

michel husson

Créer des emplois
en baissant les salaires ?

éditions du croquant



michel husson

Créer des emplois
en baissant les salaires ?
Une histoire de chiffres

éditions du croquant



2015

Depuis plus de vingt ans, les baisses de « charges » (ou la « réforme » du Smic) sont présentées comme le remède miracle pour créer des emplois. Des chiffres frappants, validés par des institutions officielles, sont mobilisés dans le débat public. Ils proviennent d'études qui, en utilisant les techniques économétriques les plus sophistiquées, prétendent pouvoir extraire ces résultats de la « gangue » des données statistiques. En 2002, Jean-Paul Raffarin pouvait ainsi déclarer : « *Ce n'est pas de l'idéologie, mais tout simplement "ça marche", ça crée des emplois [...] On n'a pas trouvé ça dans un petit livre rouge, dans un petit livre bleu. On a trouvé ça dans les résultats de l'Insee* ».

Ce discours a inspiré les politiques d'allègement de cotisations sociales, et continue à le faire, avec le Pacte de responsabilité et le CICE. Les études cherchent alors à mesurer les effets *a posteriori* de ces mesures. Mais ces études sont fragiles et constituent un véritable bric-à-brac méthodologique qu'aucune enquête de terrain n'est venue illustrer. Elles sont pourtant à l'origine d'une chaîne de production qui va des modèles théoriques aux recommandations, en

passant par les stratégies d'estimation économétrique.

L'objectif de ce livre est d'établir la généalogie des chiffres invoqués, en pointant les épisodes les plus marquants d'un débat récurrent, qui vient périodiquement buter sur des problèmes théoriques et méthodologiques. Ces obstacles n'ont été contournés que par une sorte de bric-à-brac méthodologique.

Tout au long de la chaîne de production, se sont noués des rapports incertains entre modèles théoriques, stratégies d'estimation économétrique, et traduction des résultats en recommandations de politiques. À cela s'ajoute l'influence de l'appartenance institutionnelle des auteurs sur les choix méthodologiques et même sur les résultats obtenus.

Ce récit prend comme point de départ le chiffre de 800 000 emplois qui seraient détruits si l'on supprimait les allègements de cotisations sociales. Il cherche à en restituer la généalogie en revenant ainsi sur ce débat vieux d'au moins vingt ans. C'est pourquoi il reprend des contributions anciennes, étalées sur cette période, et complétées par des développements plus récents.

On y croise des idées, mais aussi des personnes, dont il a semblé utile de rappeler les trajectoires, parce qu'elles illustrent un phénomène d'ordre sociologique, à savoir la soumission toujours possible d'un bagage à prétention scientifique à ce qu'Althusser appelait joliment les « appareils idéologique d'État ».

Cette incursion dans une littérature technique est nécessaire, parce que ces études légi-

timent des politiques publiques d'emploi incapables de faire reculer le chômage de masse. Elles conduisent au contraire à étendre le champ de la précarité et à disqualifier ce que pourraient être de véritables outils de lutte contre le chômage, à savoir la réduction du temps de travail et la création *ex nihilo* d'emplois socialement et écologiquement utiles. La condition d'un retour au plein emploi n'est pas l'acceptation d'une dégradation de la condition salariée.

Le déclic qui a conduit à entreprendre cette enquête est la publication dans *Le Monde* du 13 juin 2012 d'une tribune (Cahuc, Carcillo, 2012a¹) qui avançait deux chiffres : « la suppression de l'ensemble [des allègements de cotisations sociales] détruirait en quelques années environ 800 000 emplois » et « un accroissement supplémentaire du Smic de 1 % détruit ou empêche la création de 30 000 à 40 000 emplois ».

1. Pierre Cahuc enseigne à l'École polytechnique et dirige le laboratoire de macroéconomie de l'ENSAE-CREST. Il est membre du Conseil d'analyse économique. Il a reçu de nombreux prix, dont celui du meilleur essai RTL-Lire en 2007 pour le livre *La société de défiance : comment le modèle social français s'auto-détruit*, écrit avec Yann Algan. Il vient d'être désigné comme membre du groupe d'experts sur le Smic (ministère du Travail, 2013). Stéphane Carcillo, après avoir obtenu le prix de la meilleure thèse en 2001, a travaillé à l'OCDE, puis au FMI. Il a été ensuite membre du cabinet du ministre de l'Économie entre 2007 et 2010. Il enseigne aujourd'hui à l'université Paris I et à Sciences-Po, où il est aussi directeur exécutif de la chaire « Sécurisation des Parcours Professionnels », également animée par Yann Algan, Pierre Cahuc et Francis Kramarz.

Cette prise de position est particulièrement représentative et elle a le mérite de faire clairement le lien entre les « charges » sociales trop lourdes et le Smic trop élevé qui seraient sources de chômage. En ce qui concerne le Smic, le raisonnement peut être ainsi synthétisé : « 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 ». (Laroque, Salanié, 2000b). Le même raisonnement peut naturellement s'étendre aux cotisations sociales (les « charges ») qui seraient elles aussi trop élevées. Le discours peut ainsi faire coup double : en réduisant le coût du travail, on améliore la compétitivité tout en évitant que des salariés perdent leur emploi et tombent dans la pauvreté. Le projet est bien de « concilier justice sociale et efficacité économique » pour reprendre le titre d'un rapport du Conseil d'analyse économique² (CAE) sur le Smic (Cahuc, Cette, Zylberberg (2008b).

Pour décrypter ces chiffres et ces discours, un long « détour de production » est nécessaire. En effet, le débat sur les relations entre coût du travail et emploi ne date pas de cette tribune qui s'appuie d'ailleurs, comme on le verra, sur des études assez anciennes. Il faut donc remon-

2. « Placé auprès du Premier ministre, le Conseil d'analyse économique réalise, en toute indépendance, des analyses économiques pour le gouvernement et les rend publiques. Il est composé d'économistes universitaires et de chercheurs reconnus. » (Source : le site du CAE)

ter assez loin dans le temps pour retracer la généalogie de ces chiffres, afin de pointer les épisodes les plus marquants d'un débat récurrent en montrant les problèmes de méthode ou de théorie sur lequel il vient buter périodiquement.

En toute généralité, l'effet du salaire sur l'emploi peut emprunter trois principaux canaux. Une baisse du salaire peut conduire à la création d'emplois par un effet de substitution du travail au capital (plus d'emploi et moins de capital) ou par un effet de compétitivité (gains de parts de marché). Mais elle peut aussi avoir un effet négatif sur l'emploi par la baisse induite de la demande. Notre étude concerne principalement le premier effet, à savoir l'idée que, toutes choses égales par ailleurs, les entreprises créeront plus d'emplois si le coût du travail baisse. Mais on reviendra en conclusion sur la nécessité d'une approche globale.

Pour être le plus complet possible sans dérouter pour autant les lecteurs peu familiers avec les équations mathématiques ou la statistique, nous avons rassemblé les détails les plus « techniques » dans quelques encadrés, notamment les encadrés 8 et 9. On peut se dispenser de la lecture de ces passages sans que cela nuise à la compréhension du texte dans son ensemble.

Élasticité 0,7 : la formation du consensus

Quel est l'impact sur l'emploi d'une baisse du coût du travail ? Pour répondre à cette question, il faut disposer d'une évaluation de l'élasticité emploi/salaire : si cette élasticité vaut par exemple 0,7, alors cela veut dire qu'une baisse de 1 % du coût du travail entraînera une augmentation de l'emploi de 0,7 %.

Pour obtenir une estimation empirique de ce coefficient-clé, il faut d'abord disposer d'un schéma théorique qui fasse dépendre l'emploi non seulement du volume de production mais aussi du coût du travail. Le modèle théorique sera donc néo-classique : la demande de travail émanant des entreprises dépend du « coût relatif des facteurs » qui compare le coût du travail et celui du capital. Quand le salaire augmente, les entreprises utilisent des combinaisons productives plus capitalistiques, autrement dit plus de capital et moins de travail. L'emploi dépend donc négativement du coût relatif du travail comparé à celui du capital.

Cette formulation pourrait en toute généralité s'inscrire dans d'autres paradigmes, y compris marxiste, les employeurs répondant à la hausse du salaire par une mécanisation accrue. C'est par exemple le schéma utilisé par Duménil et Lévy (1996). Il n'y a donc pas *a priori* d'objection d'ordre théorique, moyennant une dose raisonnable d'éclectisme.

L'obstacle se situe ailleurs : l'effet du coût du travail sur l'emploi est très difficile à identifier économétriquement à partir de données empiriques. Une comparaison avec un autre domaine de l'analyse économique permet de préciser ce point : quand on postule que les exportations d'un pays dépendent de ses prix relatifs (la « compétitivité-prix »), on peut assez facilement repérer l'élasticité des exportations aux prix. Les estimations économétriques donnent en général des résultats significatifs, même s'ils peuvent être instables dans le temps ou sensibles aux spécifications retenues. Mais il n'y a pas de débat de fond sur la réalité de cet effet. Dans le cas de l'élasticité de l'emploi au salaire, il en va tout autrement : l'économétrie ne fonctionne pas, ou mal. Cela a pu donner lieu à des constats embarrassés, mais honnêtes, comme celui-ci : « sur séries macroéconomiques, le lien entre l'emploi et le coût du travail non qualifié apparaît plus complexe qu'il n'aurait semblé au premier abord » (Audric, Givord, Prost, 1999). Une autre étude (Legendre, Le Maitre, 1997) parle même d'une énigme non résolue (encadré 1).

Encadré 1

Une énigme non résolue

En 1997, la revue de l'Insee, *Économie et statistique*, publie un article proposant une analyse du lien entre l'emploi et le coût relatif des facteurs à partir de données de panel, autrement dit de données individuelles d'entreprises (Legendre, Le Maitre, 1997). Les auteurs ne travaillent pas à l'Insee : l'un est professeur à l'université Nancy-II, l'autre doctorante à l'université Paris-I. Ils remercient la direction de la Prévision du ministère de l'Économie d'avoir « bien voulu [leur] permettre d'exploiter des données issues de la Centrale des bilans du Bureau des Études fiscales » et soulignent que leur travail n'aurait pu voir le jour sans l'accès à ces données. Ces remerciements appuyés soulignent le monopole de fait qui existait à l'époque sur la possibilité de mener des études sur données individuelles d'entreprises.

Mais les auteurs s'empressent de préciser que « les résultats présentés ici n'engagent bien évidemment en rien cette institution ». Cette clause de style est significative, s'agissant d'une étude à vocation scientifique, passée par le crible de rapporteurs, eux aussi remerciés. En quoi des résultats scientifiques ainsi validés pourraient-ils « engager » une institution ?

La réponse se trouve sans doute dans la nature des résultats de l'étude, selon laquelle : « la sensibilité de l'emploi au coût relatif des

facteurs mise en évidence reste faible. Ainsi, une baisse de 1 % du coût du travail conduirait à un surcroît d'emplois, à niveau de production inchangé, compris entre 0,04 % et 0,18% », soit une élasticité décidément très faible. Mais les auteurs ne s'en tiennent pas là : ils expliquent pourquoi « l'utilisation de données microéconomiques ne devrait donc faire apparaître qu'une faible sensibilité de la demande de travail au coût relatif des facteurs » et ajoutent : « en revanche, au niveau macroéconomique, cette sensibilité devrait être beaucoup plus élevée ». Or, cela n'est pas le cas, et cela constitue pour les auteurs « une énigme que le présent travail n'est pas capable de lever. Dix années de modération salariale ont permis, en effet, d'infléchir l'évolution du coût relatif capital-travail. Pourtant, il ne semble pas, à examiner l'évolution des agrégats macroéconomiques que cette inversion de tendance ait permis de rendre la croissance plus riche en emplois ». Et on verra que cette « énigme » ne sera jamais complètement résolue.

Il y a bien sûr un moyen aisé de prendre en compte un effet désiré, c'est de l'introduire de force. La variable expliquée n'est plus alors l'emploi, mais l'emploi corrigé *a priori* d'un terme censé traduire l'impact des mesures de politique économique et notamment des baisses de « charges ». Il est calculé « à l'aide d'une élasticité du coût du travail à l'emploi de 0,6 » (Lerais,

2001). Bref, au lieu d'expliquer l'emploi (N), on explique une variable corrigée ($N+0,6w$) où w est une mesure du coût du travail. Cette nouvelle et assez curieuse méthode d'évaluation conduit à des résultats tautologiques. On pourrait d'ailleurs se dispenser de toute dépense d'énergie, puisqu'un calcul de coin de table suffit à calculer le nombre d'emplois imputables aux baisses de charges. Il suffit d'appliquer la fatidique élasticité de 0,6 aux baisses du coût du travail. Nul besoin d'une savante équation économétrique – qui du coup ressemble beaucoup à un leurre – pour faire cette règle de trois. Une telle procédure est résolument contraire à toute démarche scientifique, puisqu'elle revient à « gonfler » les modèles en fonction de préjugés *ex ante*.

Voilà donc un schéma théorique évanescent dont on ne retrouve pas trace dans les travaux d'économie appliquée. Cette épine dans le pied des modélisateurs a donné lieu à une longue série de travaux qui doivent être soumis à une critique serrée, non pas en raison d'un biais idéologique (toujours possible), mais parce qu'ils s'appuient tous sur des erreurs méthodologiques. Cela n'a pas empêché que se forme un consensus autour d'une élasticité égale à 0,7 (ou parfois 0,6).

On peut prendre comme point de départ une étude de l'OCDE (Bazen, Martin, 1991) qui concluait aux vertus d'un Smic-jeunes. Son parcours médiatique est typique : elle est d'abord relayée à la une du *Monde*, dès le 8 juin 1991, sous ce titre : « L'OCDE critique le niveau trop élevé du Smic ». Quelques jours plus tard (le

25 juin 1991), le directeur du *Monde*, Jacques Lesourne¹, disserte, toujours en première page, sur « Le Smic et la morale ».

Les résultats de cette étude reposaient cependant sur une analyse économétrique fragile, et les auteurs le reconnaissent eux-mêmes dans le résumé de leur article : « il s'avère très difficile d'obtenir des estimations fiables de l'incidence des salaires réels sur l'emploi des jeunes et des adultes. Les résultats dont on dispose font néanmoins entrevoir des élasticités à long terme de l'emploi des jeunes par rapport au salaire minimum de l'ordre de -0,1 à -0,2, analogues aux chiffres fournis par les études nord-américaines, et de l'ordre de zéro pour l'emploi des adultes ». Ce concept d'« élasticité entrevue » représente assurément une innovation et il est frappant d'observer comment la formulation très prudente des auteurs se transforme en affirmations tonitruantes².

Ce premier ballon d'essai est suivi en 1993 par un tir groupé d'études accompagnant les travaux du groupe « Perspectives Économiques » du Commissariat Général du

1. Jacques Lesourne est un ancien élève de l'École polytechnique, où il a eu notamment comme professeur Maurice Allais, futur prix Nobel. Avant qu'il devienne directeur du *Monde* entre 1991 et 1994, sa carrière l'avait notamment mené des Charbonnages de France à l'OCDE.

2. Cette étude a donné lieu à une critique élargie à la thématique connexe (tombée depuis dans une relative désuétude) selon laquelle l'ouverture de l'éventail des salaires serait de nature à favoriser la création d'emplois (Husson, 1991).

Plan, résumées dans un numéro d'*Insee Première* (Insee, 1993). Une lecture critique de cet ensemble (Husson, 1994) permet de pointer diverses approximations méthodologiques et on se limitera ici à un rapide passage en revue. Sneessens (1993) établit qu'une réduction de 16 points du taux de cotisation des non qualifiés entraînerait une baisse de leur taux de chômage de 6,4 points. Le même résultat pourrait être obtenu moyennant une réduction du Smic de 15,4 %. Mais la partition entre qualifiés et non qualifiés retenue dans cette étude est très approximative, et conduit à des propriétés aberrantes de la simulation : pour ne prendre qu'un exemple, une augmentation de 10 % du Smic ferait baisser de 5 % le salaire des qualifiés. En tout cas, la problématique de cette étude souligne que des allègements de cotisations sociales ou une baisse du Smic sont considérés comme des outils équivalents et que la cible privilégiée est l'emploi non qualifié.

Les jeunes représentent une autre « population-cible » à laquelle s'intéressent Cette *et alii* (1993). Les auteurs constatent que « les études françaises n'arrivent pas à déceler de façon satisfaisante une influence du Smic sur l'emploi des jeunes », ce qui n'est pas aimable pour celle de Bazen et Martin. Cela ne les empêche pas de conclure que leurs chiffres « indiquent, avec leurs incertitudes, que l'instauration d'un salaire minimum jeunes inférieur de 20 % au salaire minimum adulte pourrait aboutir à terme (au bout de cinq à dix ans), à la création d'environ 100 000 emplois ». Cette prouesse

est réalisée en utilisant une maquette dont les paramètres sont fixés arbitrairement. Autrement dit, les auteurs évaluent l'effet que pourrait avoir la mesure envisagée dans le cas où la réalité se conformerait à un modèle théorique que l'on postule faute de pouvoir le tester.

Deux autres contributions (Bretel *et alii*, 1993 ; Dormont, 1994) contournent l'obstacle en travaillant sur des données individuelles plutôt que macroéconomiques. La première conduit à ce résultat : « une diminution de 10 % du coût relatif du travail par rapport au capital se concrétise par une progression de 4,4 % de l'emploi à long terme, dont 1,1 % au bout d'un an ». Mais le long terme est ici vraiment long : 46 ans ! La substitution capital/travail joue avec des délais absurdes puisqu'ils dépassent largement la durée de vie moyenne des équipements : autrement dit, la modification de la combinaison productive ne porterait pleinement ses fruits qu'après disparition des équipements correspondants. À court terme, il faudrait faire baisser le salaire de 8,5 % pour créer 1 % d'emplois supplémentaires sur deux ans. Mais comment réduire les salaires dans de telles proportions sans provoquer une récession ? La question ne sera pas posée, et c'est un exemple de la caractéristique commune à la plupart de ces études, à savoir l'absence de tout « bouclage » macroéconomique.

Vient ensuite l'étude de Dormont (1994) qui va durablement servir de référence. La démarche initiale est la même : l'auteure part du constat partagé que l'élasticité emploi-salaire est nulle

dans les modèles macroéconomiques français. Mais elle se propose de contourner l'obstacle par l'usage de données sectorielles. Surgit alors un autre problème : le coût du capital auquel est comparé celui du travail n'est pas significatif et doit donc disparaître, de telle sorte que la substitution se fait entre le travail et... rien.

Ce n'est d'ailleurs pas la seule difficulté, car l'analyse vient buter sur la question du sens de causalité. Dans un document de travail antérieur (Dormont, 1993) l'auteure posait très clairement le problème : « globalement, les secteurs qui ont enregistré les taux de croissance de la productivité les plus élevés sont aussi ceux pour lesquels le progression du coût total réel a été la plus forte. Bien sûr, ce constat ne permet pas de trancher sur la question de savoir si les entreprises ajustent le coût du facteur à la productivité ou l'inverse ». L'emploi s'ajuste-t-il au salaire, ou bien est-ce le salaire qui s'ajuste à la productivité (et donc à l'emploi) ? Cette causalité inverse, ou ce « biais de simultanéité » pose une question essentielle, sur laquelle on reviendra plus longuement : constater que le salaire est d'autant plus élevé que la productivité est élevée – d'un secteur à l'autre ou d'une année sur l'autre – peut permettre de valider une relation allant de la productivité vers le salaire (les salariés sont mieux payés quand leur productivité est plus élevée). Mais peut-on inverser cette relation pour en déduire sans autre précaution qu'en baissant le salaire, on baisse la productivité et qu'on augmente ainsi le contenu en

emploi associé³ ? Dormont a au moins l'avantage de chercher à répondre à cette objection, mais sa tentative d'en réduire la portée n'emporte pas la conviction (encadré 2).

Encadré 2

Le traitement du biais de simultanéité

Dans son article publié dans la *Revue économique* en 1994, Dormont évoque à nouveau le biais de simultanéité entre salaire et productivité mais se borne à renvoyer à son document de travail de 1993 pour affirmer : « toutefois, nos évaluations du biais montrent qu'il serait impossible, sur la base d'un raisonnement en termes de simultanéité, de soutenir l'idée d'une élasticité emploi-coût salarial nulle : on obtient seulement une légère révision à la baisse de l'élasticité de long terme ». Il faut donc se reporter à ce document de travail ou à un autre article publié ultérieurement dans la revue de l'Insee qui n'en est qu'une nouvelle mouture (Dormont, 1997).

Le problème est de nouveau bien posé : « Si les salaires incorporent une partie des gains de productivité, on aboutit à un modèle à équations simultanées dont la

3. On retrouve ici un problème récurrent déjà étudié en détail (Freyssinet, Husson, 1992) à propos d'une étude sur les services marchands (Direction de la Prévision, 1992) qui interprétait la relation entre salaire et productivité dans le mauvais sens.

forme structurelle reflète deux causalités : la demande de travail, d'une part, incorpore une influence positive des salaires sur la productivité ; l'équation de salaire, d'autre part, représente un impact positif de la productivité sur les salaires. Il en résulte un biais de simultanéité ». Cette question fait alors l'objet d'un traitement très technique qui conduit à ce résultat paradoxal : « même dans l'hypothèse où $b = 0$, une élasticité emploi-coût salarial non nulle peut être obtenue à cause de la relation salaire-productivité ». Or b désigne ici le coefficient du coût salarial dans l'équation d'emploi. S'il est nul, on ne voit pas comment l'emploi pourrait être sensible au coût du travail.

Toute la démonstration repose sur l'hypothèse selon laquelle l'élasticité du salaire à la productivité ne serait que de 0,25. Ce résultat, qui est lui-même tiré d'un précédent travail (Dormont, Le Dem, 1990), est surprenant : sur la période étudiée par les auteurs (1970-1985), une équation économétrique⁴ simpliste donne (en logarithmes) : $\text{salaire} = 0,984 \times \text{productivité} + 13,067$ avec un R^2 de 0,959. Si l'on prend donc une élasticité salaire-productivité égale à 1 plutôt qu'à 0,25, l'élasticité de l'emploi au coût du travail tombe de -0,73 à -0,16 selon les données fournies par le tableau figurant dans l'article.

Une note de bas de page introduit en outre une réserve embarrassée : « Notons qu'à très

long terme on peut envisager une indexation unitaire du salaire réel sur la productivité du travail. Mais ce type de relation ne diffère pas de la demande de travail estimée en coupe instantanée et ne traduit rien d'autre que la relative stabilité de la part des salaires dans la valeur ajoutée. Il s'agit d'une relation réduite qui se situe à un horizon prévisionnel dépassant largement les problèmes de simultanéité ici étudiés ». Le problème est bien pointé mais aussitôt évacué sous prétexte qu'il ne se manifeste qu'à long terme. Cet argument est contradictoire avec toute la construction de Dormont : la fameuse élasticité de -0,73 est bien une élasticité de long terme, alors qu'elle n'est que de -0,118 à court terme. Comment le passage à long terme serait-il possible sans retomber sur la « relation réduite » ? Mais Dormont a eu au moins le mérite de poser ce problème fondamental, qui ne sera plus abordé dans les études postérieures, et sur lequel il faudra néanmoins revenir.

En tout état de cause, la contribution de Dormont a contribué à fonder un consensus sur une élasticité de l'emploi au coût du travail égale à 0,6 ou 0,7 (une baisse de 1 % du coût du travail conduit à 0,6 % ou 0,7 % d'emplois en plus). Une autre étude (Gianella, 1999) prend le relais et trouve elle aussi une élasticité comprise entre 0,6 et 0,7. Le consensus est dès lors bien établi.

4. Voir Annexe 1.

Cette estimation peut ensuite être utilisée pour des calculs de coin de table connus sous le terme de maquettes. Une maquette est un modèle paramétrique dont on fixe la valeur des paramètres sur la base d'autres travaux. Salanié (2000) propose ainsi une « maquette analytique de long terme du marché du travail ». Cela donne par exemple : « le paramètre crucial de la maquette est de toute évidence l'élasticité de substitution entre l'agrégat [capital et travail qualifié] et le travail non qualifié σ . Nous ne disposons malheureusement pas encore de beaucoup de travaux économétriques permettant de cerner la valeur de ce paramètre [...] nous retiendrons une valeur $\sigma = 0,7$ issue des estimations sur données individuelles ». Salanié présente aussi des calculs avec la valeur $\sigma = 2,5$ trouvée par Laffargue (1996) « sur la base d'une calibration des tendances passées du marché du travail », mais préfère ne pas la privilégier. Il faut dire qu'elle est extravagante, puisqu'une baisse de seulement 1 % du coût du travail des non qualifiés permettrait de créer 500 000 emplois pour un emploi total de 20 millions de personnes. Avec 0,7 on en est à 140 000 : cela semble suffisant⁵.

Voilà comment se renforce le consensus autour d'un paramètre-clé qui persiste à n'apparaître dans aucune étude macroéconomique.

■ 5. Cette même valeur fatidique de 0,7 sera utilisée à nouveau dans plusieurs exercices rassemblés dans la *Revue économique* de mai 2000 (voir les contributions de Laffargue, de L'Horty et d'Audric *et alii*).

La formation de ce consensus repose sur deux procédés. Le premier est le contournement de la macroéconomie par l'économétrie de panels : puisque la théorie n'est pas observable au niveau macroéconomique, allons la chercher sur données individuelles, d'entreprises ou de secteurs. Mais il faudrait pouvoir rendre compte de l'invisibilité globale, cette « énigme non résolue ». Or il est absolument illégitime de s'appuyer sur des résultats fragiles pour les extrapoler à l'ensemble de l'économie, et il faut avoir foi dans les schémas théoriques sous-jacents pour livrer des recommandations aussi catégoriques au débat public.

Le second procédé est celui de l'endovalidation : toutes les études sont des variations sur le même thème, elles se citent les unes les autres, et cette convergence peut réussir à convaincre qu'il s'agit d'un acquis de la science économique, un bien commun en quelque sorte.

Reste une étape à franchir, celle qui fait passer des évaluations *ex ante* aux évaluations *ex post*. La différence entre ces deux types d'évaluation est clairement exposée par la Direction de l'animation, de la recherche, des études et des statistiques (Dares), dans un livre paru en 1997. Les évaluations *ex ante* « mesurent ce que l'on peut attendre des mesures de baisse de charges compte tenu d'hypothèses sur le fonctionnement de l'économie française ». Une note de bas de page (p. 72) montre que ces évaluations reposent souvent sur des règles de trois où le résultat dépend de la fameuse élasticité de l'emploi à la baisse du coût du travail. La

Dares donne l'exemple d'une baisse de 2 % du coût du travail avec une élasticité de 0,6 : il est facile d'en conclure à « une hausse d'environ 60 000 emplois » (non qualifiés en l'occurrence), obtenue selon une arithmétique assez simple :

$$0,6 \times 2 \% \times 5 \text{ millions} = 60\,000.$$

Les évaluations *ex post* portent quant à elles sur l'impact effectif des mesures et sont plus exigeantes. Comme le note la Dares, elles « nécessitent plus de recul » et doivent chercher à « décomposer, dans les évolutions de l'emploi, ce qui peut tenir spécifiquement à des baisses de coût du travail liées à ces mesures, et ce qui tient aux autres déterminants ». On va voir que la tâche n'est pas aisée.

Salaires et chômage « volontaire » : « l'affaire » Laroque-Salanié

Tout commence avec la sortie en septembre 1999 du document de travail n° G9911 de la Direction des Études et Synthèses Économiques de l'Insee : « Une décomposition du non-emploi en France ». Il est signé de Guy Laroque et Bernard Salanié¹ qui prétendent démontrer que 57 % du « non-emploi » observé en 1997 serait « volontaire », et que 20 % du chômage s'expliquerait par un salaire minimum trop élevé. La suppression du Smic permettrait notamment de créer 570 000 emplois en rendant « employables » les chômeurs dont la productivité est insuffisante pour être rémunérés au Smic.

1. Guy Laroque était alors directeur des études et des synthèses économiques de l'Insee. Il est aujourd'hui professeur à l'University College de Londres et directeur du laboratoire de macroéconomie du Crest. Bernard Salanié était alors chef de la division croissance et politiques macroéconomiques de l'Insee. Il est aujourd'hui professeur à l'université Columbia et à l'École polytechnique.

Cette première version a été assez vite remplacée (en janvier 2000) par un document de travail avec le même titre numéroté G9911b. Ces deux versions ont été depuis effacées du site de l'Insee, mais nous disposons cependant d'extraits du document de travail initial (Laroque, Salanié, 1999b). Ils permettent de constater que la principale différence entre les deux versions est la disparition d'une variante « suppression du Smic », remplacée par un autre exercice qui se borne à évaluer (en sens inverse) les effets d'une hausse du Smic de 10 %².

Dans un autre article publié ultérieurement en anglais (Laroque Salanié, 2002), les auteurs prendront acte de cette impossibilité avec une nuance de regret : « comme l'abolition du salaire minimum en France est peu probable, nous préférons simuler une augmentation de 10%³ ». Quelques semaines plus tard, le document de travail donne lieu à la publication, dans *Économie et statistique*, d'un article qui en est une version à peine remaniée (Laroque, Salanié, 2000b). Ce passage de la littérature « grise » des documents de travail à la revue officielle de l'Insee transformait un exercice plus ou moins ésotérique en argument du débat public. Les messages émis sont en effet très clairs : « la suppression des allégements détruirait 490 000

2. Probablement sur suggestion du directeur de l'Insee de l'époque, Paul Champsaur, président du groupe d'experts du Smic jusqu'en 2012.

3. "Since there is little prospect of abolishing the minimum wage in France, we prefer to simulate an increase of 10%."

emplois » et « une augmentation de 10 % du Smic détruirait environ 290 000 emplois ». C'est pain bénit pour le patronat qui met en avant l'étude pour dénoncer la revalorisation du Smic au début du mois de juillet 2000.

La place éminente que les auteurs occupent dans la hiérarchie de l'Insee et la publication de l'article dans la revue de l'Institut offrent donc toutes les garanties de rigueur scientifique. Cependant le document de travail dont est issu l'article avait fait l'objet de critiques en interne. Et, ce qui est nouveau, sa publication suscite une prise de position publique des syndicats CGT et CFDT de l'Insee⁴. Dans un communiqué de presse en date du 14 juin 2000, ils manifestent leur inquiétude devant le risque que « ce type d'études puisse servir de caution scientifique à la mise en œuvre de mesures de politique économique et sociale » et soulignent qu'en le validant, la direction de l'Insee porte un coup à la crédibilité scientifique de l'Institut. Cette position sera rappelée le 20 juillet, puis le 12 septembre. Mais, alors même qu'elle était légitime et assortie de critiques techniques, son impact sera limité en raison de la mise en cause de la neutralité des syndicats qui, en somme, seraient opposés à l'étude parce que ses résultats ne leur conviendraient pas. Pour le *Figaro* du 4 août

4. Cette prise de position faisait d'ailleurs suite à une semblable réaction à un précédent article de Laroque et Salanié (1999a) publié lui aussi dans la revue de l'Insee, mais qui n'avait pas eu le même impact médiatique.

2000, l'Insee est ainsi « victime du politiquement correct⁵ ».

Le 12 septembre, Laroque participe à une réunion du CTP (Comité technique paritaire) de l'Insee. Dans son canevas d'intervention (Laroque, 2000a), il ne discute pas du fond mais s'attache à réfuter deux affirmations des syndicats, selon lesquelles ses études seraient « partisans » et accumuleraient « les entorses à la rigueur scientifique ». L'argumentaire consiste pour l'essentiel à se référer à ses pairs en énumérant la longue liste des séminaires et colloques où l'article a été discuté, en France et à l'étranger. Cette liste est effectivement impressionnante : Bruxelles, Madrid, Rotterdam, Mannheim, Saint-Jacques de Compostelle, sans oublier Stanford, Princeton et Yale aux États-Unis. On mesure ici la logique de renforcement et d'endovalidation : dans leur tournée mondiale, Laroque et Salanié n'ont pas dû croiser beaucoup d'économistes hétérodoxes.

« J'ai pris toutes les garanties scientifiques. Je me suis alors conformé à la règle de déontologie qui, me semble-t-il, fonde l'indépendance de l'Insee : assurer la méthodologie et publier les résultats, qu'ils déplaisent ou non aux auteurs de l'étude, à la direction, au patronat, aux syndicats ». Tel est le plaidoyer qui se conclut sur cette maxime, qui résume le mieux le point de vue de Laroque : « Ce sont les données qui décident ».

5. Voir Revue de presse (2000) pour d'autres réactions et des interviews de Bernard Salanié.



Les économistes dissidents étaient marginalisés
The New York Times, <http://tinyurl.com/mujfby2>

Il faut prendre au sérieux cette dénégation quant aux accusations d'*a priori* partisans. Laroque s'inscrit dans une tradition d'économistes mathématiciens qui ont en commun de penser que l'économie est une science, au même titre que la physique. Leur philosophie profonde est résumée par cette déclaration de Maurice Allais, lors de la remise de son prix Nobel d'économie en 1988 : « Le prérequis de toute science est l'existence de régularités qui peuvent être l'objet d'analyses et de prévisions. C'est le cas par exemple de la mécanique céleste. Mais c'est vrai également pour de nombreux phénomènes économiques. Leur analyse approfondie révèle en effet l'existence de régularités tout aussi frappantes que celles que l'on trouve dans les sciences physiques. Voilà pourquoi l'Économie est une science et voilà pourquoi cette science repose sur les mêmes principes généraux et sur les mêmes méthodes que les sciences » (Allais, 1988).

Cette posture est ancienne. Elle remonte au dix-neuvième siècle, avec la révolution marginaliste qui visait à casser l'évolution de l'économie politique vers une science sociale en y transposant les outils de la physique (Mirowski, 1989). L'un des fondateurs de la théorie néo-classique de la répartition, John Bates Clark, en avait d'ailleurs pleinement conscience : « Les travailleurs, nous dit-on, sont en permanence dépossédés de ce qu'ils produisent. Cela se passe dans le respect du droit et par le fonctionnement normal de la concurrence. Si cette accusation était fondée, tous hommes doués de raison devraient devenir socialistes, et sa volonté de transformer le système économique ne ferait que mesurer et exprimer son sens de la justice. Si nous voulons répondre à cette accusation, il nous faut entrer dans le royaume de la production. Nous devons décomposer le produit de l'activité économique en ses éléments constitutifs, afin de voir si le jeu naturel de la concurrence conduit ou non à attribuer à chaque producteur la part exacte de richesses qu'il contribue à créer⁶ ». (Clark, 1899).

6. *"Workmen" it is said, "are regularly robbed of what they produce. This is done within the forms of law, and by the natural working of competition." If this charge were proved, every right-minded man should become a socialist; and his zeal in transforming the industrial system would then measure and express his sense of justice. If we are to test the charge, however, we must enter the realm of production. We must resolve the product of social industry into its component elements, in order to see whether the natural effect of competition is or is not to give to each producer the amount of wealth that he specifically brings into existence.* (Clark, 1899, p. 7).

La mathématisation de l'économie a ainsi permis de détacher la « science économique » de tout fondement apologétique explicite. C'est donc en toute bonne conscience que les membres du « groupe d'experts sur le Smic » peuvent par exemple expliquer qu'il est trop élevé, ou qu'il ne faut pas l'augmenter. Cette conviction n'est pas à leurs yeux « partisane », puisqu'elle repose sur des résultats scientifiques. Ainsi, leur rapport de novembre 2012 reprend à son compte l'estimation « maintenant partagée » selon laquelle « les allègements généraux auraient permis de créer ou sauvegarder de l'ordre de 800 000 emplois ». Et il va encore plus loin, en vantant les mérites d'une « expertise reconnue et indépendante [qui] peut contribuer à atténuer la dimension politique et symbolique de la fixation du Smic » et qui permet « d'éviter la politisation d'enjeux qui sont d'abord économiques » (Groupe d'experts sur le Smic, 2012).

La mission des experts est en somme celle de « lanceurs d'alerte » soulignant les dangers de mesures dont ils ont les moyens (scientifiques) de mesurer les effets pervers, à l'image des scientifiques du GIEC⁷ avertissant les responsables politiques des risques de dérèglement climatique. Ils peuvent être sincèrement persuadés de l'objectivité du message complémentaire – et apparemment du plus grand cynisme – qu'ils envoient quant ils affirment que l'augmentation des bas salaires n'est pas

7. Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat.

le meilleur moyen de lutter contre la pauvreté. Il y a là un projet systématique mené avec un rare esprit de suite, comme le montrent deux enquêtes de *Mediapart* (Mauduit, Bourmeau, 2008 ; Mauduit, 2012).

On est en droit de se demander pourquoi ces exercices mathématisés conduisent à peu près toujours à des recommandations conservatrices. La principale raison est qu'il existe une homologie entre le paradigme néo-classique et la volonté de « faire science » (Husson, 2003). Plutôt que d'idéologues, on pourrait se risquer alors à parler de « savants fous ». Avec un peu de recul, le projet de Laroque et Salanié apparaît en effet comme un défi extravagant : à partir de la seule Enquête Emploi de l'Insee de mars 1997 (et de quelques données accessoires) ils prétendent pouvoir « extraire » de cet ensemble d'informations la proportion de chômeurs « volontaires » qui choisissent sciemment de ne pas chercher un emploi. Nos savants seraient même capables de dire combien d'emplois seraient créés par la suppression du Smic, la baisse des cotisations ou du RMI. À partir d'un instantané du marché du travail, il serait donc possible de reconstituer, par la seule force de l'analyse théorique, les comportements individuels et, à partir d'eux, de construire une typologie des situations de « non-emploi ».

Mais ce qui est imaginable dans d'autres domaines scientifiques s'est révélé ici une tâche impossible. C'est ce qu'ont montré plusieurs critiques fouillées. Ces critiques (Dossier *hussonet*, 2000) se situent à deux niveaux différents, celui

des hypothèses et celui des résultats. Au départ, les auteurs postulent notamment que tout travailleur est payé à sa productivité marginale, et donc que « toute hausse de salaire exogène se traduit par le licenciement de son bénéficiaire » mais ils « ne fournissent aucune preuve empirique de ce postulat essentiel » (Sterdyniak, 2000). Il y a donc une première ligne de critique, qui consiste à récuser les postulats et donc à contester le point de vue empirique selon lequel « seules les données décident ». Les données ne décident pas, elles sont inertes, il faut donc les faire parler et cela ne peut se faire sans poser un schéma théorique.

Même si l'on admet ces postulats, les résultats obtenus sont hautement discutables. C'est un second niveau de la critique, qui peut être menée à partir de deux critères : la précision des estimations obtenues, et leur degré d'adéquation à l'ensemble des phénomènes sociaux étudiés. De ce double point de vue, l'étude de Laroque et Salanié ne passe pas l'épreuve. Les estimations produites sont en effet d'une très grande imprécision. Pour ne prendre qu'un exemple, « le modèle énonce une proposition de ce genre : il y a 95 chances sur 100 pour qu'une femme en couple choisisse de prendre un emploi s'il lui procure un gain net supérieur à un montant compris entre 4 600 et 12 000 francs » (Husson, 2000a). La méthode utilisée, dite du « maximum de vraisemblance » permet toujours de calculer les coefficients du modèle, mais ce « maximum » peut être de très mauvaise qualité. À cet argument, Laroque (2000b)

répond en invoquant la loi des grands nombres, comme s'il suffisait de multiplier le nombre d'observations pour atteindre n'importe quel degré de précision.

Dans un tel exercice, « la conceptualisation et la vérification empirique sont étroitement imbriquées. Si une proportion importante d'individus ne se comporte pas conformément au modèle, alors c'est l'existence même de la catégorie construite comme sous-produit de ce comportement qui fait question » (Husson, 2000b). Or, les auteurs du modèle soulignent eux-mêmes que « la participation au marché du travail dépend en grande part de facteurs inexpliqués », donc d'autre chose que le gain net escompté. « Du coup, c'est le bien-fondé des catégories choisies pour décomposer le non-emploi qui est remis en cause à l'épreuve des faits : faute d'avoir été correctement identifiées, elles demeurent des catégories métaphysiques. De ce point de vue, le recours à la loi des grands nombres ne fait qu'aggraver et pousser à leur comble les béances méthodologiques du modèle initial » (Husson, 2000b). Ces critiques « savantes » ont été accompagnées de la publication d'une tribune dans *Le Monde*⁸, visant à les « populariser » (Husson, Sterdyniak, 2001). Une approche plus sociologique est venue élargir le débat (Coutrot, Exertier, 2001).

8. *Le Monde* avait au préalable refusé de publier une tribune cosignée par Christine Bonnays et Francis Judas, alors secrétaires généraux des syndicats CFDT et CGT de l'Insee, et deux économistes, Thomas Coutrot et Michel Husson (Bonnays *et alii*, 2000).

Mais force est de constater que la « loi des grands noms » a empêché que cette controverse conduise à une conclusion claire. Outre ce qu'il nous apprend sur la structure du champ de la « science » économique, cet échec souligne la contradiction à laquelle se heurte tout exercice de contre-expertise : si la critique est jugée « idéologique », il est facile de l'écarter en invoquant la neutralité de la science. Mais si la critique est au contraire « technique », elle est alors réduite à un débat entre experts qui peut difficilement alimenter le débat public. C'est pourquoi une sociologue pourra tirer un bilan négatif de cette « controverse avortée » (Mirau, 2002).

Le calibrage de l'article de Laroque et Salanié pourra donc continuer sa carrière. Il sera ainsi mobilisé, peu de temps après sa parution, dans un rapport du Conseil d'analyse économique sur le plein emploi, dont l'auteur est Jean Pisani-Ferry (2000), auparavant conseiller économique des ministres des Finances de l'époque, Dominique Strauss-Kahn puis Christian Sautter⁹.

9. Jean-Pisani Ferry a dirigé le CEPRII (Centre d'études prospectives et d'informations internationales) avant de devenir le conseiller économique de Dominique Strauss-Kahn et de Christian Sautter au ministère des Finances. Il devient président délégué du Conseil d'analyse économique, expert pour la Commission européenne et le FMI. À partir de janvier 2005, il dirige le think tank *Bruegel*. Il est aussi membre du Cercle des économistes, du think tank *Notre Europe* fondé par Jacques Delors, du CAE, et vice-Président de l'association française de science économique (AFSE). Candidat déçu à la direction de Sciences-Po Paris, il est nommé en mai 2013 à la tête du

L'article est cité à plusieurs reprises : « les effets des allègements bas salaires ont été chiffrés par Guy Laroque et Bernard Salanié [...] ils aboutissent à un gain de l'ordre de 500 000 emplois ». Plus loin : « l'une et l'autre de ces grandeurs [ampleur du chômage « classique » et créations d'emplois par allègements de cotisations] faisant l'objet d'évaluations très disparates, il importe de les confronter sur la base d'une méthodologie cohérente, ce que permet l'étude récente de Laroque et Salanié. Naturellement, les ordres de grandeur obtenus sont discutables, mais au moins ne sont-ils pas incohérents entre eux [...] il faudrait donc un peu plus que doubler le montant des allègements en place en 1997 pour résorber le chômage classique ».

Ce passage est important parce que l'on y voit s'opérer en direct le glissement qui fait passer d'évaluations « discutables » à des préconisations qui le sont beaucoup moins, puisqu'elles sont quantifiées sur la base d'estimations qui « ne sont pas incohérentes », et cela donne : « il faudrait un peu plus que doubler le montant des allègements ».

■ CGSP (Commissariat général à la stratégie et à la prospective) rebaptisé « France Stratégie » puis, en juillet 2013, à la présidence du comité de suivi du CICE (Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi).

Les chiffres fabuleux de Crépon et Desplatz

Un autre exemple particulièrement significatif de la dérive qui conduit des études aux préconisations est fourni par un autre article publié dans la revue de l'Insee, celui de Crépon et Desplatz¹ (2001b). Les auteurs cherchent à mesurer l'impact des baisses de « charges » effectuées entre 1994 et 1997. Cette étude a eu le rare honneur de voir ses résultats invoqués par le Premier ministre de l'époque, déjà cité : « les baisses de charges constituent la clé de voûte de notre stratégie. Ce n'est pas de l'idéologie, mais tout simplement “ça marche”, ça crée des emplois. Et c'est pour ça qu'il faut le faire.

■ 1. Bruno Crépon était alors chef de la division Marchés et stratégies d'entreprise du Département des Études économiques d'ensemble de l'Insee. Il est aujourd'hui chercheur au Groupe des Écoles Nationales d'Économie et Statistique, au Crest et au Poverty Action Lab. Rozenn Desplatz appartenait alors à la division Marchés et stratégies d'entreprise de l'Insee. Elle est aujourd'hui chef de la mission animation de la recherche de la Dares.

On n'a pas trouvé ça dans un petit livre rouge, dans un petit livre bleu. On a trouvé ça dans les résultats de l'Insee. C'est là où il y a de la création d'emplois ; c'est pour ça qu'il faut alléger les charges » (Raffarin, 2002). Cette même étude avait déjà été saluée par Jean Pisani-Ferry dans son livre paru en 2001 (*La bonne aventure : le plein emploi, le marché, la gauche*) : « on dispose depuis peu d'une évaluation des effets des allègements qui repose sur l'observation directe des comportements de création d'emplois des entreprises ». Et elle avait été également mobilisée par Jacques Chirac, dans son discours de Saint-Cyr-sur-Loire (Chirac, 2002) où il présentait ses grandes options économiques, dans le cadre de sa campagne présidentielle.

Le succès de cette étude réside dans les chiffres extraordinaires qu'elle avance : les mesures d'allègement de charges auraient permis de créer ou de sauvegarder 460 000 emplois entre 1994 et 1997. Mais, encore une fois, cette étude a suscité une levée de boucliers et « le mauvais calcul de l'Insee » est dénoncé jusque dans *Les Échos* (Cette, Gubian, 2002). Il faut dire qu'elle cumule les approximations méthodologiques et qu'elle donne des résultats non seulement démesurés mais surtout incompréhensibles (Husson, 2002b).

Entre 1994 et 1997, les effectifs salariés ont augmenté de 360 000 ; ils auraient donc, à en croire l'étude, baissé de 100 000 en l'absence des mesures d'allègement. Tout se passe donc comme si celles-ci étaient le seul moyen de créer des emplois. Par ailleurs, le travail à temps

partiel a fortement augmenté, passant de 14,8 à 16,8 % de l'emploi total sur la période étudiée, et il explique les trois quarts de la progression de l'emploi. Or, l'étude n'en tient aucun compte.

Paradoxalement, l'étude n'identifie pas d'effet de substitution entre travail et capital. L'emploi augmente, mais le volume de valeur ajoutée aussi, de telle sorte que le contenu en emploi reste à peu près inchangé. Les créations d'emplois empruntent en fait un autre canal : la baisse du coût du travail permet aux entreprises qui bénéficient le plus des mesures de baisser leurs prix et de gagner ainsi des parts de marché sur leurs concurrents moins « dotés », ce qui conduit à une augmentation de leur production et donc de leur effectif employé.

Pour comprendre l'origine de ce mécanisme et surtout son ampleur, il faut entrer dans le détail des sources statistiques ou plutôt, en l'occurrence, constater leur absence : il n'existe en effet aucune donnée de prix (et donc de volume) au niveau des entreprises. La méthode retenue pour obtenir une approximation conduit à des effets pervers qui ont pour effet de gonfler la baisse de prix et simultanément la hausse du volume de production (Sterdyniak, 2002). C'est probablement la faille essentielle de l'étude, mais on retombe ici sur l'obstacle d'un haut degré de technicité qui permet y compris aux auteurs de ne pas y faire allusion dans leur réponse aux critiques (Crépon, Desplatz, 2002).

Il est une autre erreur fondamentale de méthode qui est plus facile à saisir, et dont cette étude est particulièrement représentative

(encadré 3). Elle consiste à extrapoler les comportements interentreprises à l'ensemble de l'économie. Personne ne conteste qu'une entreprise va perdre ou gagner des parts de marché selon que son prix augmente ou baisse par rapport à celui de ses concurrents. On peut mesurer cet impact et trouver par exemple qu'une baisse de 10 % du prix permet de gagner 5 % de part de marché et donc de créer des emplois. Cette évaluation est plus ou moins facile à réaliser mais ne pose pas de problèmes de méthode. Il en va tout autrement si on cherche à en inférer qu'une baisse de 10 % du prix de toutes les entreprises va conduire à une augmentation du PIB de 5 %. La croissance du PIB est en effet commandée par d'autres variables que les prix relatifs, et une telle déflation aurait bien des chances de provoquer une récession.

Encadré 3

Le glissement de sens de l'élasticité

Le passage de la macroéconomie aux panels a subrepticement transformé la signification de l'élasticité emploi/salaire. Les exercices macroéconomiques cherchent à évaluer les effets dans le temps d'une baisse du coût du travail, alors que les études de panel prennent en compte ses effets en quelque sorte collatéraux, d'un secteur ou d'une entreprise vers l'autre. On se heurte alors à une nouvelle difficulté. Un panel est un ensemble d'observations individuelles

sur une période de temps. Il a donc deux dimensions : n « individus » (par exemple des secteurs, des entreprises ou des établissements) suivis sur t années. Avec un panel, on dispose *a priori* d'une quantité d'information plus importante qu'au niveau macroéconomique. Pour profiter de ce supplément d'information, il faut évidemment faire un « paquet » de toutes ces observations. On mélange alors deux dimensions : une dimension transversale (on compare d'un secteur à l'autre) et une dimension longitudinale (on observe les évolutions dans le temps). Le travail d'estimation des paramètres conduit implicitement à deux types d'élasticité : une élasticité « transversale » résultant de la comparaison entre secteurs et une élasticité « longitudinale » établie sur la base des évolutions temporelles. Toute la question est de savoir si on peut les réduire à une estimation unique.

De nouveaux chiffres : trop modérés ?

En 2004, Islem Gafsi, Yannick L'Horty et Ferhat Mihoubi publient une étude qui introduit une distinction entre travail qualifié et non qualifié, avec une possibilité de substitution entre ces deux catégories d'emplois. Elle conclut à un impact sur l'emploi total de faible ampleur (entre 60 000 et 80 000 emplois créés) parce que les créations d'emplois non qualifiés sont en grande partie compensées par les destructions d'emplois qualifiés.

Un an plus tard, Stéphanie Jamet publie un document d'étude de la Dares (Jamet, 2005a) qui donnera lieu ensuite à un article dans la *Revue française d'économie* (Jamet, 2005b). Elle évalue à 165 000 emplois peu qualifiés l'impact des allègements de cotisations sociales sur la période 1993-1997, ce qui est aussi en dessous des études précédentes. Ses évaluations varient en fait de 50 000 à 230 000 selon les spécifications retenues. L'estimation directe des élasticités rencontre les difficultés habituelles : disparition du capital, taux de chômage supposé nul chez les qualifiés,

effets intersectoriels étendus à l'économie dans son ensemble. Cependant, ce travail pose des questions intéressantes, notamment sur l'hétérogénéité des secteurs, et montre en particulier que les allègements ont principalement profité au secteur tertiaire. Il y a là un point important, dès lors que ces allègements sont censés améliorer la compétitivité, alors qu'ils bénéficient principalement à des secteurs non exposés à la concurrence internationale.

Ces études améliorent les précédentes sur deux points essentiels de méthodologie. En premier lieu, elles autorisent une éventuelle substitution, non seulement entre travail et capital, mais aussi entre travail non qualifié et travail qualifié. C'est parfaitement logique, puisqu'il s'agit de politiques ciblées vers les bas salaires, correspondant donc à une moindre qualification (même si ces deux critères ne coïncident pas complètement). En second lieu, elles prennent en compte les effets de concurrence entre secteurs, et notamment entre secteurs bénéficiaires ou non bénéficiaires. Mais elles vont à contre-courant du « consensus » antérieur et s'exposent du coup à ne pas être prises en compte, ou bien à être soumises à des critiques plus ou moins approximatives et biaisées (encadré 4).

Encadré 4

De quelques dispositifs du débat scientifique

Les études qui tranchent trop avec le consensus s'exposent à ne pas être prises en

compte, ou à être soumises à des critiques plus ou moins approximatives et biaisées. On a vu que l'étude de Gafsi, L'Horty et Mihoubi (2004a) concluait à des effets modestes des allègements. Elle sera reprise dans un ouvrage collectif (Méda, Vennat, dir., 2004), mais assortie d'un commentaire (Gubian, 2004) qu'il est intéressant de décrypter. Alain Gubian commence par saluer l'étude comme « la plus complète et la plus précise jamais réalisée sur ce sujet » même si, « toutefois », elle a l'inconvénient de faire « ressortir des effets globaux sur l'emploi qui peuvent paraître très faibles ».

Le commentaire s'attache à souligner les faiblesses analytiques qui remettraient en cause la validité de cette évaluation. Le modèle mélangerait notamment l'effet du Smic et celui des allègements de cotisations sociales, mais on ne voit pas bien la différence en ce qui concerne le coût du travail. Il y aurait trop peu de substitution entre travail et capital, mais cette faible substitution est pourtant significativement validée dans le modèle. Le commentateur cherche alors à retourner la situation en rappelant « la difficulté de mesurer le capital » et se risque même à évoquer des économistes qui auraient « souvent rajouté à la main des effets de substitution ». Cette argumentation est intéressante : toute la théorie repose sur la substituabilité entre travail et capital (sinon comment une baisse du coût du travail pourrait-elle susciter un surcroît

d'emploi ?) mais celle-ci n'est pas mesurable. La critique est donc paradoxale puisqu'elle consiste à la fois à reprocher aux auteurs de l'étude de chercher à quantifier cet effet, alors qu'il est indispensable pour établir, de manière fondée théoriquement, un impact positif sur l'emploi.

La conclusion du commentaire fait apparaître le fond subjectif de cette critique : « l'évaluation [...] m'apparaît faible au regard de ce qu'on peut attendre théoriquement de ces politiques [...] J'ai essayé d'indiquer pourquoi il me semble que l'évaluation est probablement biaisée ». On voit la force du syllogisme : si le modèle empirique ne valide pas la théorie retenue *a priori*, il est donc « probablement biaisé ». La même étude sera également stigmatisée dans un rapport ultérieur (COE, 2006) sur lequel on reviendra plus loin.

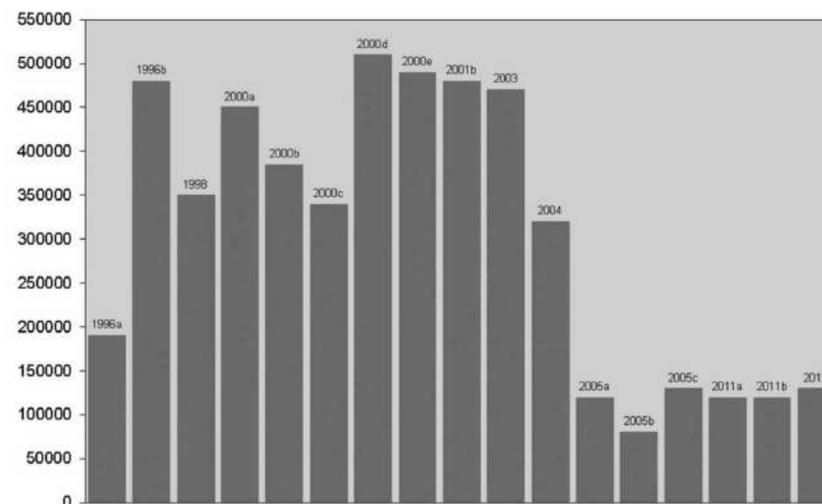
La contribution de Jamet a été rapidement oubliée par son auteure, qui était déjà partie au département des Affaires économiques de l'OCDE au moment de sa publication. Il est d'ailleurs intéressant de suivre sa trajectoire. Dans le cadre de ses nouvelles fonctions à l'OCDE, elle rédige un document de travail qui se fixe comme objectif d'« améliorer la performance du marché du travail en France » (Jamet, 2006). Elle y insiste sur « la nécessité d'une réforme globale » et propose un catalogue assez exhaustif de tous les poncifs en la

matière¹. L'étude préconise en particulier de « poursuivre la réduction du coût du travail non qualifié et du travail à temps partiel » en s'appuyant sur les estimations économétriques montrant que « l'impact des allègements de cotisations sociales mis en œuvre sur la période 1993-1996 varie entre environ 100 000 et 500 000 emplois ». Ce document de travail alimentera ensuite l'étude économique consacrée à la France (OCDE, 2007) qui reproduira le même type de recommandations. Une telle trajectoire illustre bien le poids des institutions sur la scientificité des études.

Ces deux études marquent donc une claire rupture dans les évaluations successives (graphique 1). Jusqu'en 2003, les études donnent en moyenne 400 000 emplois créés, mais ce chiffre tombe à un peu plus de 100 000 à partir de 2004. On pourrait en inférer que les méthodes se sont affinées, que les hypothèses les plus extravagantes ont été abandonnées et se demander si ce long passage en revue était vraiment nécessaire. Mais la manière dont a été établi le fameux chiffre des 800 000 montrera qu'il n'en est rien.

1. « *i*) déplacer le poids de la protection sociale qui pèse actuellement sur les entreprises [...], *ii*) éliminer les incitations aux retraits prématurés du marché du travail, *iii*) donner aux employés et aux employeurs plus de liberté dans la négociation du temps de travail, *iv*) améliorer l'efficacité des services de placement vers l'emploi ».

Graphique 1
Nombre d'emplois créés ou sauvegardés
pour 5 milliards d'euros de 2010



Source : Bunel, Emond, L'Horty (2012a)
1995 (DP-Insee) 1996a (CSERC) – 1996b (Laffargue) – 1998 (Malinvaud) – 2000a (Salanié) 2000b (Audric, Givord, Prost) – 2000c (L'Horty) – 2000d (Laffargue) 2000e (Laroque, Salanié) – 2001b (Crépon, Desplatz) – 2003 (Cahuc) – 2004 (Doisy, Duchêne, Gianella) – 2005a (Jamet) – 2005b (Gafsi, L'Horty, Mihoubi) – 2005c (Chéron, Héon, Langot) – 2011a (Langot) – 2011b (Barlet, Blanchet, Le Barbanchon) – 2012 (Bunel, Emond, L'Horty)

Les 35 heures en chiffres

Avant d'aborder les argumentaires plus récents, il n'est pas inutile de faire un détour par le débat connexe sur les 35 heures. Il se trouve en effet que 500 000 emplois ont été créés en France en 2000, l'année même de la publication de l'article de Laroque et Salanié. L'enjeu du débat était donc de savoir à quoi attribuer cette performance exceptionnelle : à la réduction de la durée du travail, aux baisses de cotisations ou à une conjoncture favorable ? La première tentative de réponse est celle du rapport Pisani-Ferry (2000) qui compare deux périodes de reprise : 1997-1999 et 1987-1989. Compte tenu de la croissance enregistrée au cours de chacune de ces périodes, il faut « expliquer » un supplément de 620 000 emplois. Le rapport propose l'imputation suivante : emplois jeunes (170 000 emplois) ; allègements de cotisations (106 000) ; 35 heures (67 000) ; divers (35 000).

Cette décomposition conduit à une minimisation ridicule de la contribution des 35 heures aux créations d'emplois. Mais surtout, il

reste 254 000 créations d'emploi inexplicables. Dans son commentaire en annexe du rapport, Edmond Malinvaud conteste que l'on puisse attribuer 106 000 créations d'emplois aux allègements de cotisations : « Pisani-Ferry me semble attribuer aux effets en cause un échéancier invraisemblable par sa rapidité. Quant à moi, je suis porté à penser que ce nombre risque plutôt d'être une surévaluation ».

L'exercice est donc un échec. Il manquait de toute manière le recul nécessaire, mais il était marqué par la volonté manifeste de gonfler l'impact des allègements, anticipant ainsi l'argumentaire patronal. Contre l'évidence, le patronat dénonce de manière virulente les « piètres résultats » des 35 heures et leur coût démesuré (UIMM, 2002). Leurs conséquences néfastes seraient « patentes » : « des créations d'emplois minimales dont la pérennité n'est pas assurée [...] une augmentation des coûts salariaux qui enfonce durablement un coin dans la compétitivité des entreprises ». En termes plus diplomatiques, l'OCDE souligne dans son *Étude économique* de la France de 2000 les risques du passage aux 35 heures : « À terme, la réduction de la durée du travail pourrait néanmoins, si elle n'est pas mise en place avec la souplesse suffisante, peser sur les coûts de production et la compétitivité des entreprises » (OCDE, 2000).

Devant l'évidence des créations d'emplois, le patronat se rabat sur une autre explication : elles seraient l'effet différé des baisses de cotisations de la période précédente (1993-1997). La revue de l'institut patronal *Rexecode* écrit ainsi

que « les nombreuses créations d'emplois des années récentes s'expliquent par la conjonction d'une tendance longue à l'enrichissement de la croissance en emploi (sous l'effet de la modération salariale notamment et des baisses de charge) et de la reprise de la croissance européenne depuis la fin 1996 » (Didier, Martinez, 2001). Mais cette thèse est absurde parce que contradictoire. De deux choses l'une en effet : ou bien le coût salarial a augmenté lors du passage aux 35 heures, ou bien il est resté à peu près stable. Dans le premier cas, on aurait dû, conformément à la vision dominante, enregistrer des pertes d'emploi. Et, dans le second cas (qui correspond à la réalité), il est difficile de dire que les emplois créés entre 1998 et 2002 l'ont été grâce aux baisses de « charges » intervenues entre 1993 et 1997.

Avant même la mise en place des 35 heures, le terrain avait été préparé par une longue série de contributions pour le moins sceptiques quant aux effets de la réduction du temps de travail sur l'emploi, parmi lesquelles on peut citer celles d'Antoine d'Autume et de Pierre Cahuc, ensemble ou séparément. Ainsi, pour Cahuc (2000), l'expérience française de réduction du temps de travail devait se traduire par « moins d'emplois et plus d'inégalités ». Ces résultats sont cependant à peu près tautologiques parce qu'ils sont établis dans une logique d'équilibre totalement contraignante. Ainsi « le taux de chômage d'équilibre est donc indépendant de la durée individuelle du travail. Une réduction de celle-ci induit tout simplement une baisse

de la production » (Corneo, 1994). Toute une série d'études ultérieures reprendront cette démonstration où les résultats (pas de créations d'emplois) sont contenues dans les hypothèses du modèle, qui postule que le taux de chômage est « indépendant de la durée du travail ». Pour la critique de ces arguments et une évaluation alternative, on se permet de renvoyer à une étude précédente (Husson, 2002a) qui avait fait l'objet d'une tentative de publication « scientifique » avortée (encadré 5).

Encadré 5

Une tentative (avortée) de publication « scientifique »

Fin 2001, l'auteur de ces lignes soumettait à la revue *Travail et emploi* éditée par le ministère de l'Emploi un projet d'article au titre certes un peu provocateur : « La réduction du temps de travail fonctionne comme prévu » (Husson 2001a). Cette publication a été refusée par le comité de rédaction de la revue. Son avis est révélateur de la manière dont sont mobilisés des arguments scientifiques pour récuser des analyses hétérodoxes qui ne le sont pas forcément moins¹. Le fond du problème était que cet article évaluait à 500 000 le nombre d'emplois créés par le passage aux 35 heures, et qu'il critiquait la

1. Ces arguments ont été repris point par point dans une réponse adressée au comité de rédaction (Husson, 2001b).

ligne d'interprétation cherchant à minimiser l'impact de la réduction du temps de travail au profit du rôle supposé des allègements de cotisations. Ce projet d'article, repris et développé, sera publié dans *La Revue de l'Ires* (Husson, 2002a). Au-delà de l'anecdote, cette controverse montre comment les contributions hétérodoxes peuvent être écartées ou reléguées dans des revues qui n'accèdent pas à une pleine reconnaissance scientifique, en l'occurrence parce que l'Ires est un institut lié aux syndicats.

Dans la période suivant immédiatement le passage aux 35 heures, un relatif consensus s'établit autour du chiffre – modeste – de 350 000 créations d'emplois, tiré d'un travail d'évaluation de la Dares (Gubian *et alii*, 2004). Mais deux spécialistes autoproclamés de l'évaluation (Ferracci, Wasmer, 2011) ont récemment remis en cause ce consensus officiel. Selon eux, « ce résultat n'a pas été confirmé par de nombreux observateurs du marché du travail, qui soulignèrent au contraire qu'aucune étude sérieuse n'avait pu établir que la réduction de la durée du travail se traduisait par des créations d'emplois ». Ils ne font que recopier les conclusions d'un rapport du Conseil d'analyse économique (Artus, Cahuc, Zylberberg, 2007) pour qui : « c'est vraisemblablement la réduction des cotisations sociales sur les bas salaires et les gains de productivité par heure travaillée induits par la flexibilité accrue du temps de

travail qui ont permis aux lois Aubry de créer des emplois. En tant que telle, la baisse de la durée légale de 39 à 35 heures a eu, au mieux, un impact très marginal ».

Les deux experts reprennent cette conclusion quant au « rôle marginal » de la réduction de la durée légale. Mais ils vont plus loin en soulignant « la difficulté à évaluer des dispositifs trop complexes, mêlant plusieurs mesures dont il s'avère impossible de dissocier les effets ». Cela revient à admettre que l'évaluation des 35 heures ne peut être menée à bien et ils vont même jusqu'à suggérer que c'est délibéré : « certaines lois s'accommodent très bien de cette complexité, dont ils savent qu'elle rendra impossible une démarche d'évaluation aboutissant à des résultats sans ambiguïté » (Ferracci, Wasmer, 2011). Mais si tout cela est vrai, on ne voit pas pourquoi leurs propres conclusions seraient moins « ambiguës ». Ainsi, seule serait possible l'évaluation de dispositifs simples et unidimensionnels : autant dire que le champ de l'expertise serait réduit à peu de choses.

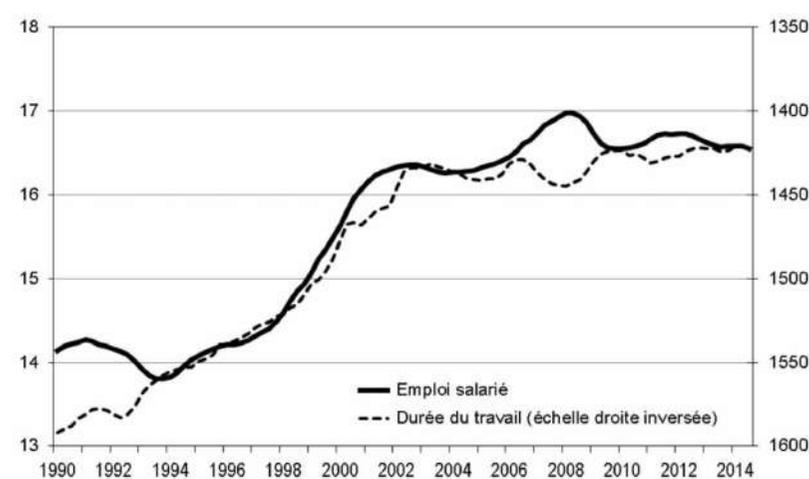
Tout récemment, le rapport Romagnan sur l'impact de la réduction du temps de travail (Romagnan, 2014) a donné lieu à une tribune (Cahuc *et alii*, 2014), développant à peu près les mêmes arguments sous une forme très agressive, puisque les auteurs vont jusqu'à parler de « désinformation parlementaire » et affirmer que le rapport « discrédite » l'Assemblée nationale. Ils se réfèrent à une seule étude (Chemin, Wasmer, 2009), assez baroque, qui repose sur

le fait que la Saint-Étienne (le 26 décembre), et le Vendredi saint sont des jours fériés en Alsace-Moselle. Lors du passage aux 35 heures, ces deux jours de congé ont été pris en compte, de telle sorte que la durée du travail a moins diminué en Alsace-Moselle que dans le reste du pays. Et pourtant, note la tribune, « il n'a été observé aucune différence en matière d'évolution de l'emploi : la plus forte réduction de la durée légale du travail dans le reste de la France n'a pas permis de créer plus d'emplois qu'en Alsace-Moselle ». Mais si on se reporte à l'étude en question, on tombe sur cette déclaration amphigourique qui donne une image de l'état actuel d'une certaine « science » économique : « Nous ne pouvons pas conclure avec certitude que l'impact global de la réforme des 35 heures ait été proche de zéro. Cependant, nos résultats sont certainement compatibles avec cette interprétation ». On peut aussi en rire comme nous y invite cette savoureuse parodie, qui ravira les initiés : « L'impact du 1^{er} avril sur la productivité au travail » (Allègre, 2014).

Sur le fond, cette thèse du « rôle marginal » des 35 heures est inconsistante². Le simple examen de la courbe de l'emploi privé en France montre qu'il a franchi une marche d'escalier de près de deux millions d'emplois, et on peut observer une liaison empirique très étroite entre l'emploi salarié du secteur privé et la durée du

2. Elle avait d'ailleurs été critiquée comme « inappropriée » par Gilbert Cette dans un commentaire annexé au rapport Artus, Cahuc, Zylberberg.

Graphique 2
Emploi et durée du travail dans le secteur marchand hors agriculture 1990-2014



Sources : Insee, comptes nationaux trimestriels.
Emploi salarié en millions, durée annuelle en heures.

travail (graphique 2). Plus précisément, on peut distinguer plusieurs sous périodes :

- Entre 1990 et 1997, l'emploi fluctue en fonction de la conjoncture, mais stagne sur l'ensemble de la période.
- Durant la période de passage aux 35 heures (1997-2002), la courbe franchit une marche d'escalier équivalant à près de deux millions d'emplois.
- La période 2002-2006 marque la riposte aux 35 heures : les employeurs engrangent les gains de productivité mais aucun emploi n'est créé.
- La résistance des employeurs cède avec la reprise entre 2006 et 2008, et l'emploi repart.

- La récession de 2008-2009 annule à peu près toutes les créations d'emploi de la phase précédente.
- Une mini-reprise intervient entre 2010 et 2011, conduisant à un redémarrage de l'emploi.
- À partir de 2012, l'emploi repart à la baisse avec le retour de la récession et retrouve à peu de choses près son niveau acquis à la fin de la mise en place des 35 heures.

De ce rapide examen, on peut tirer un fait stylisé simple : depuis 20 ans, les créations nettes d'emploi correspondent pour l'essentiel à la période des 35 heures. Avant cette période, l'emploi fluctue mais stagne à moyen terme et les créations d'emploi sont ensuite annulées par la récession. Le point important à souligner est donc le caractère pérenne des emplois créés lors de la réduction du temps de travail : ils résistent aux fluctuations ultérieures de l'activité.

Il est donc *a priori* difficile de mettre en avant d'autres explications que la réduction du temps de travail. Peut-on invoquer « la réduction des cotisations sociales sur les bas salaires et les gains de productivité par heure travaillée » comme explications alternatives ? Le tableau 1 ci-dessous permet d'éclairer cette question : il donne les taux de croissance de différentes variables durant la période des 35 heures, du premier trimestre 1997 au dernier trimestre de 2002.

On constate d'abord que l'emploi a augmenté de 14 % et cette progression constitue un record absolu sur l'ensemble du vingtième siècle. Dans le même temps, la durée du travail a baissé de 6 %.

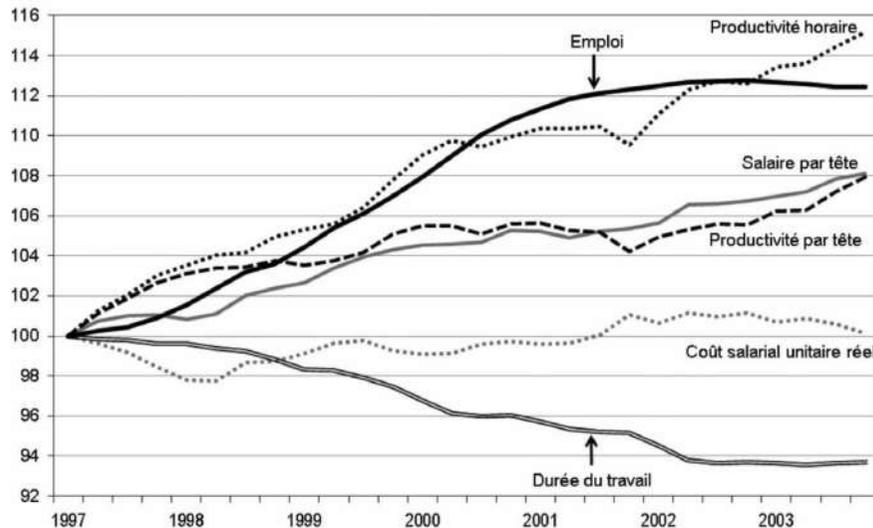
Tableau 1
Taux de croissance entre 1997.T1 et 2002.T4

Emploi salarié	14,0
Durée du travail	-6,1
Volume de travail	5,6
Salaire réel	5,9
Productivité par tête	4,4
Productivité horaire	11,2
Coût salarial unitaire réel	1,5

Source : Insee.

Certes, cette simultanéité ne permet pas d'établir une causalité, mais est-il pour autant possible d'affirmer que l'impact de la réduction de la durée du travail aurait été « marginal » ? Les tenants de cette thèse (Artus, Cahuc, Zylberberg, 2007) évoquent « les gains de productivité par heure travaillée induits par la flexibilité accrue du temps de travail ». On peut vérifier sur le graphique 3 que la productivité horaire a effectivement enregistré une forte progression, de 11,2 % sur la période. Elle s'explique par l'intensification du travail permise par les modalités du passage aux 35 heures mais on ne voit pas comment ces gains de productivité horaire ont pu contribuer positivement aux créations d'emploi. C'est même le contraire : ils ont réduit l'impact sur l'emploi de la baisse du temps de travail. Par ailleurs, ils n'ont pas pu non plus contribuer à améliorer la compétitivité-prix dans la mesure où la productivité par tête a, elle, faiblement progressé : de 4,4 % sur les quatre années sous revue.

Graphique 3
Emploi, productivité, salaire et durée du travail



Sources : Dares, Insee. Base 100 en 1997.

Quid du second facteur invoqué, la « réduction des cotisations sociales sur les bas salaires » ? Là encore, on n'en voit pas la trace : le salaire réel par tête – qui est ici calculé y compris les cotisations sociales – a augmenté d'environ 1,5 % par an, soit un peu plus vite que la productivité par tête. Au total, le coût salarial unitaire réel – calculé comme le rapport entre salaire et productivité – est resté à peu près plat.

Autrement dit, la thèse selon laquelle les créations d'emplois ne pourraient être que marginalement imputables à la réduction du temps de travail n'est pas soutenable. Elle n'a d'ailleurs pas grand sens : le passage aux 35 heures a été

en partie « compensé » par des allègements de cotisations et par l'intensification du travail. C'est cet ensemble qu'il faut évaluer et il n'est pas possible d'en extraire une sorte de réduction du temps de travail « pure », isolée des modalités qui en font partie intégrante (à tort ou à raison).

Smic et non qualifiés

Comme on l'a rappelé en introduction, des chiffres ont circulé à l'approche de la revalorisation du Smic de juillet 2012, avec quelques variations : « Une augmentation de 1 % du Smic détruirait de 15 000 à 25 000 postes » (Kramarz, 2012) ; « Les études économétriques sur le sujet évoquent 20 000 emplois peu qualifiés supprimés par point supplémentaire de Smic. Comme cela fait trente-cinq ans que l'on donne régulièrement des coups de pouce trop élevés, la France a un chômage plus important que la moyenne du reste du monde occidental » (Champsaur, 2012).

Dans leur tribune, Cahuc et Carcillo (2012a) affirment qu'un « accroissement supplémentaire du Smic de 1 % [...] détruit ou empêche la création de 30 000 à 40 000 emplois » mais sans fournir aucune référence. Dans leur article publié au même moment (Cahuc, Carcillo, 2012b), on trouve une évaluation deux fois moindre : « une réduction de 1 % du coût du travail [au niveau du Smic] se traduit par une création de 20 000 emplois ». Comme « il n'y a

qu'environ 2 millions de salariés percevant un salaire compris entre 1 et 1,1 Smic », l'élasticité implicite est égale à 1 : une baisse de 1 % du Smic crée 1 % d'emplois (20 000 sur 2 millions). D'où vient cette élasticité ? Elle est tirée d'une autre étude (Bunel, Gilles, L'Horty, 2009) qui trouve, selon Cahuc et Carcillo, « des élasticités de l'emploi au coût du travail comprises entre -2 et -0,1 ». Une valeur égale à 1 serait donc une moyenne raisonnable.

Mais ce n'est pas du tout ce que dit l'étude invoquée : « Globalement, une hausse du coût du travail de 1 % réduit l'emploi d'environ 0,25 % ». Comme elle établit une distinction judicieuse entre les entreprises passées à 35 heures et celles qui sont restées à 39 heures, il faut entrer dans le détail. Pour les premières, « on obtient l'élasticité spécifique (respectivement -0,38, -0,72 et -0,62 selon la méthode économétrique) » et pour les secondes, « l'élasticité de l'emploi (brut ou en équivalent temps plein) au coût du travail est bien négative (respectivement -0,22 et -0,31) ». On est donc très loin d'élasticité comprises « entre -2 et -0,1 » puisqu'elles vont en réalité de -0,2 à -0,7. Le chiffrage de l'impact sur l'emploi d'une augmentation du Smic repose donc sur une lecture totalement biaisée de l'étude qui est censée le fonder.

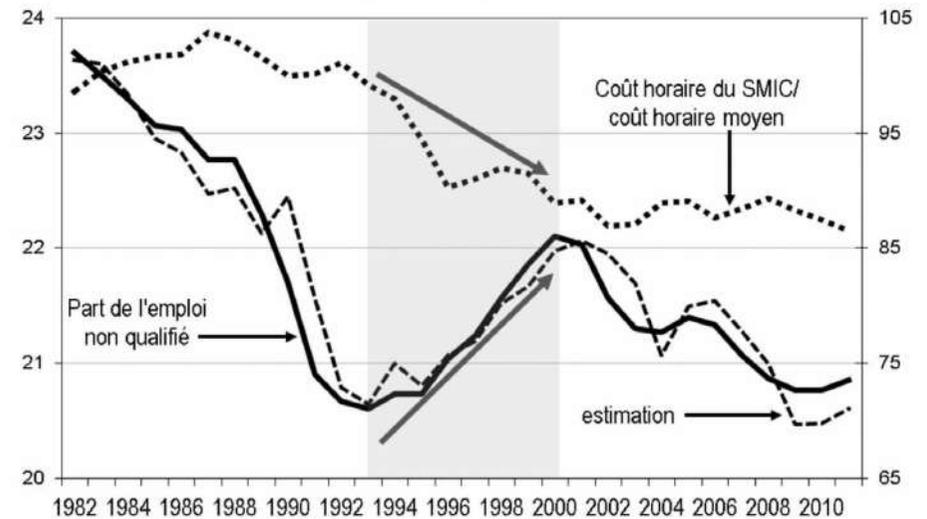
Beaucoup de ces chiffres renvoient à des études plus anciennes, pour une raison assez simple : le passage aux 35 heures a conduit à la mise en place d'une batterie de plusieurs Smic horaires baptisés « garanties mensuelles de

revenus » afin de préserver le gain mensuel des salariés payés au Smic à mesure de leur passage aux 35 heures. Cela rend à peu près impossible toute étude isolant l'effet du Smic sur l'emploi, d'autant plus que cette période s'accompagne de nouvelles exonérations de cotisations sociales. Les dernières études établissant directement un impact négatif du Smic remontent à plus d'une décennie (Abowd *et alii*, 1997 ; Kramarz, Philippon, 2000). Le rapport sur le plein-emploi de Pisani-Ferry (2000) n'avaient d'ailleurs pas manqué de leur rendre hommage en citant « un certain nombre de travaux » s'appuyant « sur des expériences naturelles plutôt que sur des inférences statistiques ».

Mais le plus probable est qu'il s'agisse simplement d'un recyclage des résultats de la fameuse étude de Laroque et Salanié (2000b) établissant qu'une « augmentation de 10 % du Smic détruirait environ 290 000 emplois », soit 29 000 emplois pour une hausse de 1 %. Il suffit de modérer un peu ce chiffre pour tomber sur les 20 000 suppressions d'emplois annoncées. Cette évaluation vaut ce que valent les études invoquées qui ont toutes pour point commun de postuler une correspondance parfaite entre salaire et productivité individuelle, de telle sorte que toute augmentation du salaire minimum précipite mécaniquement une frange de salariés dans l'abîme de la fameuse « inemployabilité ».

Une position de retrait consiste à montrer que les baisses de cotisations auraient conduit à un redressement de la part des non qualifiés

Graphique 4
Coût du Smic et emploi non qualifié



Source : Insee, calculs propres.

dans l'emploi total¹. Cet argument a été récemment repris par le premier rapport du Haut Conseil du financement de la protection sociale (2012). Il signale, après bien d'autres, « la simultanéité des tendances du coût du travail au niveau du Smic et de l'emploi peu qualifié ». Et même si ce résultat « doit toutefois être interprété avec prudence » (comme d'habitude !), les évaluations « pour partie incertaines [*sic*] convergent vers un impact significatif des allègements généraux sur l'évolution de l'emploi peu qualifié ».

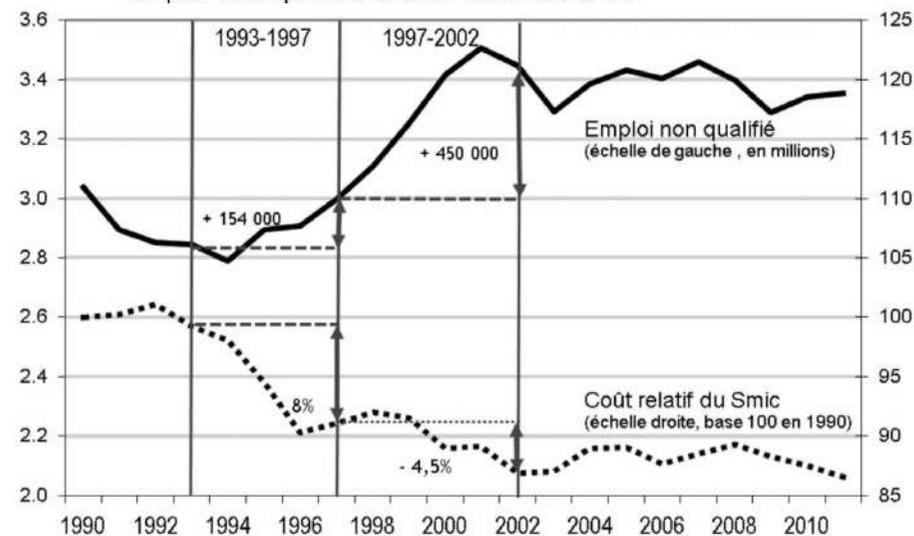
1. Cette section reprend un développement figurant dans un document de travail (Concialdi, Husson, 2013).

Cette assertion doit effectivement être interprétée avec prudence. La liaison est certes vérifiée entre 1993 et 2000 : les allègements de cotisations institués à partir de 1993 font baisser le coût du travail au niveau du Smic relativement au coût du travail moyen ; et, dans le même temps, la part de l'emploi non qualifié augmente. Mais cette corrélation est éphémère : elle n'est vérifiée ni avant cette sous-période, ni ensuite (graphique 4). Le COE (Conseil d'orientation pour l'emploi) propose dans son dernier rapport (COE, 2013) un commentaire tout à fait singulier de ce même graphique en parlant d'une « stabilisation de la part de l'emploi non qualifié dans l'emploi total à partir du milieu des années 1990 ». En réalité, comme chacun peut le vérifier *de visu*, cette part a certes augmenté entre 1994 et 2000, mais ne cesse de baisser depuis.

Il est en outre possible de produire une modélisation alternative qui conduit à une estimation satisfaisante de l'évolution de la part de l'emploi non qualifié en fonction de la structure de la demande (Concialdi, Husson, 2013, annexe 1). Comme on peut le constater sur le graphique 4, elle reproduit correctement l'allure générale de la courbe correspondante.

On peut aussi raisonner en volume d'emploi. Entre 1993 et 1997, 154 000 emplois non qualifiés ont été créés dans le secteur privé, tandis que le coût relatif du Smic reculait de 8 %. Durant la période de passage aux 35 heures, les créations d'emplois non qualifiés ont été trois fois plus importantes (450 000), alors que le coût relatif du Smic n'a baissé que de 4,5 % (graphique 5).

Graphique 5
Emploi non qualifié et coût relatif du Smic



Source : Insee.

Cela veut dire que l'on n'évite pas un nouveau conflit d'interprétation qui porte sur la contribution relative de la baisse du coût du travail et de la réduction du temps de travail. Le débat reste ouvert dès lors qu'on raisonne sur une période plus longue puisque le coût relatif du Smic et la part de l'emploi non qualifié se sont à peu près stabilisés depuis 10 ans, ainsi que la durée du travail.

Les 800 000

On peut enfin en venir au chiffre qui circule depuis quelques années : la suppression des exonérations de cotisations sociales détruirait quelque 800 000 emplois. Le long historique qui précède va permettre de « tracer » ce chiffre qui est colporté un peu partout et de mieux en comprendre le statut. Il fait son apparition en 2006 dans le premier rapport du COE (Conseil d'orientation pour l'emploi)¹ qui a fait l'objet d'un étroit pilotage politico-administratif (voir encadré 6).

Encadré 6

Le pilotage politico-administratif des 800 000

Le rapport du COE de 2006, comme il le mentionne lui-même, « a été préparé par un

1. Le Conseil d'orientation pour l'emploi a été créé par un décret du 7 avril 2005, et installé par le Premier ministre le 6 octobre 2005. De mauvaises langues vont jusqu'à soutenir que le COE n'a été inventé que pour fabriquer ce chiffre de 800 000.

groupe de travail créé au sein du Conseil qui s'est réuni à quatre reprises entre la mi-novembre 2005 et les premières semaines de janvier 2006 ». Il n'est pas inutile de donner quelques éléments biographiques pour montrer que le rapport a été soigneusement cadré par un groupe de personnes proches de Nicolas Sarkozy.

Le rapport s'appuie essentiellement sur des travaux conjoints de la Dares et de la DGTPE (Direction générale du Trésor et de la politique économique)², très souvent cités et mobilisés, mais qui ne sont pas – ou plus – disponibles sur le site du COE. Ils ont donc été pilotés par le directeur de la Dares, Antoine Magnier, et par celui des politiques économiques à la DGTPE, Philippe Bouyoux. Ce dernier est passé en 2004 par le cabinet de Nicolas Sarkozy. Quant à Antoine Magnier, il a fait partie, de la mi-2005 à la mi-2006, du groupe d'experts baptisé le « Collège des Dix », chargé d'élaborer le programme économique de Nicolas Sarkozy pour l'élection présidentielle de 2007. Il y retrouvait Jean-Luc Tavernier, qui est aussi le vice-président du COE.

Le secrétaire général du COE était Éric Aubry, qui a joué un rôle clé au service de François Fillon dans la préparation de la réforme des retraites de 2003 et dans le « détricotage » des 35 heures. Enfin, le président du COE était Raymond Soubie,

2. La DGTPE est devenue la Direction du Trésor en 2010.

qui vient de revendre sa société de conseil Altédia, à Adecco, le numéro un mondial de l'intérim. Il deviendra le conseiller social de Nicolas Sarkozy après l'élection de celui-ci à la présidence de la République et il y travaillera sur la réforme des retraites avec Marguerite Bérard, qui est la rapporteure de ce premier rapport du COE.

Ce chiffre de 800 000 résulte d'une arithmétique sommaire. Dans un premier temps, le rapport passe en revue les évaluations disponibles et observe que « la fourchette des effets estimés des allègements en vigueur en 1997 est large ». La première opération arithmétique consiste à prendre la moyenne de ces résultats, ce qui permet d'affirmer que « les allègements décidés au début des années 1990 et ayant été mis en œuvre avant la RTT auraient créé autour de 300 000 emplois ».

L'annexe IV du rapport présente un tableau récapitulatif des études disponibles comparable au graphique 1 ci-dessus. On a vu plus haut que deux de ces études, parmi les plus récentes (Gafsi, L'Horty, Mihoubi, 2004 et Jamet, 2005b) donnaient des évaluations nettement inférieures aux précédentes. Ce sont les seules à être assorties de réserves en bas du tableau. Pour la première, les auteurs de l'annexe signalent que : « si les effets emploi de cette étude sont relativement faibles, c'est en raison de sa spécification (pas de capital), et des valeurs faibles retenues pour l'élasticité de substitution et

l'élasticité prix de la demande ». La seconde est ainsi stigmatisée : « Pour cette étude, la faiblesse des effets emploi n'est pas due à la prise en compte de l'hétérogénéité sectorielle mais aux valeurs peu consensuelles des paramètres issues de l'estimation (faible élasticité de la demande au prix des biens notamment) ».

Il faut donc jeter le doute sur les études « atypiques ». Celle de Jamet aurait « retenu » des valeurs « faibles », alors que, comme on l'a déjà souligné, elles résultent pourtant d'une estimation économétrique. C'est le cas aussi pour Gafsi *et alii* mais les auteurs ont le tort de tomber sur des « valeurs peu consensuelles » et de fournir « des résultats peu vraisemblables ». Quant à la fameuse étude de Crépon et Desplat, l'annexe du rapport du COE signale que « cette étude innovante a été largement discutée » et que sa méthodologie a « soulevé de nombreuses questions ». Il n'empêche qu'elle pèse de tout son poids dans le calcul de la moyenne³.

Après avoir calculé la moyenne des études, il faut recourir à une seconde opération arithmétique, une règle de trois cette fois, pour effectuer « l'extrapolation des ordres de grandeur qui précèdent ». Elle conduit « la DGTPE et la Dares à estimer que, quelles que soient les circonstances ayant présidé aux montées en charge successives des allègements de cotisa-

3. Cette même annexe, à peine remaniée, figurera un peu plus tard comme complément au rapport du CAE sur *Salaire minimum et bas revenus* (Cahuc, Cette, Zylberberg, 2008b), signé cette fois d'agents de la DGTPE et de la Dares (Boissinot *et alii*, 2008).

tions sociales sur les bas salaires, leur suppression totale aujourd'hui conduirait à détruire environ 800 000 emplois en l'espace de quelques années ». (COE, 2006). Le détail de ces calculs permet d'en déduire une élasticité implicite de l'emploi au coût du travail qui est à peu près deux fois plus élevée que le consensus (voir encadré 7).

Encadré 7

L'élasticité implicite des 800 000

Le calcul du COE est détaillé dans le document de la Direction Générale du Trésor (DGT, 2012) : le montant total des allègements de cotisations était de 22,2 milliards d'euros en 2009. Les études d'évaluation disponibles donnent une fourchette de 20 000 à 40 000 euros par emploi ainsi créé. Le nombre de créations d'emplois se situe donc entre 0,6 et 1,1 million. En 2009, le secteur privé comptait 17,8 millions de salariés. L'augmentation de l'emploi obtenu grâce aux allègements se situe donc entre 3,5 % et 6,6 % ; elle est de 4,4 % si l'on retient le chiffre des 800 000. Par ailleurs, la masse salariale du secteur privé était de 688,3 milliards d'euros en 2009. Les 22,2 milliards d'allègements équivalent donc à une baisse du coût du travail de 3,1 %.

Ces données permettent de calculer l'élasticité implicite de l'emploi au salaire en rapportant le pourcentage d'augmentation de l'emploi au pourcentage de baisse du coût du travail. On trouve alors que l'élasticité

ainsi calculée se situe entre 1,1 et 2,1 et que sa valeur moyenne (correspondant aux fameux 800 000 emplois) est de 1,4. Cette valeur est donc le double du « consensus » passé établi à 0,7.

Le rapport introduit une clause de style pour signaler que « toute extrapolation à une mesure prise aujourd'hui de résultats évalués sur des épisodes datés de dix ans est délicate ». C'est très juste, surtout si l'on détaille la manière dont est réalisée cette extrapolation. Les études dont on a fait la moyenne portent toutes sur la seule période 1993-1997 : depuis les dispositifs d'exonérations ont été considérablement modifiés, ne serait-ce qu'avec le passage aux 35 heures. La règle de trois est donc indûment appliquée à une période différente, et elle postule par ailleurs une symétrie douteuse entre baisses et augmentations de cotisations. Cela n'empêche absolument pas qu'elle soit reprise en 2012 dans un document, opportunément publié par la Direction du Trésor au début de la campagne présidentielle par le ministère du Travail (DGT, 2012) et que ces résultats soient diffusés le plus largement possible. Dans un article publié en 2012 dans la *Revue Française d'Économie*, Cahuc et Carcillo n'hésitent pas à écrire que ces estimations « donnent des ordres de grandeurs identiques à ceux obtenus à partir de calculs de "coin de table" utilisant les élasticités de la demande et de l'offre de travail ». C'est donc bien sur un « coin de table » que s'établit le consensus.

Au-delà des arguties techniques, il y avait place pour un large débat public. Mais il n'a pas pu avoir lieu dans la mesure où des appréciations différentes ont été de fait censurées. Au moment même où le COE publiait son fameux rapport, la Cour des comptes en préparait un autre sur le même sujet. En juillet 2006, elle présentait une communication à la Commission des Finances (Cour des comptes, 2006), que nous avons pu nous procurer, comme disent les journalistes d'investigation. Sur un ton mesuré comme il se doit, la Cour remet fermement en cause la méthodologie du COE : « cette estimation ne résulte pas d'une simulation des effets d'une disparition des allègements sur l'économie française d'aujourd'hui, et en particulier ignore la forte hausse du Smic dans les dix dernières années, hausse qui a été au moins permise par les allègements. Elle procède d'une simple règle de trois, appliquée en outre de façon réversible, ce qui ne conduit guère à une estimation robuste. Il est très regrettable que n'aient pas été simulés sur l'économie française d'aujourd'hui les effets possibles d'une telle suppression totale [...] et la Cour souhaite vivement que des travaux de cette sorte, fondés sur des outils de simulation adaptés, voient le jour rapidement sur un sujet aussi important ».

Un peu plus tard, la Cour des comptes produira un rapport qui dresse un bilan beaucoup plus critique. Mais ce rapport ne sera jamais rendu public, et on ne dispose que de quelques extraits publiés par *Liaisons sociales* (2006). La

critique porte d'abord sur la multiplication de mesures prises « sans la moindre évaluation ou analyse d'impact [qui] ne font que traduire la tendance générale au "mitage" de l'assiette des cotisations sociales et posent le problème de l'équité du financement de la protection sociale ». Elle pointe aussi la concentration des exonérations sur des secteurs peu soumis à la concurrence internationale, comme la grande distribution, où « les exonérations de charge sur les bas salaires n'ont pas impacté significativement la politique de recrutement » et la restauration où elles « ne sembleraient pas avoir eu d'effet net de créations d'emplois ». La Cour conclut en écrivant que « les allègements représentent aujourd'hui un coût trop élevé », pour une « efficacité quantitative [qui] reste trop incertaine ».

Il est difficile de savoir comment ce rapport a pu être étouffé. En tout cas, la Cour des comptes n'a pas changé d'avis puisqu'elle s'y référerait clairement dans un nouveau rapport publié en 2009 : « la Cour avait relevé que les nombreux dispositifs d'allègement des charges sociales étaient insuffisamment évalués en dépit de la charge financière croissante qu'ils représentaient pour les finances publiques (27,8 milliards d'euros en 2007, soit 1,5 % du PIB). S'agissant des allègements généraux sur les bas salaires, leur efficacité sur l'emploi était trop incertaine pour ne pas amener à reconsidérer leur ampleur, voire leur pérennité. Quant aux allègements ciblés sur des territoires ou des secteurs d'activité, leur manque

de lisibilité et leur impact limité sur l'emploi justifiaient un réexamen des différents mécanismes ».

Tout cela n'empêche pas le Conseil d'orientation pour l'emploi (COE) de persister et signer : « le dispositif actuel peut être considéré comme un bon compromis entre son coût brut (20,7 milliards d'euros en 2011) [et son] efficacité en termes de créations d'emploi (de l'ordre de 800 000 emplois créés ou sauvegardés) » (COE, 2013). Pour établir ce résultats, le rapport fait plusieurs fois référence à l'article déjà cité de Cahuc et Carcillo (2012b) qui confirme « que l'ensemble des exonérations aujourd'hui mises en œuvre pour un coût brut de 20 milliards d'euros environ contribueraient à créer ou sauvegarder entre 500 000 et 1 million d'emplois, un impact de l'ordre de 800 000 pouvant être considéré comme le bon ordre de grandeur ». Et le COE se félicite de constater que ce chiffre « confirme celui avancé par le COE en 2006 ». La boucle est bouclée et c'est même une spirale sans fin : le rapport du COE de 2013 s'appuie sur l'article de Cahuc et Carcillo, qui renvoie à l'étude d'Ourliac et Nouveau, qui elle-même reprend les règles de trois sur lesquelles le rapport du COE de 2006 s'était appuyé pour produire le fameux chiffre de 800 000 (voir tableau 2 ci-dessous).

Après avoir ainsi « confirmé » le chiffre désormais incontestable de 800 000 emplois, le COE se donne une nouvelle feuille de route : « Une évaluation conjointe des effets du crédit

Tableau 2
Les tribulations d'un chiffre

COE 2006	Ourliac, Nouveau 2012	Cahuc Carcillo 2012	COE 2013
L'extrapolation des ordres de grandeur qui précédent conduit la DGTE et la DARES à estimer que la suppression totale [des allègements de cotisations sociales] conduirait à détruire environ 800 000 emplois en l'espace de quelques années.	0,6 à 1,1 million d'emplois seraient détruits en quelques années si les allègements généraux étaient totalement supprimés.	Une extrapolation de ces résultats avec une simple règle de trois suggère que le budget de 21 milliards d'euros consacré aux exonérations de cotisations sociales sauvegarderait entre 500 000 et 1 million d'emplois*. <small>* Voir sur ce point la discussion détaillée et approfondie dans la contribution récente de Nouveau et Ourliac.</small>	En définitive, aucun des travaux récents d'évaluation de la réforme « Fillon » ne conduit à remettre en cause le chiffre de 800 000 emplois créés ou sauvegardés, retenu dans le rapport du COE de février 2006.

d'impôt compétitivité-emploi (CICE) [...] et des allègements généraux de cotisations sociales sur les bas salaires devra être conduite ». Mais cette évaluation pourrait aussi bien être menée *ex ante* grâce à un nouveau calcul de « coin de table ». Le CICE étant à peu près du même montant que les allègements de cotisations, on ne voit pas pourquoi son potentiel en emplois serait différent, de sorte que l'on peut citer par avance les conclusions de son prochain rapport (COE, 2017) : « le dispositif actuel peut être considéré comme un bon compromis entre son coût brut (20 milliards d'euros) et son efficacité en termes de créations d'emploi (de l'ordre de 800 000 emplois créés ou sauvegardés) ».

Glissements progressifs de l'élasticité

Le temps passant, on dispose du recul suffisant pour examiner les effets de la réforme de 2003, dite « réforme Fillon », qui unifie en un seul dispositif les allègements antérieurs et les aides liées aux 35 heures. En juillet 2009, le Centre d'Études de l'Emploi (Bunel *et alii*, 2009) publie ainsi un nouveau rapport. Il opère une distinction entre plusieurs catégories d'entreprises, selon qu'elles sont ou non passées à 35 heures, et conclut en disant que « la réforme Fillon n'a pas eu d'effet clair sur l'emploi agrégé ».

La même année, trois des coauteurs de ce rapport publient un article dans la revue de l'Insee (Bunel, Gilles, L'Horty, 2009) qui en est un sous-produit. Mais il est plus précis dans le chiffrage et utilise une méthode différente faisant intervenir l'estimation directe d'élasticités. Cette évaluation porte sur la période 2002-2005 et joue elle aussi sur l'effet différentiel des allègements sur les entreprises selon qu'elles sont restées à 39 heures ou passées à 35 heures.

Les premières ont vu leur coût du travail baisser de 1,017 %, tandis que les entreprises passées à 35 heures ont connu une augmentation du coût du travail de 1,71 %. Finalement, concluent les auteurs, « la réforme de 2003 a permis d'accroître légèrement l'emploi dans les entreprises restées à 39 heures mais elle a conduit à l'effet inverse pour les entreprises à 35 heures. Au total, son effet sur l'emploi total s'avère ambigu ».

L'année suivante, les mêmes auteurs produisent un document de travail (Bunel, Gilles, L'Horty, 2010) qui donnera lieu à la publication d'un article dans la revue *Fiscal Studies* (Bunel, L'Horty, 2012). Ils concluent de manière similaire : « en raison de cet effet de redistribution des emplois entre entreprises, la réforme Fillon n'a pas eu d'effet identifiable sur l'emploi total¹ ». Cependant le détail des calculs a subrepticement changé entre les deux études, pourtant fondées *a priori* sur la même méthodologie, et l'élasticité moyenne est passée de 0,25 à 0,43.

En juillet 2012, les mêmes auteurs publient un nouveau document de travail qui débouchera sur un article publié dans la revue de l'OFCE (Bunel, Emond, L'Horty, 2012a)². Il s'agit encore une fois d'évaluer les réformes des exonérations

1. "Because of this employment redistribution effect across firms, the Fillon reform had no clear effect on aggregate employment".

2. Cet article reprend sans grands changements un document de travail (Bunel, Emond, L'Horty, 2012). Le même numéro de la revue de l'OFCE publie un compte-rendu critique (Sterdyniak, 2012) et la réponse des auteurs (Bunel, Emond, L'Horty, 2012b).

générales de cotisations sociales. Mais, loin de conclure à un effet « peu clair » ou « ambigu », l'étude trouve cette fois-ci que la suppression de l'ensemble des exonérations générales de cotisations sociales conduiraient, en raison d'un coût du travail plus élevé, à des destructions d'emplois « comprises entre 500 000 et 610 000 ».

Certes, l'objet n'est pas le même : les études précédentes cherchaient à évaluer les effets de la réforme Fillon et raisonnaient donc en différentiel par rapport à la période antérieure, tandis qu'il s'agit cette fois de comparer la situation existante à une situation virtuelle où l'on aurait supprimé toutes les exonérations de cotisations sociales. Mais, comme les auteurs l'expliquent eux-mêmes, leur étude « mobilise une estimation de l'élasticité de la demande de travail à son coût issue d'un travail microéconométrique sur données d'entreprises portant sur la réforme des allègements de la période 2003 à 2005 (Bunel et L'Horty, 2012) et ils précisent que « l'élasticité moyenne de l'emploi au coût du travail que nous avons estimée est de 0,516 ». Ils revendiquent ainsi une continuité avec leurs travaux antérieurs.

Cependant, si l'on se reporte à l'étude citée, on constate que les résultats étaient obtenus à partir d'une élasticité de 0,429. La valeur de 0,516 figurait effectivement dans un autre sous-modèle, mais elle n'avait pas été retenue pour calculer l'impact global. La boucle est quasiment bouclée, puisqu'on se rapproche de l'élasticité « consensuelle » de 0,6 à 0,7. Tout semble donc être fait pour gonfler les résultats, à com-

mencer par le choix de l'élasticité la plus élevée. Mais le procédé le plus contestable consiste à extrapoler cette élasticité à partir d'une étude dont le champ est relativement étroit – la réforme Fillon – vers une autre portant cette fois sur l'ensemble des allègements de cotisations sociales.

Il se trouve aussi que cette étude a une autre particularité, relativement inédite : elle a été commanditée par plusieurs fédérations professionnelles, dont les auteurs ont le mérite de fournir la liste en précisant qu'elles regroupent des entreprises « de secteurs à forte intensité de main-d'œuvre opérationnelle. » Elle a donc été financée par la FEP (Fédération des entreprises de propriété et services associés), le CLIMO (Comité de liaison des industries de main-d'œuvre), l'USP (Union des entreprises de sécurité privée), le PRISME (Professionnels de l'intérim, services et métiers de l'emploi), le SOP (Syndicat général des organismes privés sanitaires et sociaux à but non lucratif), le SDD (Syndicat de la distribution directe) et le SAMERA (Syndicat des auxiliaires de la manutention et de l'entretien pour le rail et pour l'air). « Cependant, ce document n'engage que ses auteurs et ne représente pas la position de ces fédérations ». Certes.

Les mêmes auteurs avaient pourtant publié un an plus tôt un document de travail (Bunel, L'Horty, 2011) répondant à un appel d'offres de la Dares, et consacré à une évaluation des aides publiques aux hôtels, cafés et restaurants. On y apprend que celles-ci ont représenté « 520 mil-

lions d'euros en moyenne par an » entre 2004 et 2009. L'UMIH (Union des métiers et des industries de l'hôtellerie) qui, « soutiendra » pourtant l'étude suivante, n'aurait sans doute pas apprécié son principal résultat : « l'effet estimé est de l'ordre de 7 000 emplois par an soit un coût par emploi créé très élevé, de plus de 86 000 euros ».

Les données de l'étude (740 000 salariés concernés, une aide équivalant à « un treizième mois et demi » permettent de calculer l'élasticité implicite : l'emploi a augmenté de 0,95 % (7 000 sur 740 000) pour un coût du travail qui a baissé de 12,5 % (1,5 mois de salaire par an), ce qui donne une élasticité implicite de 0,076.

La question qui se pose alors est de savoir comment les mêmes auteurs peuvent trouver une élasticité très faible pour les hôtels, restaurants et café, et appliquer une élasticité de 0,516, donc près de sept fois plus élevée, à l'ensemble de l'économie ? Quoi qu'il en soit, cette ligne de recherche a été récemment fermée par L'Horty (2013) qui, dans une revue de vulgarisation, énonce de manière péremptoire cette conclusion : « Une évaluation récente de leurs effets sur l'emploi (Bunel, Emond, L'Horty, 2012), souligne la forte contribution des exonérations à l'enrichissement en emploi de la croissance dans notre pays, conformément aux évaluations antérieures. C'est grâce aux exonérations générales que l'emploi s'est globalement maintenu en France à des niveaux très supérieurs à ceux des années 1980, dans un contexte de croissance modérée et malgré l'entrée en crise

depuis 2008 ». (L'Horty, 2013). On ne saurait trouver meilleur exemple du ralliement au consensus.

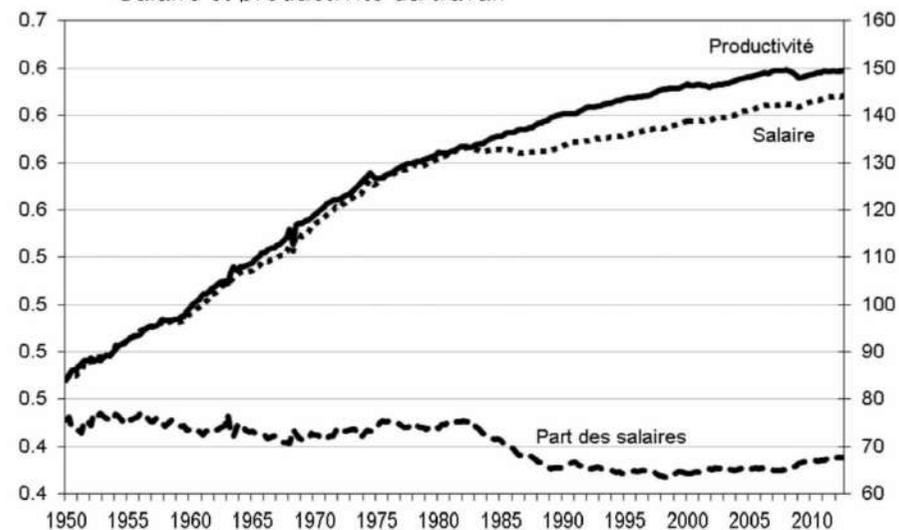
Retour à la macroéconomie

Une étude récente de l'OFCE (Heyer, Plane, 2012) cherche à montrer que les modèles macroéconomiques restent des outils susceptibles de tester l'impact sur l'emploi des exonérations de cotisations sociales sur les bas salaires. Les auteurs utilisent le modèle *emod.fr* de l'OFCE qui sera un peu plus tard mobilisé pour évaluer l'impact du CICE sur l'emploi (Plane, 2012) et concluent à un impact direct qui se situe « dans la fourchette de ceux des études réalisées jusqu'à présent, compris entre 400 000 et 800 000 emplois ».

C'est ce résultat, établi directement au niveau macroéconomique, qu'il faut maintenant discuter. Cela suppose de revenir plus en détail sur la relation entre salaire et productivité du travail et sur le sens de la causalité qui peut exister entre ces deux variables.

La progression du salaire réel est permise par une redistribution de tout ou partie des gains de productivité aux salariés. L'évolution comparée du salaire et de la productivité permet ainsi de

Graphique 6
Salaire et productivité du travail



Échelle logarithmique.

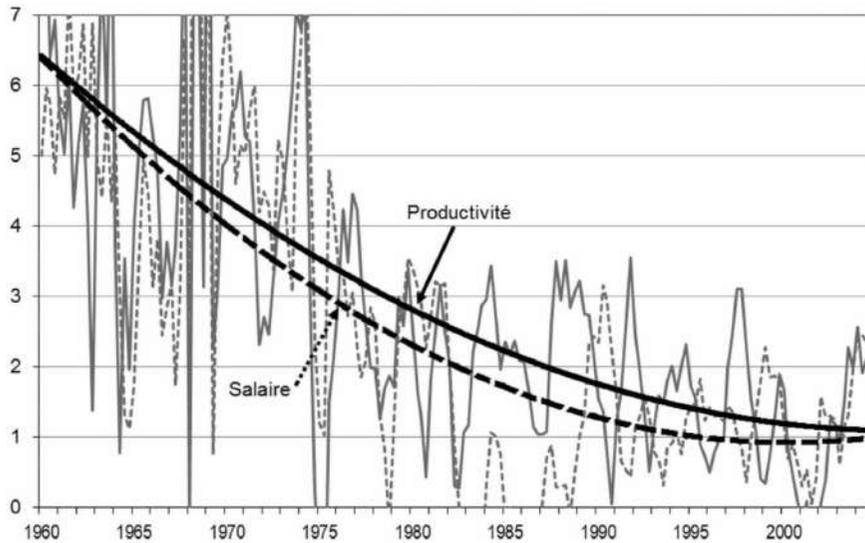
Part des salaires en % échelle de droite.

Source : Insee, comptes nationaux trimestriels.

restituer l'histoire de la part des salaires (graphique 6). On distingue clairement la rupture introduite par la politique dite de rigueur menée entre 1982 et 1989. Si l'on examine de plus près la progression du salaire et de la productivité, on constate que l'un et l'autre ralentissent sur longue période, et qu'ils présentent une « courbure » qui n'est pas linéaire (graphique 7).

On a donc deux lectures possibles. La première consiste à dire que le salaire a ralenti parce que la productivité du travail ralentissait. La seconde, inverse, consiste à dire que le ralentissement du salaire a conduit, *via* le processus

Graphique 7
Croissance du salaire et de la productivité



Source : Ameco.

de substitution capital-travail, à un plus grand contenu en emploi de la croissance, autrement dit à un ralentissement de la productivité. Le contenu en emploi qui rapporte l'emploi au volume de production est en effet l'inverse de la productivité du travail.

Il faudrait donc pouvoir trancher entre ces deux lectures et rendre compte de ce double phénomène : le salaire et la productivité tendent à évoluer de manière parallèle à long terme, mais leur progression tend aussi à ralentir. On va voir que cette tâche est très difficile, d'autant plus qu'il n'existe pas de théorie solide permettant

d'expliquer le ralentissement de la productivité du travail.

La manière dont les modèles macroéconométriques expliquent l'emploi est en réalité très simple (encadré 8) : l'emploi s'ajuste avec retard à un emploi « désiré », celui qui permettrait de répondre à la demande avec une productivité dite « tendancielle ». Autrement dit, il existe un cycle de productivité : la productivité effective fluctue autour de sa tendance.

Encadré 8

La modélisation standard de l'emploi

La modélisation standard est construite en trois étapes (les variables sont exprimées en logarithmes, sauf le temps) :

- l'emploi n s'ajuste avec retard à l'emploi « désiré » n^* :

$$n = \lambda n_{t-1} + (1 - \lambda).n^*$$

- l'emploi « désiré » n^* est défini comme celui qui serait obtenu en appliquant à la production q une productivité « tendancielle » $prod^*$, soit :

$$n^* = q - prod^*$$

- la productivité tendancielle dépend elle-même du temps t et du salaire réel $salr$:

$$prod^* = \alpha.salr + \beta.t$$

En combinant ces hypothèses, on obtient la relation ci-dessous pour la productivité ($\text{prod} = q - n$) qui sera ensuite estimée économétriquement :

$$\text{prod} = a.(q - n_{t-1}) + b.\text{salr} + c.t$$

avec :

$$\begin{aligned} a &= \lambda \\ b &= (1 - \lambda).\alpha \\ c &= (1 - \lambda).\beta \end{aligned}$$

Notations

Toutes les variables sont exprimées en logarithme, sauf le temps

q produit

n emploi

prod productivité du travail (= q/n)

salr salaire réel

t temps

Mais comment s'explique cette « productivité tendancielle » ? C'est là qu'on mesure la pauvreté de la théorie sous-jacente, car les gains de productivité ne sont pas, pour l'essentiel, expliqués : ils dépendent du temps. Cela ne pose pas trop de problème quand la tendance est régulière, comme c'était à peu près le cas jusqu'au milieu des années 1970. L'autre variable explicative est le salaire censé influencer sur la substitution capital-travail. Mais son introduction est un artefact. Pour le montrer, on peut se livrer à un exercice iconoclaste.

Dans un premier temps, on estime la relation standard (avec les notations de l'encadré 8) sur longue période (1950-2011). On obtient une équation économétrique solide dont tous les coefficients sont significatifs¹ :

$$\text{prod} = 0,83 (q - n_{t-1}) + 0,16 \text{ salr} + 0,10 t$$

Une augmentation du salaire conduit à une augmentation de la productivité, autrement dit une baisse de l'emploi. L'élasticité de l'emploi au salaire est faible (0,16) à court terme, mais très forte à long terme. C'est le coefficient α de la relation standard qui vaut ici :

$$0,94 = 0,16 / (1 - 0,83)$$

Le défi semble donc avoir été relevé, puisque un fort effet du salaire sur l'emploi a été mis en lumière, avec une élasticité record, supérieure au « consensus ». Mais ce succès n'a été remporté qu'au prix d'une erreur de spécification. Pour le vérifier, il suffit de remplacer le salaire par le temps au carré, et l'on obtient une estimation de qualité comparable :

$$\text{prod} = 0,82 (q - n_{t-1}) + 1,80 t - 0,81 t^2$$

Ces deux estimations rendent compte de la même façon de l'évolution à long terme de la

■ 1. Voir l'annexe 1. Pour simplifier, on ne donne pas le résultat détaillé des tests et on omet le terme constant. Tous les coefficients sont significatifs.

productivité : on conviendra qu'elles sont difficilement discernables (graphique 8 *infra*). Cette comparaison conduit à remettre en cause la spécification standard. Celle-ci postule que la productivité tendancielle augmente régulièrement, de manière linéaire, avec le temps : il existerait donc une composante autonome, exogène, qui conduirait à ce que, toutes choses égales par ailleurs, la productivité augmente chaque année d'un certain pourcentage. Mais cette spécification ne correspond pas à la réalité observée qui fait apparaître un ralentissement des gains de productivité au cours du temps. L'introduction du salaire dont la progression ralentit aussi au cours du temps, permet de prendre en compte cette « courbure » mais elle peut l'être aussi par l'introduction du temps au carré.

On peut maintenant revenir à l'étude de l'OFCE pour se demander si on peut lui appliquer la même démonstration. Pour le faire, on a besoin de connaître les spécifications et les propriétés du modèle *emod.fr* utilisé. La dernière présentation systématique (Chauvin *et alii*, 2002) date de dix ans et on y découvre en outre que les équations d'emploi ne faisaient pas à l'époque intervenir le coût du travail. Le modèle utilisé est donc une version actualisée, dont les caractéristiques et propriétés ne sont pas connues, ce qui rend difficile la discussion de ses résultats. On dispose cependant de la nouvelle équation d'emploi qui est présentée dans un autre article (Cochard, Heyer, Cornilleau, 2010). Elle est reproduite dans l'encadré 9.

Encadré 9

L'équation d'emploi de l'OFCE

La demande d'emploi issue d'une fonction de production CES (*Constant elasticity of substitution*), et modélisée par des modèles à correction d'erreur (MCE), s'écrit de la manière suivante pour le secteur marchand :

$$\begin{aligned}
 d \log L_t = & c + \sum_{i=1}^n \alpha_i d \log L_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_i d \log Q_{t-i} \\
 & + \sum_{i=0}^n \delta_i d \log H_{t-i} + \sum_{i=0}^n \varphi_i d \log \left(\frac{W_{t-i}}{P_{t-i}} \right) \\
 & + \underbrace{\gamma \left(\log \left(\frac{L_{t-1}}{Q_{t-1}} \right) - \sigma \log \left(\frac{W_{t-1}}{P_{t-1}} \right) - \mu \log H_{L_{t-1}} - \beta t \right)}_{\text{relation de long terme}} + \varepsilon_t
 \end{aligned}$$

L : emploi salarié

Q : valeur ajoutée (en volume)

HL : durée du travail

W : salaire par tête

P : indice des prix à la consommation

Si on laisse de côté les fioritures de spécification et en travaillant sur données annuelles, il est possible de reproduire qualitativement l'équation de l'OFCE, sur la même période d'estimation (1985-2008). La spécification standard doit simplement être enrichie – 35 heures obligent – avec la durée du travail (durée). On obtient alors l'équation suivante :

$$\text{prod} = 0,53 (q - n_{t-1}) + 0,32 \text{ salr} + 0,47 \text{ durée} + 0,49 t$$

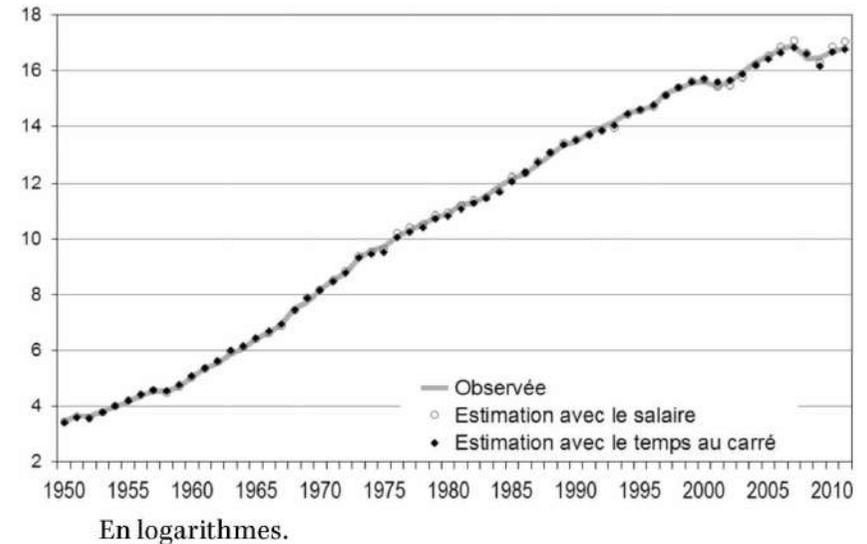
L'élasticité de l'emploi au salaire est significative et élevée (0,32 à court terme, et 0,68 à long terme). Une baisse de la durée du travail fait baisser la productivité, autrement dit elle augmente le contenu en emploi de la croissance. Dans l'équation de l'OFCE, la productivité tendancielle dépend donc du salaire et du temps (moyennant une rupture de tendance en 1998). Que se passe-t-il si l'on remplace à nouveau le salaire par le temps au carré? On obtient l'équation suivante :

$$\text{prod} = 0,39 (q - n_{t-1}) + 0,27 \text{ durée} + 4,21 t - 1,68 t^2$$

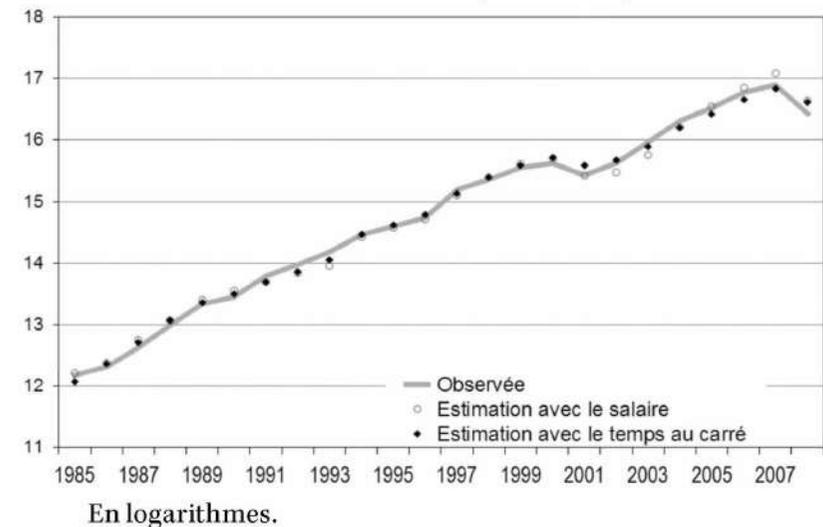
Et encore une fois, on constate qu'elle est équivalente (graphique 9) et même un peu meilleure puisque l'erreur moyenne est de 0,69 % contre 0,83 %.

On peut prolonger l'exercice en examinant le problème dit de causalité inverse déjà évoqué : alors qu'on postule que le coût du travail contribue à déterminer la productivité du travail et donc l'emploi, le salaire est de son côté partiellement indexé sur la productivité. Il est facile de tester cette seconde liaison en postulant que le salaire réel (salr) s'ajuste avec retard à la productivité (prod) et baisse avec le taux de chômage (tcho) qui exerce un effet négatif sur le rapport de forces entre employeurs et salariés. Avec une telle spécification, on obtient une estimation satisfaisante sur la même période, avec, cette fois aussi, un caractère significatif et un

Graphique 8
Productivité : deux estimations (1950-2011)



Graphique 9
Productivité : deux estimations (1985-2008)



bon rendu de la variable observée avec un fort effet du taux de chômage sur cette période :

$$\text{salr} = 0,82 \text{ prod} - 0,96 \text{ tcho}$$

Nous avons donc deux déterminations causales inverses, concurrentes ou complémentaires : de la productivité vers le salaire ou du salaire vers la productivité. Il s'agit là d'un problème fondamental qui renvoie aux fondements mêmes de la théorie néo-classique (encadré 10).

Encadré 10

Détermination inverse et équilibre général

L'outil principal de la théorie néo-classique de la production est la fonction de production, assortie du comportement de maximisation du profit des entreprises. Elle relie le volume produit aux quantités de « facteurs » – le travail et le capital – nécessaires à cette production. Le profit est alors défini comme la différence entre le prix du produit et le coût des dépenses (*inputs*) en capital et en travail.

Le comportement de maximisation du profit donne lieu à deux fonctions de demande de facteurs. Dans chacun des cas (capital et travail), la quantité demandée dépend du volume produit et du coût relatif des facteurs. Il y a donc substituabilité entre les facteurs de production : la « dose relative » de capital et de travail peut varier, et

celle qui sera choisie dépend du coût relatif de ces deux facteurs. Mais quand il s'agit de tester économétriquement ces spécifications à partir de données empiriques, on se heurte à diverses difficultés que l'on a déjà croisées.

La première est que la symétrie entre les deux fonctions de demande de facteurs n'est pas en général respectée : dès lors, les modèles macroéconométriques fonctionnent avec une version très abâtardie de la théorie. La deuxième difficulté est que l'effet du coût du capital est difficile à identifier. On peut le « forcer » mais si on estime séparément le coût du travail et celui du capital, on s'aperçoit que ce dernier n'est pas significatif et que la symétrie postulée par le modèle théorique est rompue. En outre, le coût du capital est non seulement difficile à mesurer mais aussi à définir conceptuellement. Il intègre évidemment le prix des biens d'équipement, mais ce dernier évolue en phase avec l'indice général des prix, de telle sorte que le coût relatif des facteurs risque de se ramener au salaire réel. Il prend en compte divers autres éléments, dont le taux d'intérêt réel, mais les fluctuations de cette dernière variable sont en pratiques largement décorrélées de l'évolution du capital par tête.

Dans ces conditions, la fonction de demande de travail testée empiriquement fait en pratique dépendre l'emploi de deux variables : le volume de production et le salaire réel. L'influence de ce dernier est en

général difficile à établir, mais quand c'est le cas, on tombe assez vite sur le problème de « détermination inverse ». Il faut bien comprendre que ce problème naît de l'abandon nécessaire de la logique d'équilibre général qui est au fondement de la théorie néo-classique. Dans cette théorie, la possibilité même de l'équilibre repose sur l'identité postulée entre productivité marginale du travail et salaire. Si on abandonne le cadre de l'équilibre général en introduisant une dynamique, cette identité est rompue. L'ajustement entre salaire et productivité résulte alors d'une double détermination : l'impact du salaire sur les choix productifs, et la redistribution des gains de productivité sous forme d'augmentation de salaires.

Un peu de formalisme est sans doute nécessaire pour éclaircir ce point. Soit une fonction de demande d'emploi $N=f(Q,w)$ où l'emploi N dépend du volume de production Q et du salaire réel w . Il se trouve que cette équation peut se lire aussi comme une liaison entre la productivité du travail (Q/N) et le salaire : $Q/N= g(w)$. La corrélation établie par l'économétrie peut donc être interprétée de deux manières du point de vue du sens de causalité :

- du salaire vers la productivité : une augmentation du salaire engendre une augmentation de l'intensité capitaliste (les entreprises substituent du capital au travail dont le coût a augmenté) qui conduit à une productivité du travail plus élevée et donc à

moins d'emplois pour un niveau de production donné, puisque le contenu en emploi (N/Q) est l'inverse de la productivité du travail (Q/N).

- de la productivité vers le salaire : cette causalité inverse dit que le salaire réel progresse en fonction des gains de productivité.

Dans un modèle complet, cette seconde détermination causale est prise en compte dans l'équation de salaire qui fait dépendre ce dernier des gains de productivité et du taux de chômage. Mais si l'équation d'emploi repose en fait sur une liaison allant du salaire au contenu en emploi de la production, on risque donc de prendre en compte deux fois la même liaison. Dans l'absolu, un tel « doublon » conduirait à l'impossibilité de « résoudre » le modèle, puisqu'il comporterait une équation en moins que le nombre d'inconnus : une seule équation, même si elle figure deux fois (une fois « à l'endroit » et l'autre « à l'envers ») ne peut servir à calculer deux variables, l'emploi et le salaire. En pratique, la difficulté est contournée parce que les deux équations contiennent d'autres arguments, notamment des variables retardées, qui empêchent que l'une soit le « miroir » exact de l'autre.

Un second procédé envisageable pour sortir de cette indiscernabilité pourrait consister à contrôler les propriétés du modèle utilisé. Les modélisateurs devraient discuter des implications de ce risque de détermination inverse, par exemple en com-

parant les propriétés de différentes spécifications de l'équation de demande de travail. Mais l'exercice n'est jamais mené.

L'économétrie ne pouvant pas établir une causalité, nous sommes donc dans une situation apparemment indécidable. Il existe cependant un moyen d'éclairer la question, voire de la trancher. Le premier est de rappeler que la liaison qui mène du salaire à la productivité n'est pas directe, mais qu'elle est censée passer par la substitution capital-travail, comme le rappellent les économistes de l'OFCE : « la baisse du coût relatif du travail par rapport au capital conduit à une nouvelle combinaison des facteurs de production favorable à l'emploi » (Heyer, Plane, 2012).

On a donc en fait : salaire → combinaison productive → productivité. Il serait donc logique d'établir l'effet direct du salaire – ou plus précisément du coût relatif des facteurs – sur la combinaison productive. Mais il est impossible de mettre en lumière empiriquement une telle liaison (encadré 11).

Et même si on pouvait établir cette liaison, on ne sortirait pas d'un raisonnement circulaire selon lequel le salaire détermine, à travers le choix de la combinaison productive, la productivité du travail sur laquelle sera indexé le salaire. Voilà un autre exemple des difficultés que l'on rencontre lorsqu'on veut dynamiser une logique d'équilibre général.

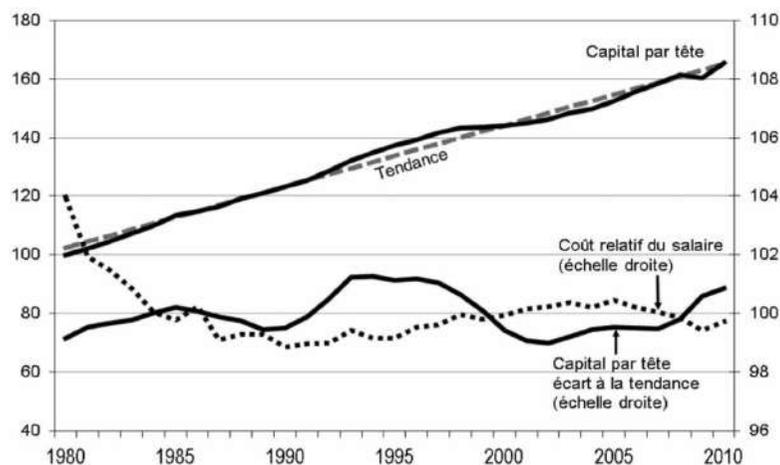
Encadré 11

L'introuvable effet du salaire sur la substitution capital-travail

La théorie néo-classique postule une substituabilité instantanée puisqu'elle raisonne dans un cadre d'équilibre : dites-moi quel est le coût relatif des facteurs et je vous dirai quel est le contenu en emploi de la production. Il faut d'abord supposer que les entreprises disposent de toute une gamme de combinaisons productives interchangeable. Mais c'est concrètement assez absurde, pour plusieurs raisons. Si on raisonne en dynamique, ce qui est le moins pour étudier une économie en croissance, on constate en premier lieu une tendance régulière à l'augmentation du capital net par tête : en France, elle a été en moyenne de 1,8 % par an sur les trois dernières décennies (graphique 10).

Cette tendance implique que les méthodes de production évoluent constamment dans le sens d'une intensification capitaliste qui contribue à établir les nouvelles normes de production. Il en résulte deux conséquences. La première est que les employeurs n'ont qu'un choix restreint de combinaisons productives et que, pour maintenir leur compétitivité, ils doivent constamment s'aligner sur les normes optimales qui impliquent une augmentation du capital par tête. Ils n'ont pas le choix en pratique de revenir à des techniques de production plus intensives en travail. Ce n'est possible à l'échelle mondiale

Graphique 10
Capital par tête et coût relatif du travail.
France 1980-2010



Source : Ameco, calculs de l'auteur.

qu'en choisissant d'étendre les capacités de production vers des zones où les coûts relatifs du travail et du capital rentabilisent des combinaisons productives plus intensives en travail. Cependant, en réalité, les unités de production installées dans les pays à bas salaires ne sont pas forcément caractérisées par une moindre intensité capitaliste. Dans ce cas, ce sont les différences de coût salarial unitaire qui vont déterminer les choix de localisation plutôt que les coûts relatifs du capital et du travail.

La seconde conséquence est que le coût relatif des facteurs ne peut jouer en tout état de cause qu'à la marge d'une tendance qui est déterminée par d'autres arguments. Il

est de surcroît impossible d'établir une quelconque corrélation entre ces deux variables. Il suffit pour s'en convaincre de rapprocher l'écart du capital par tête à sa tendance et le coût relatif des facteurs. Il est mesuré ici comme le rapport du salaire par tête au prix des biens d'investissement, ce dernier étant corrigé pour intégrer l'effet du taux d'intérêt, puisque c'est ainsi qu'opèrent les rares tentatives de quantification de la notion de « coût du capital ».

Selon la théorie, les deux grandeurs devraient être corrélées positivement, puisqu'une augmentation du coût du travail est censée entraîner une accélération de la substitution capital-travail. Or, ce n'est manifestement pas le cas : elles sont plutôt en opposition de phase (graphique 10 ci-dessus). On peut même remarquer que le capital par tête – même corrigé par le taux d'utilisation des capacités pour prendre en compte les oscillations conjoncturelles – s'écarte de sa tendance précisément au moment où sont mis en place les allègements de cotisations qui étaient supposés freiner sa progression (mais il est vrai qu'ils ont été compensés par la montée concomitante des taux d'intérêt).

Après ces considérations hautement techniques, il ne serait pas inutile de faire un peu de « terrain ». Pierre Larrouturou, l'infatigable promoteur de la semaine de 32 heures, s'appuie sur des expériences concrètes menées au sein

de quelques entreprises comme Fleury Michon, Mamie Nova, Télérama, ou les Brioches *Pasquier* (voir par exemple Larrouturou, 2009). Certes, l'échantillon est par nature réduit, mais il permet d'illustrer un projet d'ensemble par des études de cas. On ne peut en dire autant des théoriciens de la baisse des « charges » : il est impossible de citer une seule enquête de terrain auprès d'une entreprise dont les effectifs auraient augmenté grâce aux allègements de cotisations ou baissé à cause de la hausse du Smic. Sur les 800 000 emplois créés, n'est-il donc pas possible d'en trouver au moins quelques-uns qui pourraient apporter leur témoignage ? Même question pour les centaines de milliers de chefs d'entreprise qui ont bénéficié de ces mesures.

Les mécanismes à l'œuvre, pourtant établis de manière solide par la science et l'économétrie, ne sont à peu près jamais illustrés par des exemples concrets. L'un des derniers rapports du Conseil d'orientation pour l'emploi s'y essaie dans une note de bas de page où l'on apprend que : « dans la grande distribution, par exemple, la baisse du coût du travail peut freiner l'automatisation des caisses » (COE 2013, p.25). Ce bref commentaire suffit pour vérifier que les auteurs du rapport n'ont pas compris la portée des hypothèses théoriques des études sur lesquelles se fonde le fameux chiffre de 800 000 emplois. Elles racontent une histoire toute différente qui consiste à dire que, toutes choses égales par ailleurs, une baisse de 10 % du salaire de 10 caissières conduira à l'embauche

de 7 nouvelles caissières. Elles postulent que la baisse du coût du travail conduirait non seulement à « freiner l'automatisation des caisses » mais aussi à remplacer des caisses déjà automatisées par des caisses classiques.

Conclusion : des chiffres creux

Au terme de ce long parcours, on en vient à poser cette question iconoclaste : et si l'effet du coût du travail sur l'emploi était tout simplement nul ? On a pu montrer que toutes les études passées en revue qui cherchent à en établir l'existence commettent l'une ou l'autre de ces erreurs méthodologiques, qui remettent profondément en cause les résultats qu'elles obtiennent :

- elles étudient la dynamique de l'emploi en se fondant sur une logique d'équilibre statique ;
- elles oublient le bouclage macroéconomique en ne posant pas la question du « financement » des mesures analysées ;
- elles inversent la détermination salaire/productivité ;
- elles étendent abusivement des élasticités microéconomiques à l'ensemble de l'économie.

On insistera dans cette conclusion sur les principales facettes du débat.

La parfaite malléabilité des facteurs de production est un postulat commun des études sous revue. Il implique qu'on peut à tout moment modifier la combinaison capital-travail. La réalité serait mieux décrite par une fonction de production *putty-clay* qui correspond à un raisonnement en deux temps : avant la mise en place d'une nouvelle capacité de production, on peut choisir parmi un catalogue de combinaisons productives (*putty* = mastic). Mais ce catalogue est en réalité limité, puisqu'il faut adopter la meilleure technique de production, si l'on veut assurer la compétitivité, qui ne repose pas uniquement sur le coût salarial unitaire.

Une fois cette nouvelle capacité de production installée, la combinaison productive devient rigide (*clay* = argile) : les facteurs de production sont utilisés en proportions fixes, ils ne sont plus substituables mais complémentaires. Les effets d'apprentissage contribuent à des économies de main-d'œuvre et donc à une augmentation autonome du rapport capital-travail. Par conséquent, les baisses de coût du travail ne peuvent avoir d'effet rétroactif sur l'organisation productive.

C'est un point essentiel sur lequel il faut à nouveau insister : toutes les études utilisent un cadre théorique où le coût relatif du capital et du travail a un effet sur l'ensemble des combinaisons productives installées, et non pas seulement sur le contenu en emploi des nouvelles capacités de production.

Ce paradigme néo-classique pourrait gagner une certaine validité dans l'analyse des choix

d'investissement au niveau international : entre deux implantations possibles, la décision du groupe transnational va dépendre de la comparaison des coûts du travail. Mais il est bien établi que ce n'est pas le seul critère de choix. En outre, ce raisonnement ne vaut que pour les activités délocalisables qui sont beaucoup moins concernées par les dispositifs d'allègements de cotisations en raison de la structure de leurs salaires. Et surtout, les différentiels de salaires à travers le monde sont sans commune mesure avec la modulation du coût du travail que l'on peut obtenir moyennant des allègements de cotisations.

Le bouclage macroéconomique mériterait de plus amples développements. Rappelons seulement que les allègements de cotisations représentent une dépense supplémentaire pour le budget de l'État, puisqu'ils sont à peu près intégralement compensés auprès de la Sécurité Sociale par les finances publiques. Il faudrait donc se poser la question de savoir quel serait le contenu en emplois d'un usage alternatif d'une telle dépense. Pour fixer les ordres de grandeur, le salaire brut en équivalent temps plein était en 2009 de 34 000 euros par an en moyenne. Les 22,2 milliards d'euros d'allègements de cette année équivalent donc à 647 000 emplois publics. C'est moins que les fameux 800 000, mais c'est un chiffre plus fiable et mieux contrôlable.

Pour mieux illustrer la nécessité de prendre en compte le bouclage macroéconomique, on

peut ensuite pousser le raisonnement à sa limite en supposant que le coût salarial soit baissé en France de 30 %, comme le suggère l'économiste en chef de Goldman Sachs pour l'Europe, qui reconnaît toutefois que c'est « politiquement impossible à imposer » (Pill, 2013). Avec l'élasticité consensuelle de 0,7 cette baisse du coût du travail conduirait à une augmentation de 21 % de l'emploi, soit, au total, une baisse de 15 % de la masse salariale. Comment ignorer l'impact de cette baisse sur la consommation ou sur les finances publiques, et donc en fin de compte sur l'emploi ? Ce passage à la limite a l'intérêt de pointer une difficulté qui est présente quelle que soit la « dose » de baisse du coût du travail.

Et il est intéressant de voir avec quels arguments cette question légitime est balayée d'un revers de main par les experts du Conseil d'orientation pour l'emploi qui, dans leur dernier rapport (COE, 2013) ne retiennent pas cette « logique » consistant « à prendre en considération les effets liés au mode de financement de la mesure ». Ils invoquent une double raison : d'une part, cette logique « n'entre pas dans le champ du présent rapport » et, d'autre part, « elle n'est pas retenue dans les autres évaluations des allègements généraux comme dans celles des autres dispositifs d'aides en faveur de l'emploi ». Cette prise de position méthodologique n'est pas soutenable : il devrait aller de soi que l'évaluation d'une mesure générale doit chercher à prendre en compte l'ensemble de ses effets, et pas seulement les effets immédiats, « de premier tour ». Mais le second argu-

ment s'appuie sur une logique surprenante : puisque « les autres évaluations » ne se posent pas la question, c'est donc qu'elle ne sera pas « retenue ». Mais qui évaluera les évaluateurs ?

En réalité, seule une approche macroéconomique peut prendre en compte l'ensemble des effets d'une baisse du coût du travail sur l'emploi. Outre, la substitution capital-travail à laquelle cette étude est principalement consacrée, il faudrait évaluer l'effet positif qui passe par la compétitivité, mais aussi les effets négatifs qui résultent de la baisse de la demande des salariés ou des augmentations d'autres taxes ou impôts destinées à compenser les exonérations de cotisations auprès de la Sécurité sociale.

Sur ce point, les simulations menées pour le Haut Conseil du financement de la protection sociale (2014), moyennant une élasticité canonique de - 0,5, montrent que les effets sur l'emploi d'allègements de cotisations sont au moins réduits de moitié quand ces allègements sont compensés par une hausse de la TVA ou de la CSG. L'étude de l'OFCE sur le CICE (Plane, 2012) a l'intérêt de décomposer les 152 000 emplois qu'il permettrait de créer en cinq ans : 128 000 emplois seraient créés par l'effet substitution, 50 000 par l'effet compétitivité, et 26 000 seraient détruits par l'effet revenu (réduction du pouvoir d'achat des salariés et baisse de la demande publique). Autrement dit, c'est l'effet de substitution qui explique la majorité des créations d'emplois. Sans lui, ce sont seulement 24 000 emplois qui seraient créés pour 20 milliards d'euros !

En résumé, les effets favorables sur la compétitivité sont compensés par la baisse de la demande intérieure et tout repose sur la substitution capital-travail dont on a cherché à montrer que sa réalité n'est en rien établie.

La sociologie du champ des experts a fait l'objet, au fil du texte, de notations éparses qui suggèrent quelques pistes d'analyse de la formation d'un discours dominant. Il est en effet frappant de constater que le consensus s'établit sur un socle théorique commun, mais met aussi en œuvre des outils assez diversifiés. Nous avons parlé d'endovalidation, évoqué les dispositifs visant à marginaliser les points de vue hétérodoxes. Il y a là un chantier peu exploré, qu'il faudrait approfondir en s'inspirant notamment des travaux de Vincent Gayon (2009, 2012) sur l'OCDE. Cela conduirait aussi à examiner cette autre question : les économistes dominants font-ils de la science ou de l'idéologie ? Leur réponse ne fait évidemment aucun doute, et ils récuse volontiers les critiques qui leur prêtent des biais idéologiques ou politiques. Cette position acquiert d'autant plus de force qu'ils constituent une communauté étroite, autoréférentielle et interchangeable, qui monopolise les postes de pouvoir et d'autorité scientifique. Les choses se compliquent encore parce que les auteurs, lorsqu'ils se positionnent, peuvent le faire à gauche comme à droite, de telle sorte que l'objectivité scientifique est ainsi apparemment réaffirmée.

Mais ils peuvent aussi prendre des positions beaucoup plus nettes. Le 11 avril 2013, un « col-

lectif de professeurs d'universités et de grandes écoles » a publié dans *Le Monde* une tribune intitulée « Le chômage devrait baisser d'ici à 2017 » (collectif, 2013). Elle est signée notamment d'auteurs dont on a déjà cité les diverses contributions (Cahuc, Carcillo, Kramarz et Zylberberg) et qui fonctionnent clairement en réseau. Elle permet de dresser une cartographie des lieux institutionnels où s'établit le consensus : l'Insee (à travers le Crest-Ensaë dirigé par Kramarz qui s'abstient de le mentionner), Polytechnique, Sciences Po, Université Paris-I, École d'économie de Paris.

Les auteurs de la tribune affirment que ni le CICE (Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi), ni l'accord national interprofessionnel du 11 janvier 2013, n'auront d'effet sur l'emploi ou le chômage. Ils proposent « des réformes profondes de la négociation salariale, de l'éducation et de la formation professionnelle, mais aussi des retraites, de l'assurance-chômage, de l'accompagnement des demandeurs d'emploi et de la concurrence sur les marchés des biens et services » semblables à celles qui ont été mises en place en Allemagne, en Autriche ou aux Pays-Bas. Ces recommandations, qui s'appuient de manière implicite sur l'expertise incontestable de « professeurs d'universités et de grandes écoles », sont en somme le débouché politique des études passées sous revue.

Critique technique et critique politique. Le discours sur le coût du travail s'inscrit ainsi dans une chaîne de production qui va des études

techniques aux recommandations de politiques publiques. Remettre en cause ces dernières nécessite donc une critique interne, voire « technique », de leurs fondements prétendument scientifiques, et c'était l'objectif de notre travail. Il conduit finalement à souligner que l'ensemble de ces études constitue un véritable bric-à-brac, un invraisemblable fatras méthodologique. Elles se situent toutes dans un même cadre théorique qu'elles cherchent à identifier à partir de données empiriques. Mais l'une des variables-clé du dispositif, le coût du capital ou coût d'usage du capital, n'a pas d'incarnation concrète, contrairement au coût du travail que l'on peut raisonnablement quantifier à partir des statistiques existantes. Ce concept-clé est dans le meilleur des cas l'objet d'estimations *ad hoc*. Mais il est le plus souvent évacué, de telle sorte qu'on débouche sur une version totalement abâtardie et bancale de la théorie où le coût relatif des facteurs se transforme en coût du travail.

Pour être encore plus précis, on ne fait que retrouver une très vieille théorie, celle du fonds des salaires. Elle a été formulée en 1826 par John Ramsay McCulloch et reprise en 1848 par John Stuart Mill (voir annexe 2). Dans sa forme la plus fruste, elle postule que la masse salariale est fixe ; par conséquent, une augmentation de salaire de 1 % conduit à une baisse des effectifs de 1 % et, en sens inverse, une baisse du salaire de 1 % permet, à enveloppe donnée, d'embaucher 1 % de salariés supplémentaires. Cette théorie n'est pas reprise dans son intégralité,

qui conduirait à une élasticité de l'emploi au coût du travail égale à 1 : avec une élasticité de 0,7 elle ne fonctionne donc qu'à 70 %.

La légitimité scientifique des résultats obtenus est donc de très faible intensité. Mais le tournant vers les panels a permis de compliquer les choses et d'habiller des résultats théoriquement et empiriquement fragiles d'un appareil économétrique d'une extrême sophistication. Chaque étude, comme on l'a montré, propose sa propre modélisation de la fonction de production et sa propre méthode d'estimation, de telle sorte que les résultats ne sont pas comparables ni reproductibles (*replicable*). Les données manquantes font l'objet d'approximations hasardeuses (par exemple l'évolution des prix de vente de chaque entreprise), mais tout cela, qui est fondamental, est obscurci par les techniques économétriques complexes, comme si elles pouvaient trancher les questions économiques posées. Ce mécanisme soude la communauté étroite des intervenants et jette une sorte de « voile d'ignorance » qui obscurcit le débat public. Les résultats de ce bric-à-brac apparaissent comme une vérité scientifique révélée, établissant une loi intangible de l'économie, à laquelle les citoyens et les gouvernements n'auraient qu'à se conformer.

Comment créer des emplois ?

C'est sans doute la seule question qui vaille. Mais pour bien la poser, il fallait d'abord déblayer le terrain et se débarrasser du discours dominant en cherchant à l'ébranler dans

ses fondements. C'était l'objectif de ce passage en revue de suggérer qu'aucun emploi n'a jamais été créé par des baisses de « charges » et ne le sera jamais. On peut aller encore plus loin en affirmant que la croissance n'a pas non plus créé d'emplois en France, et que seule la réduction du temps de travail et la création d'emplois publics ont pu, et pourraient le faire. Sur le premier point, la réduction du temps de travail, on se permet de renvoyer ici à de précédents travaux (Husson, 2009, 2013) et, sur le second, aux réflexions contemporaines sur l'État « employeur en dernier ressort » (Durand, Lang, 2013 ; Tcherneva, 2014).

Annexe 1 Une brève introduction à l'économétrie

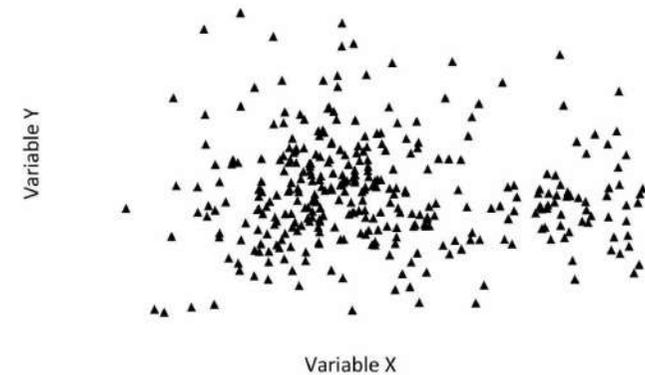
L'économétrie est un ensemble de techniques qui servent à identifier et à quantifier des liaisons entre variables économiques. De ce point de vue, elle ne fait que perfectionner et objectiver les méthodes élémentaires de la statistique descriptive.

Imaginons que l'on dispose de plusieurs observations d'un couple de variables Y et X , représentant par exemple la consommation et le revenu. Chaque observation peut correspondre à un individu, et on parlera alors de données individuelles. Mais ces observations peuvent aussi porter sur l'ensemble des ménages et correspondre à des années successives : on parlera alors de séries temporelles. Quand on combine ces deux dimensions, individuelles et chronologiques, on parle alors de panel.

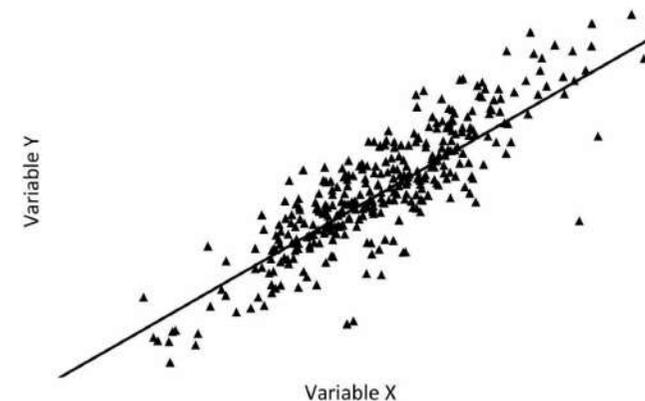
Si l'on porte sur un graphique les points observés, deux situations sont possibles. Soit on trouve une « patate » qui ne fait apparaître aucune liaison entre Y et X (graphique A1) ; soit les points adoptent au contraire une disposition régulière plus ou moins vague qui fait apparaître une liaison entre les variables. La forme la plus simple d'une telle liaison, à laquelle on

peut souvent se ramener en transformant les variables, est une liaison linéaire : les points sont presque alignés, et l'on est tenté alors de tracer « à la main » une droite résumant cette relation (graphique A2).

Graphique A1
Absence de liaison



Graphique A2
Liaison linéaire



L'économétrie est au fond une technique pour limiter l'arbitraire de cet exercice. Puisqu'il s'agit de trouver la meilleure droite, l'économétrie objective les moyens d'y parvenir. Dans sa version la plus simple, la technique économétrique choisit de faire passer la droite par le point moyen (de coordonnées X moyen et Y moyen) et ensuite de minimiser la somme des carrés des écarts de chaque point à la droite. Autrement dit, on fait pivoter une droite autour du point moyen et on calcule une sorte de « distance de la droite au nuage de points » que l'on cherche à rendre la plus petite possible. C'est pourquoi cette droite, que l'on a tracée sur le graphique A2, s'appelle **droite des moindres carrés**. En pratique, au lieu d'utiliser le papier millimétré, on charge les données sur un logiciel adéquat, qui calcule les paramètres de la droite, c'est-à-dire la pente et l'ordonnée à l'origine.

Tout cela revient à poser un « modèle » linéaire $Y = aX + b$ où Y est appelée variable **dépendante** (ou **expliquée**), et X variable indépendante (ou **explicative**). Dans notre exemple, la consommation est expliquée par le revenu. La technique économétrique permet d'« estimer » les meilleures valeurs des paramètres a et b, pour obtenir par exemple une liaison de la forme $Y = 0,8 X + 10$.

On peut ensuite se libérer de la représentation graphique et passer dans un espace à plusieurs dimensions, ce qui permet de multiplier le nombre des variables indépendantes ou « explicatives ». Avec deux variables explicatives,

le nuage de points occupe un espace à trois dimensions ; mais au-delà, la représentation graphique devient évidemment impossible.

Le danger du calcul des coefficients de la droite des moindres carrés est que cet exercice se fait « en aveugle », puisqu'il peut être effectué, même dans le cas de la « patate », où il n'a manifestement plus grand sens. On sent bien qu'il existe dans le choix de la meilleure droite une imprécision d'autant plus grande que le nuage de points est dispersé, mal aligné, etc. Il ne suffit donc pas d'estimer des coefficients mais de tester la validité même de cette opération. Là encore, la technique statistique propose une batterie de tests permettant d'évaluer objectivement la « précision » et la « significativité » du modèle.

Logarithmes

Quand on modélise la relation entre des variables qui tendent à augmenter au cours du temps – comme c'est le cas de la consommation et du revenu des ménages – il convient de les exprimer en logarithmes, ce qui revient, pour aller vite, à comparer leur taux de croissance et non leur niveau. La variation du logarithme d'une variable X est à peu près égale à son taux de croissance :

$$\log X_t - \log X_{t-1} \approx (X_t - X_{t-1})/X_{t-1}$$

Petit guide de lecture des résultats économétriques

La présentation d'une équation économétrique doit être accompagnée d'un certain

nombre d'informations qui permettent d'en apprécier la pertinence. L'équation économétrique donnée ci-dessous à titre d'illustration permet d'estimer un modèle qui « explique » V, le nombre d'heures de travail, par deux variables « explicatives », la production Q et le temps T.

$$V = 0,481 Q - 2,998 T + 8,367$$

(4,8) (20,1) (16,0)

1971-1993 $R^2=0,983$ $SE=0,022$ $DW=0,36$

V = Nombre d'heures de travail

Q = Production

T = Temps

Sur la première ligne figure le modèle identifié, avec la valeur estimée des coefficients. Au-dessous de chacun des coefficients figure entre parenthèse une grandeur que l'on appelle le « t de Student » et qui permet d'apprécier la significativité de chacune des variables. L'interprétation approximative en est simple : si t est trop bas en valeur absolue (inférieur à 2 en pratique), alors la variable correspondante est faiblement significative, parce que la valeur estimée se situe au milieu d'une plage qui incorpore zéro. Puisque son coefficient pourrait aussi bien être nul, la variable doit donc être considérée comme non significative et retirée du modèle.

Le R^2 est le coefficient de corrélation qui mesure la significativité globale du modèle explicatif. Ce coefficient rapporte la variance expliquée à la variance totale : plus il est voisin

de l'unité, meilleure est l'explication. Ce coefficient est cependant trompeur car il dépend en partie de la spécification du modèle : si la variable expliquée suit une tendance temporelle, la variance associée à ce *trend* est facilement « expliquée » par le temps de telle sorte que le R^2 est plus élevé que celui qu'on obtiendrait sur un modèle semblable mais spécifié par exemple en taux de croissance.

Deux autres valeurs (et bien d'autres correspondant à des tests plus sophistiqués) peuvent être fournies. SE (pour *Standard Error*) désigne l'écart résiduel moyen entre valeur observée et valeur simulée et permet donc de mesurer la précision du modèle. Quant au DW (Durbin et Watson) il permet de tester la bonne répartition des résidus qui sont censés être distribués au hasard donc indépendants les uns des autres. Quant le DW s'écarte trop de 2, on considère que cette hypothèse n'est pas corroborée, et il convient alors de modifier le modèle. Dans l'exemple donné plus haut, on cherchera par exemple à introduire la valeur de V à la période précédente dans la liste des variables explicatives.

Annexe 2 La théorie du fonds des salaires

John Ramsay Mc Culloch

Essay on the Circumstances which Determine the Rate of Wages and the Condition of the Working Classes, 1826, chapitre 1.

Les salaires dépendent, à une période donnée, du montant du fonds ou du capital qui est consacré au paiement des salaires, comparé au nombre de travailleurs. Il est inutile, dans une étude de ce genre, de se référer au capital en général, car nous n'avons à prendre en compte que la partie qui correspond aux divers articles destinés à « l'usage et à l'entretien de la classe ouvrière ». Cette partie constitue le fonds, à partir duquel les salaires sont payés dans leur intégralité [...] Mais il est évident [...] que la capacité d'un pays à soutenir et employer des travailleurs dépend entièrement du montant du capital qu'il peut consacrer au paiement des salaires durant une période donnée [...] C'est une conséquence nécessaire de ce principe, que le revenu qui revient à chaque travailleur, c'est-à-dire le taux de salaire, dépend de la proportion qui existe entre l'ensemble du capital et la population employée [...] [Si] la population devait augmenter plus vite que le capital, une

moindre part reviendrait à chaque individu, et le taux de salaire serait réduit.

Wages depend, at any particular period, on the Magnitude of the Fund or Capital appropriated to the payment of Wages, compared with the number of Labourers. It is unnecessary, in an inquiry of this sort, to refer to capital in general ; for we have only to deal with that portion of it, which embraces the various articles intended for "the use and accommodation of the labouring class." This portion forms the fund, out of which their wages are wholly paid. [...] But it is obviously [...] on the amount of the capital devoted to the payment of wages, in the possession of a country at any given period, that its power of supporting and employing labourers entirely depends [...] It is a necessary consequence of this principle, that the amount of subsistence falling to each labourer, or the rate of wages, depends on the proportion which the whole capital bears to the whole labouring population [...] [If] population be increased faster than capital, a less share will be apportioned to each individual, and the rate of wages will be reduced.

John Stuart Mill

The Principles of Political Economy, 1848, Livre II, Chapitre XI : Of Wages

En général, les salaires ne s'élèvent qu'autant que le principe de la population est contenu. Les salaires dépendent donc du rapport qui existe entre la population labo-

rieuse et les capitaux quelconques affectés à l'achat du travail, ou pour abrégé, le capital [...] Ce n'est pas le chiffre absolu des accumulations ou de la production qui importe à la classe laborieuse, ce n'est même pas le chiffre des fonds destinés à être distribués entre les travailleurs, c'est la proportion qui existe entre ces fonds et le nombre des personnes qui sont appelées à se le partager. Le sort de la classe laborieuse ne peut être amélioré que par un changement du rapport à son avantage, et tout plan d'amélioration durable qui n'est pas fondé sur ce principe est une illusion.

Certain rare circumstances excepted, high wages imply restraints on population. Wages depend, then, on the proportion between the number of the labouring population, and the capital or other funds devoted to the purchase of labour ; we will say, for shortness, the capital [...] It is not the absolute amount of accumulation or of production, that is of importance to the labouring class ; it is not the amount even of the funds destined for distribution among the labourers : it is the proportion between those funds and the numbers among whom they are shared. The condition of the class can be bettered in no other way than by altering that proportion to their advantage ; and every scheme for their benefit, which does not proceed on this as its foundation, is, for all permanent purposes, a delusion.

Références bibliographiques

Les références sont aussi disponibles en ligne sur <http://hussonet.free.fr/800bib.pdf>

- Abowd J.M., Kramarz F., Lemieux T., Margolis D.N. (2000), « Minimum Wages and Youth Employment in France and the United States », *in* Blanchflower D.G. and Freeman R.B., editors, *Youth Employment and Joblessness in Advanced Countries*, University of Chicago Press.
- Allais M. (1988), « An outline of my main contributions to economic science », *American Economic Review*, December 1997.
- Allègre G. (2014), « L'impact du 1^{er} avril sur la productivité au travail », *blog L'ECONOME Libération*, 1^{er} avril.
- Artus P., Cahuc P., Zylberberg A. (2007), *Temps de travail, revenu et emploi*, rapport CAE n° 68.
- Askenazy P. (2001a), « Réduction du temps de travail et innovations organisationnelles négociées », *Revue d'Économie Politique*, vol. 111(1).
- Audric S., Givord P., Prost, C. (2000), « Estimation de l'impact sur l'emploi non qualifié des mesures de baisse de charges », *Revue économique*.
- Bazen S., Martin J.P. (1991), « L'incidence du salaire minimum sur les gains et l'emploi en France », *Revue économique de l'OCDE*, n°16.
- Boissinot J., Deroyon J., Heitz B., Rémy V. (2008), « Les allègements de cotisations sociales patronales sur les bas salaires en France de 1993 à 2007 »,

- in Cahuc P., Cette G., Zylberberg A., *Salaires minimum et bas revenus*, rapport au Conseil d'analyse économique.
- Bonnays C., Coutrot T., Husson M., Judas F. (2000), « "Faux chômeurs" et vrai dérapage statistique », tribune pour *Le Monde* (non publiée).
- Bretel B., Brunel C., Di Carlo L., Epaulard A. (1993), « Coût réel du travail et emploi », Communication aux 18^{es} journées des centrales de bilans, 23 novembre.
- Bunel M. *et alii* (2009), « Une évaluation des effets des baisses de cotisations sociales sur les bas salaires dans le cadre de la réforme Fillon de 2003 », *Document de travail du Centre d'Études de l'Emploi* n° 55, juillet 2009.
- Bunel M., Emond C., L'Horty Y. (2012), « Évaluer les réformes des exonérations générales de cotisations sociales », *rapport de recherche TEPP* n° 2012-4.
- Bunel M., Emond C., L'Horty Y. (2012a), « Évaluer les réformes des exonérations générales de cotisations sociales », *Revue de l'OFCE* n° 126.
- Bunel M., Gilles F., L'Horty Y. (2009), « Les effets des allègements de cotisations sociales sur l'emploi et les salaires. Une évaluation de la réforme de 2003 », *Économie et Statistique* n° 429-430.
- Bunel M., Gilles F., L'Horty Y. (2010), « The Effects of Reduced Social Security Contributions on Employment: An Evaluation of the 2003 French Reform », *TEPP Working Paper* n° 2010-5.
- Bunel, L'Horty (2011), « Les effets des aides publiques aux Hôtels Cafés Restaurants et leurs interactions. Une évaluation sur micro-données d'entreprises », *rapport de recherche du TEPP* n° 2011-10.
- Bunel M., L'Horty Y. (2012), « The effect of social security payroll tax reductions on employment and

- wages: an evaluation of the 2003 French reform », *Fiscal Studies*, vol. 33, n° 3.
- Cahuc P. (2000), « L'expérience française de réduction du temps de travail : moins d'emplois et plus d'inégalités », *Revue française d'économie*, Vol. 15 n° 3.
- Cahuc P., Carcillo S. (2012a), « Augmenter le Smic détruirait des emplois sans diminuer la pauvreté », *Le Monde*, 13 juin.
- Cahuc P., Carcillo S. (2012b), « Les conséquences des allègements généraux de cotisations patronales sur les bas salaires », *Revue Française d'Économie*, vol 27, n° 2, octobre.
- Cahuc P., Cette G., Zylberberg A. (2008b), *Salaires minimum et bas revenus : comment concilier justice sociale et efficacité économique ?*, rapport au Conseil d'analyse économique.
- Cahuc P., Carcillo S., Zylberberg A. (2014), « Désinformation parlementaire sur les 35 heures », *Les Échos*, 22 décembre 2014.
- Cette G., Cuneo P., Eyssartier D. et Gautié J. (1993), « Les effets sur l'emploi d'un abaissement du coût du travail des jeunes », *Document de travail Insee* G9319.
- Cette G., Gubian A. (2002), « Le mauvais calcul de l'Insee », *Les Échos*, 3 avril.
- Champsaur P. (2012), « Augmenter le Smic détruit des emplois », *Le monde.fr*, 22 juin.
- Chemin M., Wasmer E. (2009), « Using Alsace-Moselle Local Laws to Build a Difference-in-Differences Estimation Strategy of the Employment Effects of the 35-Hour Workweek Regulation in France », *Journal of Labor Economics*, vol. 27, n° 4.
- Chirac J., (2002), discours de Saint-Cyr-sur-Loire, 27 février.
- Clark J.B. (1899), *The Distribution of Wealth. A Theory of Wages, Interest and Profit*.

- Cochard M., Cornilleau G., Heyer, E. (2010), « Les marchés du travail dans la crise », *Économie et statistique* n° 438-440.
- Collectif, (2013), « Le chômage devrait baisser d'ici à 2017 », Un collectif de professeurs d'universités et de grandes écoles, *Le Monde*, 11 avril 2013.
- Concialdi P., Husson M. (2013), « Quelles modalités de revalorisation du Smic ? », document de travail Ires, février.
- COE (2006), *Rapport au premier ministre relatif aux aides publiques*, Conseil d'orientation pour l'emploi.
- COE (2013), *Les aides publiques aux entreprises en faveur de l'emploi : Évaluation des principaux dispositifs*, Conseil d'orientation pour l'emploi.
- Corneo G. (1994), « La réduction du temps de travail dans les modèles de chômage d'équilibre : une revue de la littérature », *Économie et prévision* n° 115.
- Cour des comptes (2006), *Les exonérations de charges sociales en faveur des peu qualifiés*, Communication à la Commission des Finances, juillet.
- Coutrot T., Exertier G. (2001), « La loi des grands nombres. Quand le "non-emploi" efface le chômage », *L'Année de la Régulation* n° 5 2001.
- Crépon B., Desplatz R. (2001b), « Une nouvelle évaluation des effets des allègements de charges sociales », *Économie et statistique* n° 348.
- Crépon B., Desplatz R. (2002), « Baisses de charges et emploi : évaluer la critique », *Revue de l'OFCE* n° 82, juillet.
- Dares (1997), *La politique de l'emploi*, La Découverte.
- DGT (2012), « Les allègements de cotisations sociales patronales sur les bas salaires en France de 1993 à 2009 », *Trésor-Éco* n° 97, Direction Générale du Trésor.

- Didier M., Martinez M. (2001), « Réduction du temps de travail et emploi. Que peut-on dire après dix-huit mois ? » *Rexecode*, 3^e trimestre 2001.
- Direction de la Prévision (1992), « Enrichissement de la croissance en emploi ? », *Note BPEE* n° 48, 25 juin.
- Dormont B. (1993), « Quelle est l'influence du coût du travail sur l'emploi ? », *Document de travail Insee* G9315.
- Dormont B. (1994), « Quelle est l'influence du coût du travail sur l'emploi ? », *Revue économique*, vol. 45, n° 3.
- Dormont B. (1997), « L'influence du coût salarial sur la demande de travail », *Économie et statistique*, n° 301-302.
- Dormont B., Le Dem J. (1990), « La dimension sectorielle de la formation des salaires : une analyse comparative des industries américaine, allemande et française », *Économie et prévision*, n° 92-93.
- Dossier *hussonet* (2000), dossier « Laroque-Salanié ».
- Duménil G., Lévy D. (1996), *La dynamique du capital*, PUF.
- Durand C., Lang D. (2013), « L'État, employeur en dernier ressort », *Le Monde Économie*, 7 janvier.
- Ferracci M., Wasmer E. (2011), *État moderne, État efficace : Évaluer les dépenses publiques pour sauvegarder le modèle français*, Odile Jacob.
- Freyssinet J., Husson M. (1992), « Coût du travail et emploi dans les services marchands », *Document de travail Ires* n° 92-02.
- Gafsi I., L'Horty Y., Mihoubi F. (2004a), « Vingt ans d'évolution de l'emploi peu qualifié et du coût du travail : des ruptures qui coïncident ? », *document de recherche* n° 04-02R, Université d'Évry ; reproduit dans Méda, Vennat, dir. (2004).

- Gafsi I., L'Horty Y., Mihoubi F. (2004b), « Allègement du coût du travail et emploi peu qualifié : une réévaluation », *document de recherche* n°04-03R, Université d'Évry ; reproduit dans Méda, Vennat, dir. (2004).
- Gayon V. (2009), « Le crédit vacillant de l'expert. L'OCDE face au chômage dans les années 1990 et 2000 », *Cultures & Conflits* n°75.
- Gayon V. (2012), « Jeu critique : la "fin des intellectuels" (1975-1985), », *Le Mouvement Social* n° 239.
- Gianella C. (1999), « Une estimation de l'élasticité de l'emploi peu qualifié à son coût », document de travail Insee G9912 bis, décembre 1999.
- Groupe d'experts sur le Smic (2012), rapport 2012.
- Gubian A. (2004), « Commentaire sur le texte de Gafsi, L'Horty et Mihoubi », dans Méda, Vennat, dir.
- Gubian A., Jugnot S., Lerais F., Passeron V. (2004), « Les effets de la RTT sur l'emploi : des simulations *ex ante* aux évaluations *ex post* », *Économie et Statistique* n° 376-377.
- Heyer E., Plane M. (2012), « Impact des allègements de cotisations patronales des bas salaires sur l'emploi : l'apport des modèles macroéconomiques », *Revue de l'OFCE* n° 126.
- Husson M. (1994), « Salaire-emploi : l'économétrie difficile », note pour le groupe « Perspectives Économiques » du Commissariat Général au Plan. *Document de travail Ires* n° 1994-1.
- Husson M. (2000a), « L'épaisseur du trait. À propos d'une décomposition du non-emploi », *Revue de l'Ires* n° 34.
- Husson M. (2000b), « La loi des grands nombres réduit-elle l'épaisseur du trait ? ».
- Husson M. (2001a), « La réduction du temps de travail fonctionne comme prévu ».
- Husson M. (2002a), « Réduction du temps de travail et emploi: une nouvelle évaluation », *La Revue de l'Ires* n°38.
- Husson M. (2002b), « L'Insee dans la campagne », *Libération*, 19 mars.
- Husson M. (2003), « L'économétrie, ou l'idéologie en équations ? », *Actuel Marx* n° 34, <http://hussonet.free.fr/ideologi.pdf>
- Husson M. (2009), « Soixante ans d'emploi », dans Ires, *La France du travail*, L'Atelier/Ires.
- Husson M. (2013), « Unemployment, working time and financialisation: the French case », *Cambridge Journal of Economics*, Advance Access October 15.
- Husson M., Sterdyniak H. (2001), « Faux chômeurs ou vrai dérapage statistique ? », *Le Monde*, 16 janvier.
- Insee (1993), « Croissance-emploi-productivité, 18^e journée des centrales de bilans », *Insee Première* n° 287, novembre.
- Jamet S. (2005a), « Allègements généraux de cotisations sociales et emploi peu qualifié : de l'impact sectoriel à l'effet macro-économique », *Dares, document de travail* n° 103, août.
- Jamet S. (2005b), « De l'impact sectoriel à l'effet macro-économique des allègements de cotisations sociales », *Revue française d'économie*, vol. 19 n° 3.
- Jamet S. (2006), « Améliorer la performance du marché du travail en France », OCDE, Département des affaires économiques, *Document de travail* n° 32.
- Kramarz F., Philippon T. (2001), "The Impact of Differential Payroll Tax Subsidies on Minimum Wage Employment", *Journal of Public Economics*, 82.
- Laffargue J.-P. (1996), « Fiscalité, charges sociales, qualifications et emploi. Étude à l'aide du modèle

- d'équilibre général de l'économie française : Julien », *Économie et Prévision* n° 125.
- Laroque G. (2000a), « Canevas d'intervention pour le CTP du 12 septembre ».
- Laroque G. (2000b), « Remarques sur l'article *L'épaisseur du trait* de Michel Husson ».
- Laroque G., Salanié B. (1999b), *Une décomposition du non-emploi en France*, document de travail de la Direction des Études et Synthèses Économiques G9911, Insee, septembre.
- Laroque G., Salanié B. (2000b), « Une décomposition du non-emploi », *Économie et statistique* n° 331.
- Laroque G., Salanié B. (2002), « Labor Market Institutions and Employment in France », *Journal of Applied Econometrics*, 17.
- Larrouturou P. (2009), *Crise : la solution interdite*, Desclée de Brouwer.
- Legendre F., Le Maître P. (1997), « Le lien emploi-coût relatif des facteurs de production : quelques résultats obtenus à partir de données de panel », *Économie et statistique*, n° 301-302.
- Lerais F. (2001), « Une croissance plus riche en emplois », Dares, *Premières informations et premières synthèses* n° 07.1, février.
- L'Horty Y. (2013), « Politiques de l'emploi : pourquoi ça ne marche pas ? », *Regards croisés sur l'économie* n° 13, 2013/1.
- Liaisons sociales (2006), « La Cour des comptes critique la politique d'allègements de charges », n° 14696, 4 septembre.
- Mauduit L. (2012), « Le Smic est en danger de mort », *Mediapart*, 11 décembre.
- Mauduit L., Bourmeau S. (2008), « Un rapport officiel veut casser le salaire minimum », *Mediapart*, 9 avril.

- McCulloch J.R. (1826), *An Essay on the Circumstances which Determine the Rate of Wages and the Condition of the Working Classes*.
- Méda D., Vennat F., dir. (2004), *Le travail non qualifié*, La Découverte.
- Mill J.S. (1848), *The Principles of Political Economy*.
- Mirau C. (2002), « L'affaire Laroque-Salanié, une controverse avortée en matière d'expertise économique et sociale », *Genèses* n° 49.
- Mirowski P. (1989), *More heat than light*, Cambridge University Press. ; traduction française : *Plus de chaleur que de lumière*, Economica, 2002.
- OCDE (2000), *Étude économique France*.
- OCDE (2007), *Étude économique France*.
- Ourliac B., Nouveau C. (2012), « Les allègements de cotisations sociales patronales sur les bas salaires en France de 1993 à 2009 », *Document d'étude* n° 169, Dares, février.
- Pill H. (2013), « Le principal défaut de la France ? Un secteur public trop important », *Le Huffington Post*, 26 janvier.
- Pisani-Ferry J. (2000), *Plein emploi*, rapport du Conseil d'Analyse Économique.
- Plane M. (2012), « Évaluation de l'impact économique du CICE », *Revue de l'OFCE* n° 126.
- Raffarin J.-P. (2002), *Déclaration de politique générale*, 3 juillet.
- Revue de presse (2000), « L'affaire Laroque-Salanié », juillet-août.
- Romagnan B. (2014), *Rapport de la commission d'enquête sur l'impact sociétal, social, économique et financier de la réduction progressive du temps de travail*, Assemblée nationale, décembre 2014.
- Salanié B. (2000), « Une maquette analytique de long terme du marché du travail », *Économie et Prévision* n° 146.

- Sneessens H. (1993), « Pénurie de main d'œuvre qualifiée et persistance du chômage », Rapport pour le Commissariat Général au Plan, décembre.
- Sterdyniak H. (2002), « Une arme miracle contre le chômage ? », *Revue de l'OFCE* n° 81, avril.
- Tcherneva P. (2014), « Full Employment: The Road Not Taken », Levy Economics Institute, March.
- UIMM (2002), « 35 heures, un coût démesuré pour de piètres résultats », *Actualité* n° 211, janvier.

Table des matières

Élasticité 0,7 : la formation du consensus	13
Encadré 1. Une énigme non résolue	15
Encadré 2. Le traitement du biais de simultanéité	22
Salaires et chômage « volontaire » :	
« l'affaire » Laroque-Salanié	29
Les chiffres fabuleux de Crépon et Desplatz	41
Encadré 3. Le glissement de sens de l'élasticité	44
De nouveaux chiffres : trop modérés ?	47
Encadré 4. De quelques dispositifs du débat scientifique	48
Les 35 heures en chiffres	53
Encadré 5. Une tentative (avortée) de publication « scientifique »	56
Smic et non qualifiés	65
Les 800 000	71
Encadré 6. Le pilotage politico-administratif des 800 000	71
Encadré 7. L'élasticité implicite des 800 000	75
Glissements progressifs de l'élasticité	81
Retour à la macroéconomie	87
Encadré 8. La modélisation standard de l'emploi	90
Encadré 9. L'équation d'emploi de l'OFCE	94
Encadré 10. Détermination inverse et équilibre général	97
Encadré 11. L'introuvable effet du salaire sur la substitution capital-travail	102

Conclusion : des chiffres creux	107
Annexe 1. Une brève introduction à l'économétrie	117
Annexe 2. La théorie du fonds des salaires	123
Références bibliographiques	127

Depuis plus de vingt ans, les baisses de « charges » (et du Smic) sont présentées comme le remède miracle au chômage, et sont mises en oeuvre sans résultat significatif. Les « chiffres » qui légitiment une telle orientation sont obtenus à partir d'études mobilisant les techniques économétriques les plus sophistiquées permettant de les extraire de la « gangue » des données statistiques : « *Ça marche, ça crée des emplois [...]* On a trouvé ça dans les résultats de l'Insee » déclarait Jean-Paul Raffarin en 2002.

Mais ces études sont fragiles et constituent un véritable bric-à-brac méthodologique qu'aucune enquête de terrain n'est venue illustrer. Elles sont pourtant à l'origine d'une chaîne de production qui va des modèles théoriques aux recommandations, en passant par les stratégies d'estimation économétrique.

Ce petit livre se propose d'expertiser ces travaux et de montrer que leur processus de production n'est pas neutre, mais qu'il est marqué par les présupposés théoriques des économistes et par leur insertion dans le champ institutionnel.

Il faut donc en passer par cette discussion technique pour « déblayer le terrain » et réfléchir sur les voies de sortie du chômage de masse.

Michel Husson est un économiste critique (et atterré), chercheur associé à l'IRES (Institut de recherches économiques et sociales). Ses travaux portent notamment sur l'emploi et l'économie de la zone euro. Il est l'auteur de plusieurs ouvrages, dont *Le capitalisme en 10 leçons*, La Découverte, 2012.

 7592658 9,00 €



9 782658 120692