



**MINISTERE
DU TRAVAIL, DU DIALOGUE SOCIAL,
DES AFFAIRES INTERIEURES,
DE LA COMMUNICATION ET
DE LA FONCTION PUBLIQUE**

SERVICE DU PERSONNEL
ET DE LA FONCTION PUBLIQUE

**CONCOURS EXTERNE
D'ATTACHES D'ADMINISTRATION DE CATEGORIE A**

EPREUVE N°3

**La rédaction d'une note ayant pour objet de vérifier l'aptitude des candidats
à l'analyse d'un dossier portant sur l'**

ECONOMIE

**Mardi 21 décembre 2004
De 7h00 à 12h00
(5 heures – Coefficient 5)**

**Hausse des salaires ou baisse des prix ?
Rassembler les éléments critiques de la revalorisation du pouvoir
d'achat sur la croissance économique.**

Dossier comprenant **5** pages celle-ci incluse

Croissance

Des voitures toujours plus nombreuses, des autoroutes... des produits massifs et bouleversent les habitudes. Des villes champignons surgissent et gonflent en métropolises, des gratte-ciel s'élevaient... La croissance économique modifie espaces, habitudes, façons de vivre et de produire.

La croissance des organismes humains se mesure sous la toise, mais biologiquement la taille ou le poids peuvent être ceux de la maturité pour un individu et ceux de l'adulescence pour un autre. La croissance biologique est un processus complexe de multiplication cellulaire, d'apprentissage permanent...

Qu'est-ce que la croissance économique ?

La croissance économique se manifeste par un faisceau de possibilités, et si l'équivalent de la taille pour l'être humain semble généralement être le PNB, la Comptabilité Nationale étant la toise, cet indicateur ne suffit pas à définir la croissance.

Un exemple

Une remarquable récolte de café en Colombie, augmentant brusquement la valeur du PNB, n'est pas croissance véritable de cette économie. Une augmentation sensible du PNB ne sera un témoignage de croissance que si elle résulte d'un changement des conditions de production. On ne peut parler de croissance si le climat favorable fait une année monter le PNB qu'un hasard climatique effacera le lendemain. Par contre, il y aura croissance économique si ce doublement est le fruit de nouvelles techniques, de progrès dans l'efficacité du travail.

Pour qu'il y ait croissance, il faut non seulement que la production augmente, mais aussi que le mouvement ascendant soit durable et non aléatoire.

La croissance au sens strict (F. Perroux)

Pour F. Perroux, « c'est l'augmentation soutenue pendant une ou plusieurs périodes longues (chacune de ces périodes comprenant plusieurs cycles quasi-décennaux) d'un indicateur de dimension, pour une nation, le produit global net en termes réels. Ce n'est pas - il est nécessaire d'y insister au rebours d'une attitude qui se répand - l'augmentation du produit réel par habitant ».

Cette approche distingue donc nettement croissance et développement : sur le plan de l'analyse cela se comprend aisément ; pourtant, sur le plan concret la croissance modifie les structures, les attitudes, inclut le progrès technique... Aussi, F. Perroux insiste sur cette dynamique globale de la croissance : « Sans épithète, la croissance est définie par l'accroissement durable d'une unité économique simple ou complexe, réalisé dans les changements de structure et éventuellement des systèmes, et accompagné de progrès économiques variables ».

La croissance au sens large

Au sens large, la croissance inclut les changements de structure, englobe les mutations sectorielles et les changements qui rendent celle-ci auto-entretenu. La distinction classique de F. Perroux entre croissance et développement est, selon Celso Furtado, inobservable dans la réalité : « L'hypothèse d'une croissance sans développement appliquée à un ensemble économique qui enfante sa propre demande est un exercice de manuel d'économie qui n'a pas de correspondance dans la réalité. » (Théorie du développement économique, PUF). F. Perroux le reconnaît lui-même dans ses observations concrètes : « Aucune croissance n'est homogène ; la croissance s'opère dans et par les changements de structure. (...) Le développement englobe et soutient la croissance ».

La croissance est :

Croissance exponentielle

La croissance exponentielle signifie la croissance à taux constant ; l'indicateur choisi (PNB...) augmente de façon multiplicative.

Par exemple la croissance des néphrithes doublant toutes les 24 h, dans une mare est un exemple de croissance exponentielle. Le pouvoir multiplicateur de ce type de fonction à croissance ultra rapide se comprend aisément par l'exemple des néphrithes. S'il a fallu 1 milliard d'années pour couvrir la moitié de la mare, il ne faut plus qu'un jour pour que les néphrithes finissent de l'obscureir.

La mesure de la croissance

Taux de croissance

Si l'on ne produisait qu'un seul bien aux caractéristiques stables, le blé, tel type de voiture, le calcul du taux de croissance serait simple : Soit 1 000 000 de voitures produites en 1970, et 1 200 000 voitures produites en 1971, le taux de croissance en % est alors de

$$\frac{1\ 200\ 000 - 1\ 000\ 000}{1\ 000\ 000} \times 100 \text{ soit } 20\%$$

Si la variable passe de la valeur a l'année 1 à la valeur b l'année 2, le taux de croissance est de

$$\frac{b - a}{a} \times 100$$

Valeur de la variable la 2^e année — de la variable la 1^{re} année
Valeur de la variable la 1^{re} année

Mais pour mesurer le taux de croissance de la production d'une économie, il faut, non seulement additionner des biens divers (des tonnes de fraises, des camions-benne, des concerts pop...), mais aussi comparer deux périodes où apparaissent des biens nouveaux (magnétoscope, ordinateur familial...) et disparaissent certains modèles (la Dauphine n'est plus produite par Renault)... Comme nous le voyons pour l'analyse du PNB (cf. Comptabilité Nationale), les statisticiens rendent homogènes les données en supposant que les prix reflètent exactement la valeur de la production.

Mais un problème supplémentaire apparaît : les prix se modifient. Les caractéristiques des produits changent (par exemple, d'une année à l'autre, un modèle de balais d'essuie-glace à 1 vitesse sera remplacé par un modèle à deux vitesses...), on consommera moins de produits alimentaires et plus de services.

La production en « francs constants »

Si l'utilisation des prix d'une année de base permet de neutraliser d'une certaine façon l'effet des mouvements de langage, l'expression de « production en volume » est un abus de langage, l'expression « en francs constants » étant plus juste, puisque l'on utilise en effet les prix d'une année donnée pour les deux périodes.

Pour calculer l'indice en francs constants, on divise l'indice en valeur nominale par l'indice des prix :

$$\text{Indice en francs constants} = \frac{\text{Indice en francs courants}}{\text{Indice des prix}} \times 100$$

Notons qu'une approximation courante du taux de croissance réelle consiste à soustraire le taux d'inflation du taux de croissance nominal (en valeur à prix courants). Ainsi un taux de croissance nominal de 10% avec hausse des prix constants de 10% - 5% = 5%, on obtient alors un ordre de grandeur. En effet, le calcul exact est :

Indice en francs constants = $(110/105) 100 = 104,76\%$. Autrement dit, on commet une petite erreur en chiffrant à 5% le taux de croissance réel alors qu'il est en fait de 4,76%.

PNB par habitant

Pour éliminer les distorsions apportées par les variations de la population, on utilise souvent comme indicateur le PNB ou le PIB par habitant. Il permet de comparer des croissances de pays très dissimilables par la dimension tels la Chine, les Etats-Unis, la Grande Bretagne et la Suisse. Ainsi, en 1980, le PNB/hab. suisse dépasse celui des Etats-Unis, faisant du Suisse « moyen » un des habitants de la planète qui peut consacrer le plus de richesses à la consommation, l'investissement, l'épargne. Cet indicateur ne prend pas en compte l'inégale répartition des revenus.

Mais le niveau absolu de la croissance du PNB exprime un aspect essentiel de la croissance qui est gommé lorsque l'on prend le PNB/hab. La Chine, qui a un PNB/hab. des plus faibles, a cependant pu, en les concentrant, consacrer des ressources sur des projets technologiques précis difficilement accessibles à la très opulente Suisse. L'économiste américain Kuznets, le Français F. Perroux, par exemple prêtèrent pour leur part tenir compte du PNB global, indicateur de la multitude de biens et services créés par le processus de croissance.

Une façon pour calculer l'évolution lorsque des produits se diffusent largement et que leurs prix relâchent ou absolu se modifient (réfrigérateur, transistor, télévision-couleur, magnétoscope, calculatrice de poche...)?

Ainsi, supposons que l'on produise 100 fois plus de calculatrices de poche mais que leur prix moyen soit divisé par 10 : en valeur nominale il n'y a multiplication que par 100/10 = 10 alors qu'à prix constants (par exemple ceux de départ) il y a multiplication par 100. Inversement, le prix relatif d'autres produits peut augmenter...

Deux grandes méthodes d'évaluation sont utilisées pour calculer l'évolution de la production entre deux dates.

Indice de Laspeyres

Pour simplifier, envisageons une économie produisant trois biens seulement :

	Calculatrice	Baguettes de pain	Ticket de métro	Total
Quantités 1970	2 000	1 000 000	10 000 000	
Prix 1970	100 F	1,50 F	1 F	
Valeur de la production au prix 1970	200 000 F	1 500 000 F	10 000 000 F	11 700 000 F
Quantités 1980	200 000	900 000	11 000 000	
Prix 1980	100 F	1,50 F	1 F	
Valeur de la production en 1980 au prix 1970	20 000 000 F	1 350 000 F	11 000 000 F	32 350 000 F

On pose indice 100 en 1970 donc 11 700 000 est identifié à 100 et 32 350 000 est identifié à :

$$\frac{32\ 350\ 000}{11\ 700\ 000} \times 100 = 276. \text{ Soit l'indice } 276.$$

Indice de Paasche

Mais cette méthode est une estimation forte du taux de croissance, car elle utilise les prix de 1970, alors que la division par 10 du prix des calculatrices électroniques incorpore le progrès technique, aussi Paasche a proposé de modifier la méthode de Laspeyres en prenant les prix de la période d'arrivée et non ceux de départ :

	Calculatrice	Baguette de pain	Ticket de métro	Total
Quantités 1970	2 000	1 000 000	10 000 000	
Prix 1980	10 F	2 F	1,50 F	
Valeur de la production en 1970				
à prix 1980	20 000 F	2 000 000 F	15 000 000 F	17 020 000 F
Quantités 1980	200 000	900 000	11 000 000	
Prix 1980	10 F	2 F	1,50 F	
Valeur de la production en 1980				
à prix 1980	2 000 000 F	1 800 000 F	16 500 000 F	20 300 000 F

Indice de Paasche :
 Année de base 1970, on pose : $17\ 020\ 000 = 100$
 $20\ 300\ 000 = \frac{20\ 300\ 000 \times 100}{17\ 020\ 000} = 119$

Soit l'indice 119.

Cet exemple symbolise le caractère essentiel des définitions. Pour Laspeyres, la croissance est, très sensible, l'indice passe de 100 à 276, soit un taux de croissance de :
 $\frac{276 - 100}{100} = 176\%$

tandis que l'indice de Paasche n'enregistre qu'un taux de croissance modeste de $\frac{119 - 100}{100} = 19\%$

Généralement, l'indice de Paasche donne un taux de croissance un peu plus faible.

Indice de Fisher

Certains auteurs adoptant un point de vue moyen, proposent tout simplement « de couper la poire en deux » et adoptent l'indice de Fisher, moyenne géométrique des deux précédents :

Indice de Fisher = $\sqrt{\text{indice de Laspeyres} \times \text{indice de Paasche}}$
 $IF = \sqrt{276 \times 119} = 181$

Les externalités

Pour leur part, les écologistes insistent sur la faiblesse d'une définition de la croissance peu respectueuse du bilan écologique. En langage économique, il faudrait compter les externalités dans le processus de croissance. Supposons qu'une usine engendre une valeur ajoutée substantielle, disons de 100 milliards, mais détruise la possibilité de pêcher et dégrade l'écosystème (pollution des rivières, modification du lit des vaches), la croissance réelle différerait des 100 milliards de valeur ajoutée. Il faut retrancher 100 milliards, le coût des externalités.

Le problème des comparaisons

Le choix de l'indicateur : problème, et ce d'autant plus qu'il est un témoignage imparfait des capacités productives des pays. Ainsi de nombreux pays en voie de développement sont caractérisés par une large production hors marché : auto-consommation paysanne, troc, difficiles à intégrer dans le PNB. De plus, les comparaisons internationales sont fortement influencées par les oscillations monétaires. Ainsi évaluée en taux de croissance en francs pour le PNB français et en Marks pour la croissance du FNB de la RFA, la comparaison des rythmes de croissance depuis 45 est favorable à la France, d'où la thèse du rattrapage du célèbre Hudson Institute (des E.U.). Par contre, l'estimation avec les taux de change courants inverse totalement la comparaison, et le dossier sur la RFA du service économique du *World* conclut à l'inverse du Hudson Institute, que la RFA renforce son avantage...

La déflation

La déflation est un ensemble de mesures visant, dans un cadre libéral, à restreindre la demande pour réduire les tensions sur les prix (politique déflationniste) :

- réduction des dépenses publiques,
- augmentation de la pression fiscale pour limiter les revenus disponibles des ménages,
- encadrement du crédit, montée du taux de l'escompte afin de limiter la croissance de la masse monétaire,
- limitation des salaires, des marges bénéficiaires,
- blocage des prix...

Le terme de déflation peut aussi être utilisé pour caractériser une période marquée par une baisse durable du niveau des prix.

La désinflation

La désinflation se manifeste par le ralentissement durable et auto-entretenu du rythme de hausse du niveau général des prix. Ainsi lorsque le taux de hausse des prix passe de 15 % à 3 % par an, il y a désinflation.

La stagflation

Les années 70 ont été marquées à la fois par un ralentissement du taux de croissance économique, par une forte inflation et par la montée du chômage.

La stagflation désigne une période où coexistent inflation, baisse de l'activité économique et chômage élevé. Mot forgé en contractant stagnation et inflation, la stagflation est un phénomène relatif aux structures du capitalisme contemporain et les difficultés d'une régulation par des politiques traditionnelles.

Inflation

Parler d'inflation c'est souvent mener une enquête et instruire un procès. La question « qu'est-ce que l'inflation ? » devient rapidement « d'où vient-elle ? » et finit par un doigt accusateur pointé vers les « fauteurs d'inflation »...

Pour les uns les salariés sont coupables, pour d'autres la monnaie augmente trop vite ou circule trop aisément... La société agressive qui pousse à vouloir toujours plus sans tenir compte des ressources disponibles engendre la « société d'inflation » (Maurus)... L'intégralité qui favorise la consommation ostentatoire, manipulée par le snobisme et la publicité, se soucie peu des prix et favorise la valse des étiquettes, et nous avons « l'inflation au cœur » (Maurus-Rocard)... L'Etat qui prélève des richesses sans produire la contrepartie et recourt au déficit budgétaire, l'étranger qui induit la hausse des prix en augmentant le pétrole et oblige à répercuter le coût de matières énergétiques sur les prix des produits... autant d'accusés, autant de types d'inflation...

Nul doute qu'à recenser quelques-unes des démarches on ne se permette de constater une inflation du vocabulaire et des théories relatives à l'inflation. Mais avant d'examiner ces définitions particulières, recherchons ce qui unifie le vocabulaire de l'inflation.

Qu'est-ce que l'inflation ?

Nous retiendrons comme définition synthétique de l'inflation, celle de G. Olive qui refuse d'associer la définition de l'inflation à un mécanisme inflationniste particulier :

- 1. L'inflation est :
 « La hausse du niveau général des prix (et non la hausse du prix de quelques produits). »
- 2. Un phénomène *auto-entretenu* de hausse des prix (une hausse en entraîne d'autres) et non un phénomène isolé et accidentel.
- 3. Une hausse des prix fondée sur des *mécanismes macro-économiques* (mettant en jeu l'interdépendance entre toutes les parties et tous les mécanismes de l'économie : répartition, formation des prix, systèmes de distribution, ...). »

L'indice des prix à la consommation

L'inflation étant un phénomène global de hausse, il est usuel de la mesurer par l'indice général des prix; celui-ci tient compte en principe de l'ensemble des prix et du poids des articles dans le budget d'un ménage moyen.

Mais la hausse de l'indice n'est que l'indicateur qui permet de déceler l'existence de l'inflation. Si une cause fortuite ou isolée produit sa hausse sur un ou deux mois, il n'y a pas inflation, mais une simple tension sur les prix. Une sécheresse, l'augmentation de tarifs publics ou de taxes, peuvent occasionner une flambée des prix sans lendemain, le phénomène n'étant pas auto-entretenu on ne peut parler d'inflation.

Les indices par CSP

De plus, l'indice général des prix ne reflète pas nécessairement la hausse des prix ressentie par les individus ou même les groupes sociaux. L'amateur de café ressentira la hausse du prix du café comme profondément inflationniste alors que celle ne pesera que peu sur le budget de l'amateur de thé...

Si il n'est pas possible de définir un indice des prix par individu, il est souvent utile de distinguer les indices des prix par CSP. En tenant compte de la structure de consommation des ouvriers, des cadres, des paysans... la notion d'inflation prend un sens sociologique concret, la hausse du ticket de 2^e classe n'ayant pas le même sens socio-économique que le doublement d'une place d'avion sur Concorde de Paris à New York...

Les indices sectoriels

L'envolée des prix des services peut s'accompagner d'une baisse des prix agricoles, aussi a-t-on cherché à mesurer l'évolution des prix par secteurs significatifs.

Les prix relatifs

Le prix relatif du bien b par rapport au bien a est égal au rapport entre le prix de b et le prix de a, soit Pb/Pa .

Ainsi, si un disque vaut 40 F et une place de cinéma 20 F le prix relatif du disque en termes de place de cinéma est 2 contre 1 (40 F/20 F = 2).

Plus généralement, pour mesurer le comportement différenciel des marchandises à l'égard de l'inflation, il est possible de définir un indice relatif des prix d'un produit.

Les formes d'inflation

L'inflation par la demande

L'approche monétariste traditionnelle

Dans l'optique monétariste traditionnelle, lorsque la monnaie créée dans des conditions trop libérales (croissance plus rapide de la masse monétaire que celle du PNB en volume), est trop abondante par rapport aux richesses produites, les prix rétablissent l'équilibre sur le marché.

Dans cette optique, une expression souvent utilisée est celle d'inflation par la demande.

L'inflation par la demande est un phénomène de hausse de prix engendré par une situation de déséquilibre entre une demande solvable trop forte par rapport à l'offre à un prix donné. Pour que les quantités demandées soient égales à cel-

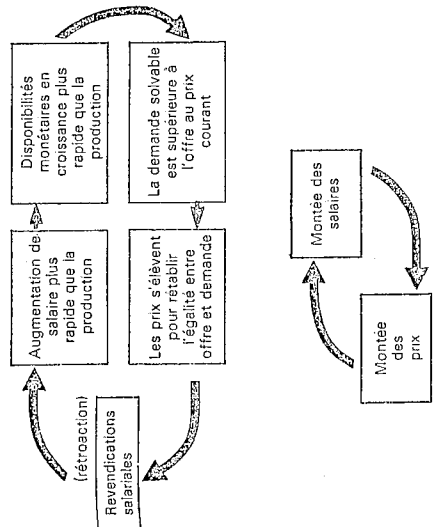
Inflation par la demande globale (Keynésiens)

Les Keynésiens utilisent l'expression d'« inflation par la demande » dans une approche un peu différente : Ils parlent d'inflation par la demande globale si des accroissements de dépenses se heurtent à une offre rigide. A la différence de l'inflation par la demande libérale celle des Keynésiens n'est pas automatiquement liée à un déficit des dépenses publiques ou à une montée des salaires... Pour les Keynésiens la hausse des prix liée à la demande globale ne se développe que lorsque le système ne réagit pas par un accroissement de production.

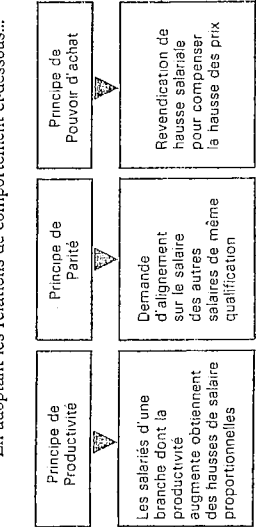
Inflation par les coûts

Les Keynésiens insistent souvent sur le rôle des coûts dans les phénomènes inflationnistes. On parle d'inflation par les coûts pour désigner la hausse des prix occasionnée par la diffusion des hausses des éléments entrant dans les prix (matières premières, salaires, marges, ...). La hausse des coûts est inflationniste quand elle est auto-entretenu, ce qui est souvent le cas vu l'interdépendance des éléments composant le prix de production.

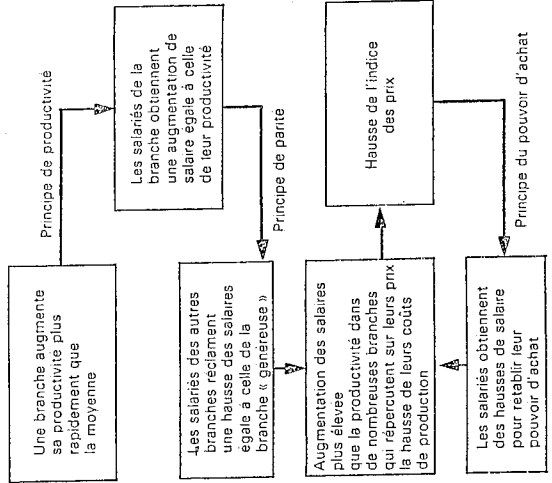
La spirale inflationniste



Ce type de démarche peut être perçu à travers un exemple : le modèle « P - P' - P'' » de Courbis.



... on peut mettre l'évidence le schéma inflationniste suivant :



Deux inséparables

Il est faux au niveau macro-économique de séparer radicalement l'inflation par les coûts et l'inflation par la demande. Toute hausse d'une composante d'un coût se traduit de fait par une augmentation des revenus distribués ; pour les salariés c'est évident, mais dans le cas où le prix d'une matière première tend à augmenter, les entreprises qui produisent vont disposer de plus d'argent à dépenser... Aussi la hausse des coûts va souvent avec une hausse des disponibilités monétaires donc de la demande. Réciproquement, une inflation résultant d'une demande trop forte va entraîner une montée des salaires et des prix, donc des coûts...

Un moyen de résoudre à court terme les contradictions du capitaliste (marxisme)

Les prix sont un point central dans un système économique, ils permettent au capitaliste de maintenir son taux de profit. Ce type d'analyse a pour particularité d'introduire les rapports sociaux, issu de Marx ce courant s'est précisée à la lueur de l'inflation du XX^e siècle.

Conflit pour le partage des richesses

Supposons que les salariés obtiennent une augmentation de salaire : est le capitaliste ne modifie pas son prix, il va voir son taux de profit baisser — $\frac{p}{c+v}$ est d'autant plus petit que v est grand — à productivité constante.

S'il augmente son prix, il pourra obtenir un rétablissement du partage entre capitalistes et salariés. Cette modification du prix est d'autant plus facile que l'ensemble des autres entreprises font face aux mêmes revendications salariales. Chacune augmentant ses prix, il n'y aura pas de modification de la situation des prix relatifs. L'inflation est alors une façon de régler le problème de la répartition et apparaît comme un élément du conflit entre les groupes pour obtenir une part plus importante des richesses produites.

La lutte contre la « tendancielle des taux de profit

La hausse des prix peut être aussi une façon de répercuter sur le consommateur le besoin accru d'investissements pour faire face aux nouvelles techniques de production de plus en plus coûteuses. La montée des investissements (c en hausse) va diminuer le taux de profit $\frac{p}{c+v}$ si pour une main-d'œuvre donnée le taux d'exploitation $\frac{p}{v}$ ne peut être augmenté. En modifiant le prix, il est possible de répercuter sur le consommateur la hausse de la composition organique du capital (c/v) en réduisant de fait la valeur réelle de la force de travail, car les salariés au moyen de leurs revenus (v) ne pourront se procurer autant de biens qu'avant le mouvement de hausse des prix...

Un élément de régulation

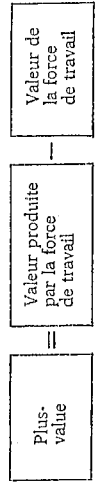
Ainsi l'inflation apparaît comme une façon de lutter contre la baisse tendancielle du taux de profit, elle est donc un moyen de régulation du système économique tout autant qu'une façon d'exprimer les tensions entre les groupes.

La théorie de la répartition des marxistes est fondée sur la théorie de la valeur travail. Pour Marx, le salaire correspond en moyenne à la valeur de la force de travail.

Le salaire dépend d'un panier de biens qui est le fruit d'un rapport conflictuel avec les employeurs et du niveau des forces productives. Le salaire comprend tous les biens nécessaires à la constitution et à la reproduction de la force de travail : éducation, logement, nourriture... Ce panier de biens correspond non au seul travailleur mais inclut en particulier les membres de sa famille, car la société a besoin de nouveaux travailleurs formés et éduqués. Toute la complexité de la détermination du salaire provient du caractère social des besoins qui s'expriment dans le panier de biens nécessaires à la reproduction de la force de travail. Pour Marx, c'est l'élévation de la productivité du travail et les luttes qui amènent la fixation de niveaux de vie-standard par qualifications.

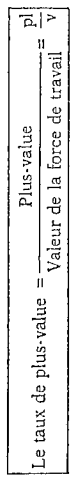
Plus-value

Pour Marx, la force de travail a la propriété de produire plus de valeur qu'elle ne coûte : elle crée ainsi de la plus-value.



En simplifiant, si un traiteur emploie un salarié qui prépare des plats et le paie 4 000 F par mois, il doit évidemment payer les ingrédients des plats cuisinés, le loyer du magasin, l'électricité... Supposons que tous les frais autres que le salaire soient de 6 000 F par mois, et que le produit de ses ventes lui rapporte 18 000 F.

La valeur produite par la force de travail est de 18 000 F - 6 000 F car évidemment le cuisinier n'a pas apporté la valeur correspondant aux matières premières, au loyer... Les 6 000 F sont dans la terminologie marxiste des dépenses qui n'ajoutent pas de valeur mais la transmettent dans le processus de fabrication (du capital constant). La valeur de la force de travail est de 4 000 F correspondant au salaire : on peut donc calculer la plus-value : Plus-value = (18 000 F - 6 000 F) - 4 000 F = 8 000 F



soit dans notre exemple : $\frac{8\,000\text{ F}}{4\,000\text{ F}} = 200\%$

Il ne faut pas confondre taux de plus-value et taux de profit.

$$\text{Taux de profit} = \frac{\text{Plus-value}}{\text{Capital avancé}} = \frac{p}{c+v}$$

Autrement dit : $\frac{8\,000\text{ F}}{6\,000\text{ F} + 4\,000\text{ F}} = 80\%$

Marx, considérant que la plus-value est « extorquée » aux travailleurs, appelle souvent le taux de plus-value taux d'exploitation.

Le marché du travail

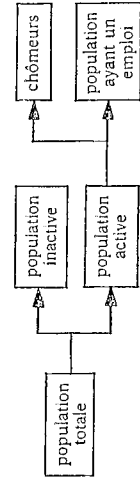
Les informations statistiques sur l'emploi et par suite sur le chômage repondent à deux types de préoccupations essentielles : la première est celle de l'appareil productif, la seconde est celle des travailleurs.

L'appareil productif a besoin de main-d'œuvre, dont le niveau quantitatif et qualitatif est fonction de multiples variables, conjoncture, technologie utilisée, durée du travail, organisation du travail... Face à ces demandes, les « ressources » de main-d'œuvre varient de façon sensible, selon la structure par âge de la population, sa formation, l'âge de fin de scolarité, l'âge de la retraite... et même selon l'importance de la demande des entreprises, puisque l'on constate que des propositions d'emploi nombreuses suscitent un accroissement du nombre de personnes recherchant un emploi.

L'ensemble des offres d'emploi des entreprises et des demandes d'emploi des travailleurs constitue le marché du travail.

Il n'y a pas un marché du travail, mais plusieurs. Chacun de ces marchés est cloisonné. Ainsi, à l'intérieur du marché du travail des ingénieurs, il y a le marché du travail des informaticiens et à l'intérieur de ce marché des entreprises demandant des informaticiens ayant déjà travaillé sur tel type de machine et pour tel type de problème (comptabilité bancaire ou gestion de stocks...). L'ancienneté peut aussi structurer le marché ; le marché des ingénieurs débutants n'est pas celui des ingénieurs expérimentés.

La population active



Le sous-emploi

Depuis Keynes, les notions d'équilibre et de déséquilibre du marché du travail, d'équilibre de sous-emploi prennent un sens précis.

Le marché du travail peut être en équilibre si, pour un niveau de salaires donné, quantités de travail offertes et quantités demandées s'ajustent (OE = DE).

Le marché est déséquilibré si OE ≠ DE, autrement dit si offres et demandes ne s'équilibrent pas. Le marché est en l'offre (DE > OE).

Le marché est en situation de sur-emploi si l'offre excède la demande (DE < OE).

L'équilibre de sous-emploi désigne pour Keynes une situation dans laquelle l'offre de travail excède la demande de main-d'œuvre des entreprises, alors même que l'offre et la demande de biens peuvent être équilibrées.

Le mot sous-emploi signifie souvent au niveau de l'entreprise que la main-d'œuvre est sous-employée par rapport à ses possibilités productives. Ce sens est évidemment tout différent du précédent.

La conjoncture fait aujourd'hui l'objet d'une surveillance permanente, des « observatoires économiques » la scrutent. Malgré d'impressionnants appareils statistiques, des enquêtes, des modèles mathématiques utilisant une multitude de variables et la puissance de calcul d'ordinateurs performants, elle se laisse mal interpréter.

La conjoncture désigne l'ensemble des variations à court terme de l'activité économique (non saisonnières) ainsi que leurs liaisons (évolution de l'indice des prix, taux de chômage, PND, balance commerciale...). La conjoncture se situe dans une période de moins d'un an, généralement quelques mois.

Pour les Keynesiens, la conjoncture correspond à la période durant laquelle l'ensemble des anticipations restent stables, chacun prévoyant une certaine évolution bien définie des variables économiques le concernant : variation des commandes, prévisions d'embauche et d'investissement, revenus distribués...

Il faut bien distinguer conjoncture et mouvements saisonniers : si les jouets se vendent bien en décembre, ce n'est pas nécessairement le signe d'une bonne conjoncture mais certainement un fait saisonnier. Pour savoir si la conjoncture est favorable à la branche, l'économiste comparera les résultats de la saison précédente et ceux de la saison en cours, si le C.A. de la branche connaît une augmentation sensible, il devra comparer le rythme de progression à celui des années précédentes pour conclure définitivement sur l'état de la conjoncture.

Qu'est-ce qu'une bonne conjoncture ?

Ce qui est bon pour les uns n'est pas toujours aussi bon pour les autres : la neige qui réjouit les skieurs sème le trouble chez les automobilistes, de même la hausse des prix du sucre illumine le visage des betteraviers et de certains grossistes, et attriste le ménager...

Pour les salariés, une bonne conjoncture sera un moment économique de plein emploi, où les entreprises n'hésitent pas à embaucher, à donner des salaires élevés, où les prix augmentent moins vite que les revenus, où la charge de travail n'augmente pas de façon importante...

Pour les patrons, une bonne conjoncture est marquée par des occasions de profit, la possibilité de développer sa part du marché, des prix de vente en hausse et des charges salariales qui augmentent moins vite que les gains de productivité, le marché de l'emploi fournissant les travailleurs de qualification requise au moindre coût...

Au niveau macro-économique, une bonne conjoncture est souvent associée au comportement d'une série d'indicateurs comparatifs :

- Croissance de la production ;
- Taux de chômage faible ;
- Equilibre extérieur ou même excédent de la balance des paiements ;
- Stabilité de la monnaie - stabilité ou baisse des coûts ;
- Taux d'investissement soutenu...

Politique conjoncturelle

La politique conjoncturelle désigne l'utilisation d'un certain nombre de moyens économiques (taux d'intérêt, déficit budgétaire, contrôle des prix, encadrement du crédit...), afin d'obtenir certains résultats qui sont comparés à des objectifs de la puissance politique. La politique conjoncturelle est donc la forme immédiate que prend la politique économique envisagée dans le court terme.

La politique conjoncturelle nécessite des choix hiérarchisant les objectifs, un ensemble de moyens d'action adaptés, des bons observatoires économiques, des modèles permettant de prévoir les effets des instruments utilisés.

L'armée de réserve industrielle

Pour Marx, le sous-emploi ne résulte pas de simples désajustements, il reflète les contradictions de l'accumulation capitaliste.

L'armée de réserve industrielle désigne l'ensemble des travailleurs périodiquement touchés par le chômage du fait de l'insuffisance du taux de profit (loi de la baisse tendancielle) et de l'absence de demande soluble qui limite les possibilités d'investissement (valorisation insuffisante du capital). L'armée de réserve est un moyen permanent de faire pression à la baisse sur la valeur de la force de travail, et donc de maintenir ou de faire remonter le taux de plus-value. Cette armée de réserve contient toutes les catégories les plus menacées par la conjoncture (minorités raciales et ethniques, jeunes, femmes, manoeuvres, travailleurs de santé fragile), derniers embauchés et premiers licenciés, jamais intégrés à un statut de travailleurs stables...

Relation de Phillips

L'économiste Phillips a recherché une liaison entre chômage et salaires qui exprime la pression sur les salaires d'une masse importante de personnes sans emploi. La liaison statistique entre niveau des salaires et chômage est cependant fortement contestée.

Pour la relation de Phillips, le taux de variation des salaires est une fonction décroissante de la variation du taux de chômage mesurée par le pourcentage moyen de chômage une année donnée.

Plus il y a de chômeurs par rapport à la population active, plus l'accroissement des salaires est faible. Plus on se déplace vers le plein emploi, plus les salaires (et donc les prix) risquent de monter de façon importante.

Chômage frictionnel, conjoncturel et structurel

Si le chômage est un arrêt involontaire du travail dû à l'impossibilité de trouver un emploi, celui-ci peut avoir des causes différentes. Traditionnellement, on distingue :

Le chômage frictionnel qui est dû à des insuffisances de mobilité de la main d'œuvre ou à des décalages entre les qualifications disponibles et demandées.

Le chômage conjoncturel désigne un chômage lié aux mouvements courts de l'activité économique, et donc réversibles. Une réduction de l'activité économique en période où les entreprises liquident leurs stocks avant de passer de nouvelles commandes, va freiner l'embauche et créer une montée du chômage conjoncturel.

Le chômage structurel désigne une situation où on ne peut durablement créer des emplois à la mesure de l'augmentation de l'offre.

Les pays sous-développés connaissent un chômage structurel car leur appareil productif ne peut créer suffisamment d'emplois.

La notion de bilan emploi

Il faut, dit Saavy, considérer l'emploi comme un passif, et le résultat de la production comme un actif.

Ainsi une société à tout intérêt à tenir compte du coût d'opportunité de l'emploi, le travail est disponible en quantité et en qualité limitées, il faut donc affecter les individus à ou leur production à la valeur la plus grande. Ainsi un ingénieur affecté comme manoeuvre constitue un gaspillage de ressources éducatives.

Il faut même tenir compte du coût social, le chômage étant à la fois facteur de morbidité, de gaspillage de talents et de dynamisme...

Le véritable plein emploi

Le véritable plein emploi est le volume d'emploi qui permet d'obtenir au moyen des facteurs de production le volume de richesses produites le plus important selon une évaluation tenant compte des besoins de la collectivité.

Ainsi, le plein emploi ne signifie pas simplement que chacun a un emploi, mais que les emplois rendent maximale la différence entre le passif (le travail étant supporté comme une charge) et l'actif (tous les biens et services mis à la disposition de la collectivité).

L'indicateur du développement humain (IDH)

Pour manifester que la mesure du développement ne saurait se réduire au PIB, le PNUD (Programme des Nations unies pour le développement) a calculé un IDH depuis 1990. C'est un indicateur composite qui est la somme de trois indicateurs (bonheur de vie, éducation, santé) :

- la longévité, mesurée par l'espérance de vie à la naissance ;
- le niveau d'éducation, mesuré à partir du taux d'alphabétisation des adultes (pour deux tiers de l'indicateur) et du taux de scolarisation des moins de vingt-quatre ans (pour le dernier tiers) ;
- le niveau de vie, mesuré par le PIB réel corrigé par habitant.

La valeur de chacun de ces indicateurs est comprise entre 0 et 1 ; elle est par rapport au minimum et au maximum fixés par le PNUD pour chaque pays (vingt-cinq ans et quatre-vingt-cinq ans, pour l'espérance de vie, 0 % et 100 % pour les autres indicateurs et 40 000 dollars pour le PIB). Un pays dont les habitants ont une espérance de vie de soixante-sept ans aura un indicateur de 0,7 car il se situe à 70 % de l'écart entre valeurs extrêmes (quarante-deux ans au-dessus de vingt-cinq ans, alors que l'écart est de 67 - 23 / 85 = 23/35).

Pour le niveau de vie, le calcul est un peu moins simple. Le PNUD suppose que le niveau de vie dépend d'un PIB « corrigé ». Celui-ci est proportionnel au niveau y du PIB (PPA) par tête jusqu'à un certain seuil y* (correspondant à 5 835 dollars par habitant) ; au-delà, le PIB est corrigé par un terme de moins en moins vite qui fait que le PIB corrigé est toujours inférieur à la mesure des multiples de ce seuil sont dépassés (autrement dit l'utilité d'une unité supplémentaire de PIB diminue). L'utilité marginale diminue des économistes — est décroissante). Le PIB Press, 1997.

coût W(y) égale y pour y inférieur à y*, et y* pour y supérieur à y*. On a donc W(y) = y pour y ≤ y* et W(y) = y* + 2(y - y*)/3 pour y > y* (rapport : puissance 1/2 signifie racine carrée, puissance 1/3 signifie racine cubique).

Pour les pays au-dessus de la moyenne mondiale, cette méthode (appelée « corrigé ») permet de tenir compte de la différence de poids des indicateurs de PIB corrigé (et donc de PIB maximum) : ainsi, 40 000 dollars correspondent à un PIB corrigé de 6 154 dollars ; autrement dit, un pays comme le Brésil qui dispose environ de 5 362 dollars de PIB par habitant (et dont le PIB corrigé est donc de 5 362 dollars) aura une note de 0,92 (26 397 / 28 614 = 0,92) ; un pays comme l'Inde, qui dispose de 5 835 + 2(6 835/2) + 3(6 835/3) = 5 835 + 6 835 + 6 835 = 19 505 dollars de PIB corrigé, aura une note de 0,99 (19 505 / 19 505 = 1,00).

Le PNUD a ainsi classé les pays en quatre groupes à l'intérieur des pays non aux Etats-Unis... pour les moins ou pour les hommes. La démarche de l'IDH ne manque pas d'intérêt. Elle présente notamment l'intérêt de manifester — contre l'opinion de beaucoup d'économistes — que le développement n'est pas seulement une question de quantité, mais peut être réduit à du moins à quelques pays développés. En 1994, l'IDH était de 0,176 en Sierra Leone (minimum), 0,380 en Afrique subsaharienne, 0,446 en Inde, 0,626 en Chine, 0,783 au Brésil, 0,950 au Canada (maximum).

Source : PNUD, Human Development Report 1997, Oxford University Press, 1997.