

## F, COMME "FALLACIEUX"

A. EMMANUEL

Formation + Fiscalité + Flexibilité = Emploi. Cette équation d'Yvon Gattaz possède les vertus et les vices classiques de ce genre de constructions. Un gros bon sens micro-économique et une aberration macro-économique.

### Formation

Nul ne doute que la formation des hommes doit s'ajuster aux innovations technologiques. Mais pour ce qui concerne le niveau général de l'emploi, il serait intéressant de regarder les statistiques de l'INSEE. De 1977 à 1981, le chômage des manoeuvres n'a augmenté que de 32,5 % et celui des O.S. de 54,1 %, pendant que celui des employés qualifiés s'accroissait de 61,6 % et celui des ouvriers qualifiés de 110,6 %.

Il est bien possible qu'à l'intérieur de ces catégories on puisse trouver des spécialités où l'évolution du chômage serait moins rapide. Mais tant qu'il y aura une seule demande d'emploi durablement insatisfaite, sans aucun emploi durablement vacant quelque part, ni la "formation" générale ni les recyclages spécifiques ne modifieront d'une seule unité le chiffre global du chômage.

### Fiscalité

Nul ne conteste non plus que certains seuils <sup>fiscaux</sup> découragent les embauches qui les enjambent. Tel petit entrepreneur voudrait bien augmenter sa production en embauchant, mais s'en abstient de peur de passer à une tranche d'imposition supérieure. Très bien! Mais la question macro-économique se pose: quel débouché additionnel vise-t-il? Des deux choses l'une. Ou bien il s'agit d'un élargissement global du marché ou de l'élargissement de sa propre part dans un marché inchangé. Dans le premier cas, ce serait bien le diable, si un autre petit patron, se trouvant dans une position différente par rapport aux "seuils", ou une grosse entreprise n'ayant pas à s'en soucier, ne s'empressait pas de profiter de l'opportunité et embaucher. Dans le second, il y aurait simple éviction et chaque embauche de ce genre à un endroit provoquerait un

licenciement quelque part ailleurs.

Cependant, les taxes directement dissuasives de l'emploi, ne sont dans l'analyse de M. Vattaz qu'un exemple. Ce qu'il a surtout en vue, c'est la somme globale des charges. A ce niveau-là, je dirais que la contradiction micro-macro est encore plus profonde. Une diminution des charges des entreprises ne peut se faire qu'au détriment des revenus des particuliers, donc des salaires. Or, les salaires, comme le disait Henry Ford en 1925, ne sont pas qu'un coût qui grève la production. Ils sont aussi des revenus qui alimentent la demande effective, donc les ventes et partant les profits.

Le patron individuel prend ses ventes pour une donnée. Il ne peut tenir compte du fait que les salariés des uns sont les clients des autres. Un patron des patrons devrait voir que, lorsque plus de 20% du potentiel matériel de production demeure inemployé au sein des entreprises et peut donc être mis en oeuvre à coût marginal nul, lorsque, par ailleurs, l'embauche des chômeurs ne coûte à la communauté que la différence entre salaire et allocation de chômage, le transfert fiscal qu'il réclame peut, en aggravant la crise et le chômage, frapper tout le monde, et, à la limite, les entreprises plus durement encore que les particuliers.

Cela peut paraître paradoxal, mais c'est une vérité historique. Il suffit de remonter à la crise des années trente. Aux Etats-Unis - pays, alors, aussi libéral que possible - le chômage avait atteint en 1932 quelque 30% de la population active. Avec des allocations de chômage quasi inexistantes, et en négligeant la charité et la soupe populaire, on peut estimer que le revenu disponible des salariés avait diminué d'autant par rapport à 1928. Ce n'est pas rien. Mais la somme des profits des 433 plus grandes compagnies industrielles du "Standard-Statistics" ne représentait en 1932 que 7% de celle de 1928, ce qui constitue une diminution de 93%. Cela n'est pas étonnant, si l'on songe que le P.I.B., c'est-à-dire la valeur ajoutée totale à partager,

avait baissé de 50% entre les deux dates.

Les efforts ex ante des entrepreneurs pour maximiser leurs ventes l'un au détriment de l'autre et leurs profits au détriment des salariés (que ce soit directement par la réduction des salaires ou indirectement par la réduction des "charges") conduisent ex post à la minoration et des ventes et des profits.

### Flexibilité

La crainte de ne pouvoir licencier demain empêche souvent d'embaucher aujourd'hui. C'est indiscutable. J'irais même plus loin. Les processus étant cumulatifs, cette abstention d'embaucher à un endroit empêche l'élargissement des débouchés quelque part ailleurs et bloque la réaction en chaîne de la reprise.

Mais ce qu'Yvon Gattaz ne voit pas, c'est que, si les rigidités qu'il dénonce freinent le "cercle vertueux" de l'ascension au moment où s'amorce la reprise, elles freinent tout aussi bien le "cercle vicieux" de la rechute au moment où plafonne l'emploi.

Ce sont justement ces rigidités qui ont empêché les récessions de 1974-84 de dégénérer à quelque chose de comparable, non seulement à la crise de 1929, mais à toutes seules qui l'ont précédée.

Nous l'avons eu votre système libéral, que diable! Nous l'avons eu avant 1929 et, dans toute sa splendeur, pendant le 19<sup>e</sup> siècle. Plus on remonte dans le temps et plus l'économie de marché devient pure et flexible. Ses performances, on les connaît. Du début du 19<sup>e</sup> siècle jusqu'à la première guerre mondiale, les crises se sont succédé à la fameuse cadence quasi décennale, avec un chômage aussi élevé, sinon plus, que celui des années trente. Et si l'on remonte au modèle héroïque du libéralisme, l'Angleterre de 1790-1850, le chômage, selon les estimations de Hobsbawne ne baissait jamais en dessous de 20% pendant les reprises et montait jusqu'à 50% pendant les dépressions.

Pour la première fois, après la seconde guerre mondiale, nous avons eu trente longues années de plein emploi, plus dix années moins bonnes, où pourtant la moyenne du chômage dans les pays industrialisés n'a pas dépassé 10%, chiffre guère supérieur à

celui des années de boom du passé.

annuel

Plus significativement encore, on constate que le taux de croissance de la production totale - le gâteau à partager - de l'Angleterre ultra-libérale et triomphante a été de 1,35 % de 1760 à 1800 et d'environ 2% de 1800 à 1913, celui de l'Allemagne, 2½ % de 1850 à 1913, et celui du reste du continent à l'avenant, selon les dates respectives de décollage.

Par contre, dans l'univers interventionniste de l'après-guerre et notamment depuis 1960, date à laquelle la reconstruction était achevée, jusqu'aujourd'hui, donc y compris les dix années de stagflation, le taux moyen des pays de l'OCDE a été supérieur à 3½ %. Comme l'ont si bien dit Lehmann et Elsenhans, le capitaliste individuel est incapable de créer les conditions de la croissance capitaliste et c'est le mouvement social des sous-privilegiés qui force les privilégiés à adopter une gestion performante de l'économie.

Un système capitaliste parfaitement pur est une vue de l'esprit. Il aurait existé qu'il eût été bloqué définitivement peu de temps après son installation. Au moindre pépin, la spirale déflationniste aurait été déclenchée. Les premiers licenciements provoqueraient une diminution des débouchés avec un "chômage secondaire" (J. Robinson) dans les industries des biens de consommation, lesquelles, à leur tour, restreindraient leurs investissements provoquant un "chômage tertiaire" dans les industries d'équipement et ainsi de suite jusqu'au point zéro. Arrivée là, l'humanité périrait à côté d'une montagne de machines qui rouillent et une autre de bras qui s'atrophient, personne ne pouvant prendre l'initiative de les réunir pour produire, attendu que le capitaliste individuel ne peut investir que sur le donné d'un "débouché préalable" (H. Denis), alors que tout débouché implique un pouvoir d'achat préexistant et qu'aucun pouvoir d'achat ne peut exister sans une production préalable.

C'est la lutte syndicale et les impuretés et rigidités qu'elle a accumulées qui ont sorti le système de l'impasse.

A. EMMANUEL

à la suite d'une innovation technique quelconque