 prix Nobel monétaristes... et Amartya Sen (04:35)
- 9. Crise du consensus en économie, crise du politique, disparition des régulateurs du capitalisme (06:54)
- 10. Après la deuxième guerre mondiale, trois stabilisateurs du capitalisme : (1) La sécurité sociale (06:04)
- 11. Après la deuxième guerre mondiale, trois stabilisateurs du capitalisme : (2) Un système financier commun, (2) Injecter de la dépense (06:04)
- 12. Des Trente glorieuses et du plein emploi... aux fonds de pension (04:31)
- 13. Le massacre de la sous-traitance, les rémunérations folles, et la montée des précarités (06:09)
- 14. Face au chômage et à la précarité : les élites impuissantes... et l'absence de dialogue social (02:56)
- 15. La question de la négociation : (1) la mission du dialogue en Nouvelle Calédonie (rebond 1) (01:48)
- 16. La question de la négociation : (2) le déficit du régime des retraites (rebond 2) (10:12)
- 17. La question de la négociation : (3) La consultation n'est pas la négociation (rebond 3) (01:48)
- 18. La question de la négociation : (4) La durée du travail (rebond 4) (06:35)
- 19. Mondialisation, nécessité d'une régulation mondiale : L'Europe ? On l'a tuée ! (rebond 5) (06:40)
- 20. Un niveau de drame qui doit être un appel à l'intelligence (rebond 6) (06:56)

Les Mots-clefs :

Économie, chômage, pauvreté, emploi, crise économique, mondialisation

Vidéo séquencée n° 160
© Pratiques & Stratégies - janvier 2014

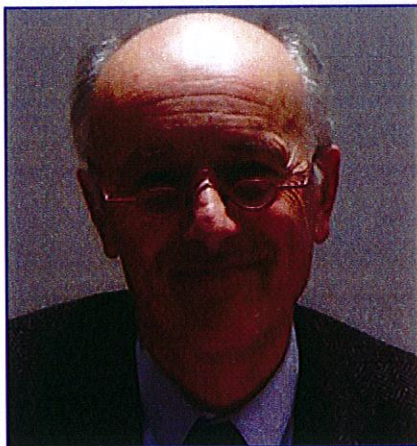
Questions, commentaires, renseignements ? : Université ouverte des compétences, uodc@uodc.fr
Pratiques & Stratégies - 509 211 959 R.C.S PARIS - 42, rue Monge 75005 Paris - Déclaration d'activité de formation : N° 11 75 45765 75.

Après la flexicurité

L'organisation des transitions professionnelles sur les territoires

Bernard Gazier

Économiste du travail et de l'emploi, Professeur à l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne



Comment repenser notre marché du travail en Europe ?

En quelques années, nous avons vécu une succession de normes du prêt à penser sur le sujet. Il y a encore peu, la dernière modernité (FMI, OCDE, etc.) était la **flexibilisation à tout va** : après tout, pourquoi les hommes ne pourraient-ils pas être aussi « flexibles » que les marchés de capitaux ?

Effet de balancier, est apparu le concept de « **travail décent** », promu notamment par le BIT (Bureau International du Travail). Puis enfin, plus récemment, celui de **flexisécurité**, promu notamment par la commission européenne.

Et dont le député Pierre Morange, président et rapporteur de la mission d'information parlementaire sur la flexisécurité à la française s'est fait l'ardent défenseur dans son rapport, présenté à l'Université ouverte des compétences le 22 juin dernier 2010.

La thèse de Bernard Gazier est qu'il est maintenant temps de repenser et de réformer l'ensemble des marchés du travail européen...

Les Séquences :

- **Extrait découverte.** Au cœur des marchés transitionnels du travail : la négociation élargie (01:52)
- 1. La flexicurité : « du plomb dans l'aile » (04:27)
- 2. De la flexicurité aux « marchés transitionnels du travail » (04:39)
- 3. La flexicurité, qu'est-ce que c'est ? (04:06)
- 4. Les quatre visions mondiales du marché du travail (07:53)
- 5. Après la crise de 2008, le retour de la flexicurité : un modèle imparfait, peu mobilisateur (05:06)
- 6. Les « marchés transitionnels du travail » : enrichir le modèle danois avec l'entreprise et le territoire (11:17)
- 7. Les grands principes des marchés transitionnels : « Make transitions pay » (12:13)
- 8. Le territoire comme organisateur de transitions professionnelles : le bon « cocktail » pour agir (09:17)
- 9. L'Europe : un échelon macroéconomique qui nous manque cruellement (rebond 1) (02:53)
- 10. Quelle négociation pour réussir les transitions professionnelles ? (rebond 2) (08:43)
- 11. Les critiques aux « marchés transitionnels du travail » (rebond 3) (10:10)
- 12. Les régions dans la crise : elles doivent travailler ensemble (rebond 4) (04:08)

Les Mots-clefs :

Marché travail, transition professionnelle, flexibilité emploi, crise économique europe

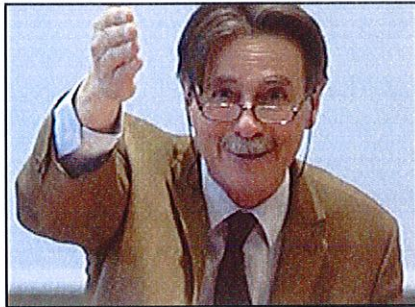
Vidéo séquencée n° 129
© Pratiques & Stratégies - novembre 2011

Questions, commentaires, renseignements ? : Université ouverte des compétences, uodc@uodc.fr.
Pratiques & Stratégies - 509 211 959 R.C.S PARIS - 42, rue Monge 75005 Paris - Déclaration d'activité de formation : N° 11 75 45765 75.

Créer de l'activité sur les territoires Les perspectives de l'économie servicielle

Christian du Tertre

Professeur en sc. économiques - Université Paris Diderot, directeur du GERME - CNRS



La croissance de l'économie servicielle, c'est la croissance d'une économie fondée sur les activités de service et les ressources immatérielles : **les emplois deviennent de plus en plus des emplois relationnels, les investissements immatériels deviennent stratégiques**. Les questions d'évaluation, de professionnalisation des hommes et des structures, et d'innovation, deviennent décisives.

Dans cette économie du début du XXIème siècle, l'approche de Christian du Tertre est originale et cruciale. La thèse qu'il développe est que dans cette économie des services qui est maintenant la nôtre, **les régulations territoriales jouent un rôle absolument déterminant...**

Les Séquences :

- 1. Le travail, au cœur de la création de la valeur (02:58)
- 2. Une crise structurelle qui dure. Plan de l'intervention (04:40)
- 3. L'expansion de l'économie « servicielle » : services + immatériel (11:13)
- 4. Les caractéristiques de l'économie servicielle (1) : La coproduction des services (04:59)
- 5. (2) L'irruption de la subjectivité dans l'économique (01:14)
- 6. (3) Des contraintes d'accessibilité (04:21)
- 7. (4) Des problèmes de compétences (01:46)
- 8. (5) Définir l'économie immatérielle (05:55)
- 9. Comment évaluer, professionnaliser, innover dans les activités de service ? (05:11)
- 10. Le territoire, cœur de l'économie servicielle (05:56)
- 11. Créer de la valeur : les territoires ou les réseaux ? (11:18)
- 12. L'exemple du Groupe La Poste : modèle industriel ou serviciel ? (08:27)
- 13. Dans l'économie servicielle, une précarisation des emplois ? (08:05)
- 14. Dans l'économie servicielle, quels types de compétences ? (04:13)
- 15. Dans l'économie servicielle, quel dialogue social ? (03:19)
- 16. Par quoi remplacer les politiques industrielles de l'État ? (04:34)
- 17. Économie servicielle, clients : des risques... psychosociaux ? (05:29)

Les Mots-clefs :

Economie travail, mutation travail, secteur service, territoire

© Pratiques & Stratégies - septembre 2011