

CHAPITRE 12

Les déterminants du niveau de l'emploi

Marc Lavoie et Dany Lang

Le livre le plus connu de John Maynard Keynes s'intitule *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*. Ce n'est pas un hasard si le mot « emploi » apparaît en premier dans ce titre. Le chômage était le problème majeur à l'époque où Keynes a rédigé son livre, dans les années 1930. Et l'on peut dire qu'il en va de même aujourd'hui, avec la question écologique.

Pourtant, les solutions au problème du chômage divergent encore d'une école de pensée à l'autre. Ce qui caractérise la pensée post-keynésienne, de manière générale comme en matière d'emploi, c'est l'importance qui est accordée à la demande, par opposition aux théories néoclassiques qui accordent presque toute leur attention à l'offre. Cela signifie que, pour comprendre ce qui détermine le niveau d'emploi sur le marché du travail, il faut examiner essentiellement ce qui se passe du côté de la demande de biens et services, et c'est ce que nous allons faire dans ce qui suit, en examinant un modèle simplifié du marché de l'emploi tiré par la demande (sections 3 et 4).

Ce modèle nous permettra de comprendre pourquoi les post-keynésiens pensent que le chômage est, en général, causé par une demande globale insuffisante et non par des salaires trop élevés. Nous verrons que la hausse du salaire réel mène à une hausse de la demande globale et donc à une hausse de la demande de travail, comme l'affirmait déjà Michał Kalecki (1939), et que l'augmentation du salaire réel en proportion de la hausse de la productivité du travail est insuffisante pour préserver le plein-emploi (section 5). Nous constaterons enfin que les « rigidités » du marché du travail, contrairement à ce qui est affirmé dans les modèles néoclassiques, contribuent à assurer la présence d'un équilibre souhaitable lorsqu'une multiplicité d'équilibres est possible (section 6). Pour commencer, nous allons d'abord poser les termes du débat relatif à la définition même du chômage (section 1) et comparer deux variantes du modèle post-keynésien de l'emploi (section 2).

1. Les analyses du chômage, les termes du débat

Dans les modèles néoclassiques les plus sophistiqués¹, qui se sont montrés totalement impuissants à rendre compte de la crise de 2007-2008, l'offre de travail détermine les fluctuations de l'activité économique. Pour les défenseurs de ces modèles totalement irréalistes, la hausse des taux de chômage qui a été observée à la suite de cette crise financière mondiale est attribuée à une hausse de la préférence des gens pour les loisirs et le *farniente*, ou encore à une baisse inexplicée de la productivité par travailleur, laquelle entraîne une baisse du salaire réel, ce qui incite les travailleurs à se retirer du marché du travail ou à travailler durant un moins grand nombre d'heures. Aussi, selon cette approche, le chômage est volontaire : la baisse du niveau d'emploi est le résultat du choix réfléchi du travailleur ; il ne peut y avoir de chômage involontaire. Ainsi, la hausse du chômage depuis la crise s'expliquerait par une hausse de l'oisiveté.

Dans les modèles néoclassiques plus anciens, ceux que l'on retrouve dans les manuels de licence à l'université, ce sont encore les considérations situées du côté de l'offre de travail qui prédominent. Certains spécialistes de ces modèles diront que le chômage observé est illusoire, car volontaire, les travailleurs refusant d'accepter un emploi à bas salaire. Dans ces conditions, le taux de chômage est aggravé par l'importance des revenus de substitution, comme les allocations chômage ou les aides sociales. La solution au problème du chômage est alors de supprimer ou à tout le moins de diminuer toutes ces aides de l'État, afin de forcer les travailleurs à accepter les emplois que leur offrent les employeurs. Comme le dit sur un ton sarcastique Laurent Cordonnier, « pas de pitié pour les gueux » (2000). Pour d'autres auteurs néoclassiques, le chômage résulte de la présence de « rigidités » sur le marché du travail, comme par exemple l'imposition par l'État d'un salaire minimum, l'existence de syndicats et de comités d'entreprise, ou même la difficulté des employeurs à superviser et à licencier les travailleurs trop indolents. Ces rigidités se traduisent alors, pour les auteurs néoclassiques, par l'apparition d'un salaire qui serait trop élevé par rapport au salaire qui assure l'égalité entre l'offre et la demande de travail, causant ainsi l'apparition du chômage.

Pour les économistes post-keynésiens, ces facteurs sont tout à fait secondaires, voire inopérants. Le principal déterminant de l'emploi est la demande globale qui s'exerce sur le marché des biens et par suite sur le marché de l'emploi. Le taux d'emploi dépend alors fortement de la demande globale, autant à court terme qu'à long terme. Les fortes augmentations du taux de chômage qu'ont connues l'Europe et les États-Unis pendant la crise financière mondiale sont dues aux fluctuations à la baisse de l'activité économique et non à une augmentation des rigidités du marché du travail ou à une augmentation massive de la préférence pour le loisir.

La notion de « chômage naturel » constitue l'un des piliers de la théorie néoclassique et des politiques économiques. Cette notion a été introduite notamment par l'économiste monétariste bien connu Milton Friedman. Selon ce dernier, le taux de chômage naturel est le seul taux de chômage compatible avec un taux d'inflation stable. Les taux de chômage réalisés ne sauraient donc descendre plus bas que ce taux naturel, à défaut de quoi l'inflation des salaires et des prix se mettrait à accélérer. De ce fait, le taux de chômage naturel est perçu par ces économistes comme un *attracteur*, c'est-à-dire une variable qui attire à elle les taux de chômage observés. Les politiques conjoncturelles auront alors pour objet de stabiliser le taux d'inflation et donc de revenir au taux de chômage naturel. Pour abaisser le taux de chômage d'une économie, il suffit alors de modifier les déterminants du taux de chômage naturel qui sont uniquement, selon Friedman, des facteurs d'offre. Pour faire baisser le chômage, il faut déréglementer le marché du travail en le débarrassant de toutes ses « rigidités ».

Au contraire, pour les économistes post-keynésiens, le taux de chômage naturel n'existe pas. Le taux de chômage d'équilibre, celui qui permet de stabiliser l'inflation, est alors fortement influencé par les taux de chômage réalisés, qui sont eux-mêmes déterminés par l'activité économique et donc par la demande globale. Ainsi, le taux de chômage d'équilibre n'est pas un *attracteur* du taux de chômage réalisé. C'est, à l'inverse, le taux de chômage réalisé, déterminé par la demande globale, qui tend à attirer à lui le taux de chômage d'équilibre (Lang, 2009 ; Stockhammer, 2011 ; Storm et Naastepad, 2012). Alors, des politiques systématisées d'austérité monétaire ou budgétaire, ou encore de graves crises financières, qui font plonger l'activité économique, vont avoir tendance à faire grimper les taux de chômage qui seront, par la suite, compatibles avec un taux d'inflation stable. Il n'existe donc pas un taux de chômage naturel unique mais bien une multiplicité de taux d'équilibre possibles. On parle alors de phénomènes d'hystérésis (Lang, 2009). Depuis la crise de 2007-2008, le concept d'hystérésis est revenu en vogue, et quelques économistes du courant dominant acceptent maintenant le point de vue post-keynésien à cet égard.

2. Une vision marshallienne ou kaleckienne ?

Pour les post-keynésiens, le niveau de l'emploi ne se détermine pas sur le marché du travail. Il résulte de l'équilibre qui se fixe sur le marché des biens et qui est, en général, un équilibre caractérisé par une sous-utilisation des facteurs de production.

Certains post-keynésiens utilisent des fonctions de production néoclassiques (Davidson, 1983), postulant des rendements décroissants et des coûts unitaires croissants, comme l'avait fait Keynes dans la *Théorie générale*. Mais le but d'une telle hypothèse, qui donne lieu à ce qu'on pourrait appeler le modèle post-keynésien marshallien de l'emploi (Lavoie, 1986), est de faciliter la conversation avec les économistes néoclassiques ; elle n'est aucunement descriptive ou réaliste. De fait, Keynes (1939) lui-même l'avait reconnu et avait admis que sa démonstration eût été plus simple si, comme Kalecki, il avait adopté l'hypothèse de coûts marginaux constants – du moins tant que le taux d'utilisation des capacités de production reste en deçà de la pleine capacité.

Depuis lors, des dizaines d'études empiriques ont montré que le coût marginal est bien constant, du moins aux taux d'utilisation de la capacité auxquels opèrent la grande majorité des entreprises, donc que les coûts unitaires sont généralement décroissants. Alan Blinder et ses collègues (1998) montrent que 90 % des entreprises américaines se trouvent dans cette situation. Dans le monde moderne qui est le nôtre, celui des entreprises productrices de biens et services, les prix sont fixés par les producteurs et les rendements sont constants ou croissants. C'est ce qui a donné naissance à ce qu'on appelle la branche kaleckienne de l'économie post-keynésienne. On ne parle plus de fonction de production, mais de fonction d'utilisation (Robinson, 1964, p. 25 ; Nell, 1988, p. 106).

Comme Kalecki (1971, p. 44), les kaleckiens distinguent généralement le travail direct et le travail indirect, ou, si l'on préfère, les cols bleus et les cols blancs, ou encore les employés et les cadres. La quantité de travail direct est directement proportionnelle à la production, tandis que le travail indirect est, lui, proportionnel à la capacité productive (Harris, 1974). Cette distinction permet de récupérer immédiatement une loi empirique bien connue, la loi d'Okun, selon laquelle dans le court terme une augmentation de l'activité économique s'accompagne d'une augmentation moins forte de l'emploi. Elle présente aussi l'avantage de facilement tenir compte des conséquences macroéconomiques d'un changement dans la répartition des revenus au profit des cadres et au détriment des employés (Lavoie, 2009), tel qu'il a pu être observé. Cependant, dans ce qui suit, nous allons omettre le travail indirect. Cela va nous permettre de simplifier l'analyse, tout en conservant néanmoins le message principal du modèle d'emploi kaleckien.

3. Le modèle kaleckien de détermination de l'emploi

La comptabilité nationale nous rappelle que la dépense globale est constituée de quatre composantes : la consommation, l'investissement, les dépenses publiques et les exportations nettes. Pour que notre représentation du marché du travail soit la plus simple possible, nous dirons que la demande globale est constituée de seulement deux composantes, l'une induite et l'autre autonome, c'est-à-dire qui ne dépend pas du revenu courant. La composante induite est la consommation sur les salaires. Nous supposons que cette consommation induite est tout simplement égale à la somme des salaires reçus. Autrement dit, nous admettrons que le revenu disponible des salariés – après impôts et après ajout des transferts sociaux – est équivalent aux salaires reçus et que ceux-ci sont entièrement dépensés. Cela signifie que la propension à consommer sur le revenu disponible des salariés est égale à l'unité. La composante autonome regroupe toutes les autres dépenses mentionnées ci-dessus, y compris la consommation sur les profits, que l'on présumera dépendre des profits perçus lors d'une période antérieure, comme le pensait Kalecki (1971). Sous ces conditions, on peut écrire que la demande globale DG est donnée par :

$$DG = wL + ap \quad (1)$$

où w est le salaire nominal, L le niveau d'emploi et a la dépense autonome en termes réels (et donc ap est la dépense autonome nominale, avec p l'indice de prix).

Les profits réalisés au niveau global peuvent être immédiatement déduits de l'équation 1 puisqu'ils sont égaux à la différence entre la valeur des ventes ($wL + ap$) et les coûts en salaires (wL), c'est-à-dire ap . Autrement dit, les profits réalisés sont tout simplement égaux à la valeur de la dépense autonome. C'est une relation macroéconomique déjà établie en 1933 par Kalecki (1971, chap. 7). En termes réels, le profit réel réalisé Π est égal à la dépense autonome réelle :

$$\Pi = a \quad (2)$$

Puisque la dépense autonome regroupe notamment l'investissement des entreprises et la consommation sur les profits antérieurs, cela permet aux post-keynésiens de prétendre que « les capitalistes gagnent ce qu'ils dépensent, les travailleurs dépensent ce qu'ils gagnent » (Kaldor, 1956, p. 105). Par ailleurs, dans ce cadre simplifié, les variations du salaire réel n'ont aucune influence sur le profit réalisé par les entreprises. Seule compte l'ampleur de la dépense autonome.

Qu'en est-il de l'offre globale ? Comme nous l'avons précédemment mentionné, elle dépend de la fonction d'utilisation kaleckienne, et ainsi le produit intérieur brut est une fonction directe et proportionnelle du travail. Il est alors possible d'exprimer l'offre globale sous la forme :

$$OG = pq = pLT \quad (3)$$

où q est le produit intérieur brut réel et T le produit par travailleur, autrement dit la productivité par travailleur, que l'on suppose être une constante à court terme. La contrainte de la demande effective peut donc s'exprimer en égalisant la demande globale et l'offre globale, tirées des équations 1 et 3 :

$$wL + ap = pLT$$

En résolvant cette équation pour le salaire réel, on obtient :

$$(w/p)_{\text{eff}} = T - a/L \quad (4)$$

L'équation 4 est celle de la courbe de demande *effective* de travail (la somme des offres d'emploi

pour un salaire donné). Elle représente les combinaisons des salaires réels et des niveaux d'emploi telles que le marché des biens est à l'équilibre, ce qui signifie que les ventes égalent la production.

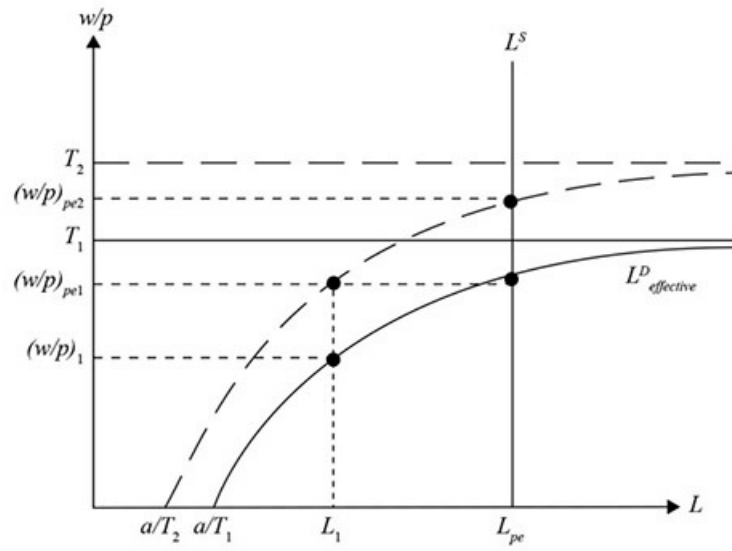
4. La courbe de demande effective de travail

La courbe de demande effective de travail est illustrée par la figure 12.1. Contrairement à la courbe de demande de travail du modèle néoclassique qui est à pente négative, cette courbe de demande de travail issue du modèle kaleckien est donc à pente positive, et devient asymptotique à la productivité par travailleur T . Tant que les entreprises opèrent en deçà de leur pleine capacité, la courbe de demande effective de travail n'a pas de segment descendant, elle est seulement à pente ascendante. Il en est ainsi car la hausse du salaire réel des travailleurs mène à une augmentation de leur consommation réelle, et aussi à une hausse de la production et de l'emploi, du moins tant que les autres composantes de la demande globale ne changent pas, ce qui est supposé ici. Dans des modèles plus sophistiqués, axés sur le moyen et le long terme, on tenterait aussi d'estimer les effets sur les autres composantes, notamment sur la dépense en investissement et sur les exportations nettes.

Qu'en est-il de la courbe de demande de travail néoclassique à pente descendante, qui laisse entendre au contraire que la relation entre salaire réel et demande de travail est forcément négative ? Cette demande de travail est dérivée de la double hypothèse des rendements décroissants et de la maximisation des profits. Nous l'appelons la courbe de demande *notionnelle* du travail, car elle ne tient pas compte de la question de la vente de ce qui est produit. Avec un coût marginal croissant, plus le prix est faible par rapport à un salaire nominal donné, plus faible sera le niveau de production correspondant à la maximisation du profit, et donc plus faible sera la demande de travail des entreprises. Dans le modèle néoclassique, même si une entreprise sait qu'elle pourrait vendre davantage à un prix donné, elle ne voudra pas produire davantage que ce niveau optimal car ce faisant elle réduirait son profit total. Dans le modèle post-keynésien marshallien, la demande effective et la demande notionnelle déterminent conjointement le niveau d'emploi et le salaire réel. En revanche, la courbe de demande notionnelle disparaît dans le modèle kaleckien avec sa fonction d'utilisation.

En effet, pour autant qu'on accepte les faits empiriques qui démontrent que les entreprises font face à des coûts marginaux constants ou décroissants, donc avec des coûts unitaires décroissants, pour un prix et un salaire nominal donnés, les entreprises font toujours plus de profits si elles parviennent à produire et à vendre davantage. Plus les entreprises produisent et vendent, plus le profit par unité sera élevé – en raison des coûts fixes en capital et en travail –, et plus les profits réalisés par chaque firme seront élevés. La contrainte de maximisation du profit ne joue plus. La contrainte cruciale est celle relative aux ventes. C'est la contrainte de la demande effective. Ainsi, si le salaire réel des travailleurs augmente, l'entreprise voudra continuer à produire autant qu'elle peut vendre à un prix donné, car elle augmentera ainsi ses profits. La vraie contrainte est du côté de la demande globale. Dans les modèles post-keynésiens, ce qui se passe sur le marché du travail est en fait déterminé par ce qui advient sur le marché des biens. En général, la hausse du salaire réel n'entraînera pas une réduction de la production et de l'emploi, du moins tant qu'il est profitable pour l'entreprise de produire, c'est-à-dire tant que le salaire réel reste inférieur à la productivité par travailleur.

Figure 12.1. La courbe de demande effective de travail



5. Les conséquences du modèle kaleckien

Les conséquences de ce modèle kaleckien sont claires. Pour un niveau donné de dépenses autonomes réelles a et pour un niveau donné de productivité par travailleur T , des salaires réels plus élevés vont mener à un niveau d'emploi plus élevé. Un salaire réel plus élevé implique un déplacement vers le haut *le long* de la courbe de demande effective de travail. Par exemple, comme indiqué à la figure 12.1 dans le cas de la courbe de demande effective de travail tracée en trait continu, si le salaire réel augmente de $(w/p)_1$ à $(w/p)_{pe1}$, l'emploi augmentera de L_1 à L_{pe} . Ce sera le cas quand les entreprises opèrent en dessous de leur pleine capacité et tant que le salaire réel n'excède pas la productivité par travailleur. Ces conclusions vont donc complètement à l'encontre de celles du modèle néoclassique. La théorie post-keynésienne montre qu'il existe *une alternative aux politiques de restriction des salaires*, en s'appuyant sur le fait que les salaires ne sont pas qu'un coût pour les entreprises, mais constituent aussi et avant tout une source de revenus et permettent une relance par la consommation.

Une objection fréquente à la relation positive entre le salaire réel et l'emploi est que les entreprises pourraient décider de restreindre leurs dépenses d'investissement si leurs marges de profit étaient réduites par des salaires plus élevés, ce qui se traduirait par une baisse de la demande autonome. C'est certes une possibilité. Cependant, les travaux empiriques démontrent que, dans tous les pays (ou presque) du G20 ou de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), il existe une relation positive entre la part des salaires et la demande globale intérieure – c'est-à-dire les dépenses de consommation et d'investissement (Onaran et Galanis, 2012 ; Hartwig, 2014 ; Onaran et Obst, 2016). Il ne faut pas oublier non plus que la hausse des ventes due à la hausse des salaires est susceptible d'encourager les entreprises à tenter d'augmenter leurs capacités productives afin de pouvoir répondre à la demande future et ainsi à accroître leurs investissements. *In fine*, même s'il est possible que la hausse des salaires mène à une hausse des prix et donc à une perte de compétitivité par rapport à la concurrence étrangère, engendrant alors une baisse des exportations nettes, il faut bien comprendre que cet effet négatif sur la demande globale dans un pays donné est neutralisé si tous les pays poursuivent simultanément une politique de hausses salariales. En effet, par définition, tous les pays ne peuvent pas simultanément améliorer leur balance commerciale, les exportations des uns constituant les importations des autres, ce qui semble souvent incompris par les technocrates de la Commission européenne.

On peut également noter que la demande effective de travail reproduit certains résultats bien connus des modèles keynésiens. Un accroissement de la composante autonome de la demande, le terme noté a dans nos équations, a un impact positif sur l'emploi. Cela se vérifie en inversant l'équation 4 et en la réécrivant :

$$L^D_{effective} = a/[T - (w/p)] \quad (5)$$

De fait, la valeur du multiplicateur d'emploi dépend de la différence entre la productivité par travailleur et le salaire réel. Plus cet écart est faible, plus élevée sera la valeur du multiplicateur, et donc plus élevé sera le niveau de l'emploi pour une dépense autonome donnée. Autrement dit, le multiplicateur dépend de la répartition entre salaires et profits. Bien entendu, plus les dépenses autonomes sont importantes, plus le niveau d'emploi sera élevé.

On peut aussi noter qu'un accroissement de la productivité par travailleur, à salaire réel inchangé, mène à une réduction de l'emploi. Dans le cas illustré à la figure 12.1, la hausse de la productivité de T_1 à T_2 implique un déplacement vers le haut de toute la courbe de demande effective de travail, qui devient la courbe en pointillés, si bien que l'emploi baisse de L_{pe} à L_1 . La réduction de la demande globale est aussi une cause additionnelle de ce phénomène. Cette réduction résulte d'un changement dans la répartition du revenu. En effet, la hausse de la productivité, à salaire réel inchangé, a pour conséquence la diminution de la part des salaires ; or la propension à consommer sur les salaires est plus forte que la propension à consommer sur les profits. Ce changement entraîne donc une baisse de la demande globale. Le chômage technologique, qui était inconcevable dans le cadre néoclassique, est tout à fait envisageable dans le cadre post-keynésien.

Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, un accroissement de la productivité doit s'accompagner d'une augmentation du salaire réel si l'on veut empêcher que l'emploi diminue. Dans le cas illustré à la figure 12.1, il faudrait que le salaire passe de $(w/p)_{pe1}$ à $(w/p)_{pe2}$. L'examen du dénominateur de l'équation 5 nous permet de constater que pour maintenir l'emploi à un niveau constant, pour une demande autonome a constante, il faut que l'écart entre la productivité par travailleur et le salaire réel reste lui-même constant. Cela ne sera pas le cas en général car, si la productivité augmente de 10 % et que le salaire réel augmente aussi de 10 %, l'écart entre ces deux variables se creusera. Il est facile de le constater grâce à un exemple numérique simple. Avec une productivité à 200 et un salaire réel à 140, la part des salaires étant de 70 %, une augmentation des deux variables de 10 % conduira à une productivité à 220 et à un salaire réel de 154, et donc, même si la part des salaires reste à 70 % (ce qui signifie que les marges de profit restent inchangées), l'écart entre les deux variables ne sera plus de 60 mais de 66, ce qui fera diminuer le dénominateur de la fonction de demande effective de travail donnée par l'équation 5, et donc le niveau d'emploi.

Pour empêcher la chute de l'emploi et éviter le chômage technologique, il faut que la dépense autonome, notée a et apparaissant au numérateur de l'équation (5), augmente elle aussi de 10 % (Nell, 1988, p. 124). Cela n'est généralement pas souligné par les économistes néoclassiques du travail, qui attachent peu d'importance à la demande globale. Mais ce résultat, tiré du modèle kaleckien de l'emploi, est tout à fait intuitif. Si le travailleur moyen peut produire 10 % de plus de biens, il faut qu'il se vende au moins 10 % de plus de biens, à défaut de quoi moins d'employés vont suffire à la production. Ainsi, même dans une économie où la population serait constante, un taux de chômage constant nécessite une hausse de la production si la productivité par travailleur est en hausse.

Aussi, une augmentation proportionnelle de la productivité par travailleur et des salaires réels qui maintiendrait la part des profits à un niveau constant serait insuffisante pour préserver l'emploi. Il faut également une augmentation des dépenses autonomes réelles. C'est un fait très largement documenté que la part des profits s'est au contraire accrue durant la période qui a mené à la crise financière de 2007-2008. L'emploi a malgré tout été préservé et a même augmenté durant cette période en partie en raison de la réduction du temps de travail (notamment les nombreux emplois à temps partiel), mais aussi parce que l'effet déflationniste inhérent à la baisse des salaires a été compensé par la hausse des dépenses autonomes associées à l'endettement toujours plus important des ménages, lequel a été favorisé par un accès au crédit plus souple et parfois même inconsideré.

6. L'offre de travail et la possibilité d'équilibres multiples

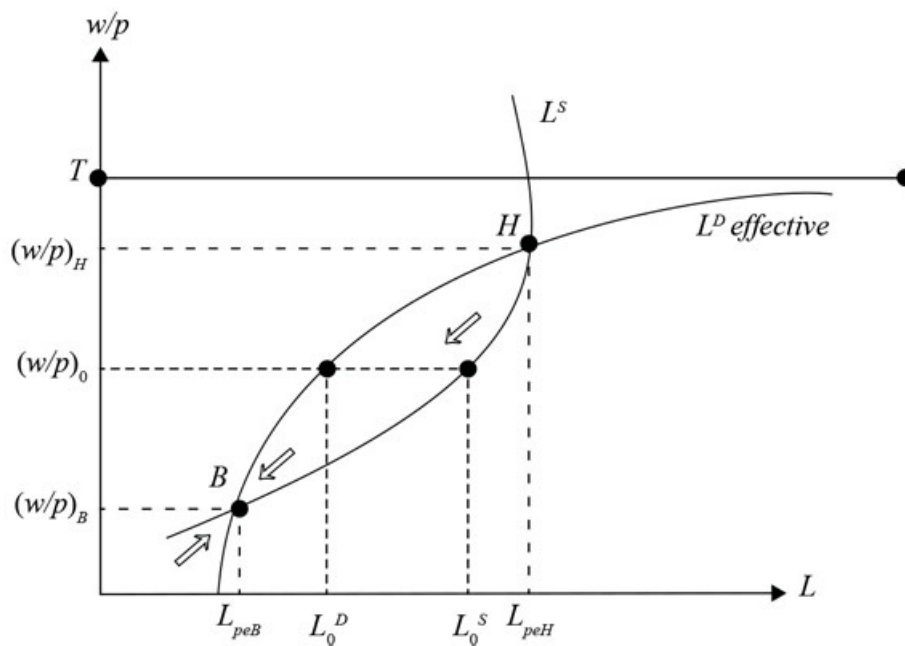
Contrairement aux économistes néoclassiques pour qui l'offre de travail joue un rôle crucial, les post-keynésiens prêtent peu d'attention aux déterminants de l'offre de travail. Comme l'a affirmé, il y a déjà longtemps, la présidente de la banque centrale américaine entre 2014 et 2018, Janet Yellen, « une chose qui est notablement absente du modèle post-keynésien est une fonction d'offre de travail » (1980, p. 18 ; notre traduction). Les économistes post-keynésiens, lorsqu'ils traitent des éléments microéconomiques du marché du travail, s'appuient essentiellement sur les observations des économistes institutionnalistes (Kaufman, 2004). Pour mémoire, citons par exemple les noms de John Dunlop, Clark Kerr et Richard Lester, ou les noms d'auteurs plus récents comme Lester Thurow, Michael Piore, Peter Doeringer, Barry Bluestone et Frank Wilkinson, qui ont tous étudié le marché segmenté du travail. En règle générale, les post-keynésiens pensent que la courbe d'offre de travail est approximativement verticale, parce que les effets de substitution compensent les effets de revenu : la désincitation au travail due à une rémunération affaiblie est compensée par le fait qu'il faut travailler davantage pour obtenir le même revenu. Il est aussi probable que les normes sociales et légales restreignent les options ouvertes aux actifs, qui, pour la grande majorité d'entre eux, doivent travailler pour vivre.

Les économistes néoclassiques, parce que la courbe de demande notionnelle de travail est toujours à pente négative, postulent qu'une économie dénuée de rigidités engendrera nécessairement un retour vers le plein-emploi. Si par hasard l'offre de travail est supérieure à la demande de travail, ce qui ne peut arriver dans le cadre néoclassique que si le taux de salaire est trop élevé, les forces du marché vont mener à une baisse du salaire réel et rétablir l'égalité entre offre et demande de travail. Au contraire, dans le cas de la courbe de demande de travail kaleckienne, dont la pente est positive, les forces du marché ne ramèneront pas l'économie vers une situation de plein-emploi. Autrement dit, vu sous cet angle, le modèle décrivant le marché du travail est instable, que la courbe d'offre de travail soit verticale, à pente négative ou à pente positive. Si le salaire réel se trouve au départ au-dessous de son niveau d'équilibre de plein-emploi – par exemple inférieur à $(w/p)_{pe1}$ à la figure 12.1, lorsque la courbe de demande de travail pertinente est la courbe en trait continu –, les forces du marché auront tendance à éloigner l'économie de cet équilibre car, si le salaire réel est trop faible, il sera associé à une offre excédentaire de travail, si bien qu'un marché du travail libre de toute contrainte pousserait à la baisse le salaire réel et éloignerait donc encore davantage l'économie de son niveau de plein-emploi.

Les mécanismes de marché sont impuissants dans le cas du chômage keynésien. C'est ce qu'on peut appeler le *paradoxe de la flexibilité*. Plus le marché du travail est flexible et dénué de rigidités, plus les hypothétiques forces du marché vont mener à des résultats pervers, la baisse du salaire réel aboutissant en fait à une hausse du chômage. Le modèle kaleckien du marché du travail justifie ainsi ce que disait Keynes dans la *Théorie générale*, à savoir qu'un salaire nominal flexible ne saurait permettre la restauration du plein-emploi (1936, chap. 19).

Un assez grand nombre de manuels en économie du travail postulent l'existence d'une courbe d'offre de travail non linéaire, une offre de travail *coudée*. La figure 12.2 identifie une telle courbe d'offre et illustre la possibilité d'équilibres multiples tels que décrits par Mario Seccareccia (1991). Dans ce cas, on trouve deux taux de salaire réel pour lesquels la demande de travail égale l'offre de travail. Il y a un mauvais équilibre (un équilibre bas, le point B), où le salaire réel et l'emploi sont faibles ; par ailleurs, il existe un équilibre vertueux (un équilibre haut, le point H), où le salaire réel et l'emploi sont élevés (Tricou, 2008). Dans les deux cas, il est possible d'affirmer que l'économie opère à son niveau de plein-emploi, puisque la quantité demandée de travail est égale à la quantité de travail qui est offerte par les ménages. Cependant, l'équilibre haut H domine l'équilibre bas B .

Figure 12.2. Le cas d'équilibres multiples



Lequel des deux équilibres a le plus de chance de se réaliser, B ou H ? Pour répondre à cette question, considérons un salaire réel initial arbitraire, $(w/p)_0$, qui se situe à mi-chemin entre les deux salaires de plein-emploi. À ce salaire réel initial, la quantité offerte de travail est L_0^S , tandis que la quantité demandée est L_0^D . En $(w/p)_0$, le marché des biens est donc en équilibre, mais il y a du chômage puisque la quantité offerte de travail est supérieure à la quantité demandée par les entreprises. Dans le monde tel qu'il est décrit par les post-keynésiens, cette situation a toutes les chances de persister, car les anticipations de ventes des entreprises sont réalisées, si bien qu'elles n'ont aucune incitation à modifier leurs décisions d'embauche. Quant au salaire réel, pour autant qu'il existe suffisamment de rigidités institutionnelles, il est peu probable qu'il soit modifié, tant que le taux de chômage reste relativement stable.

En revanche, si le marché du travail était dénué de conventions, de règles de fonctionnement et de réglementation ou d'institutions telles que les syndicats, il est probable que les forces du marché pousseraient le salaire nominal w à la baisse. Quant au prix p des biens, il devrait rester stable puisque la demande et l'offre globales sont égales, du moins tant que l'économie reste sur la courbe de demande effective de travail. Dans une telle économie avec prix flexibles, on aurait un indice des prix inchangé et des salaires nominaux à la baisse, si bien que le salaire réel tendrait à chuter jusqu'à ce qu'il atteigne le

niveau $(w/p)_B$, c'est-à-dire le niveau correspondant à l'équilibre bas de plein-emploi.

Ainsi, si l'on se fie à ce cadre d'analyse, on peut conclure que, quand elles sont laissées à elles-mêmes, les forces du marché ont tendance à engendrer un équilibre de plein-emploi avec des niveaux faibles d'activité économique, d'emploi et de salaire réel – le point B de la figure 12.2. Pour une population donnée, cela signifie que le niveau de vie atteint au point B sera bien inférieur à celui qui pourrait être atteint au point H , où les citoyens seraient susceptibles de bénéficier de salaires réels élevés $(w/p)_H$, avec un niveau d'activité et d'emploi N_{peH} bien plus élevés. En B , le chômage volontaire serait plus important ou alors, plus vraisemblablement, les travailleurs se retrouveraient en économie informelle.

Cette analyse montre que l'équilibre haut est instable, tandis que l'équilibre bas est stable. Dans un marché du travail laissé aux seules forces du marché, celles-ci vont éloigner l'économie de l'équilibre haut et la pousser vers l'équilibre bas, comme l'illustrent les flèches de la figure 12.2. Autrement dit, les forces du marché poussent l'économie vers un équilibre sous-optimal. Ainsi, au contraire de ce que prétendent les partisans de la libéralisation des marchés, la plus grande flexibilité du marché du travail ne va pas engendrer la meilleure des solutions possibles. Des syndicats puissants et une législation favorisant les travailleurs ont un effet positif sur l'emploi, la production et le niveau de vie, car ils empêchent la chute des salaires réels.

Puisque l'équilibre haut de plein-emploi est instable, seule une intervention systématique de l'État peut maintenir l'économie proche de ce niveau d'emploi. De fait, l'État doit intervenir pour empêcher les salaires réels de chuter, particulièrement en situation de sous-emploi. Parmi les mesures nécessaires, on trouve notamment la fixation du salaire minimum (Kaufman, 2010), puisque le salaire minimum a tendance à pousser vers le haut toute la structure des salaires des cols bleus. L'État peut aussi accroître les salaires dans la fonction publique, et passer des lois qui renforcent les syndicats et leur représentativité. Ceux-ci ont alors les moyens de contrer plus aisément le pouvoir des grandes entreprises ou l'« ubérisation » de la production. Tandis que le modèle kaleckien montre que les forces du marché vont pousser l'économie vers l'équilibre bas, avec des salaires et un niveau d'emploi faibles, ce même modèle montre aussi que des institutions adéquates peuvent tirer l'économie vers l'équilibre H , avec des salaires réels et un niveau d'emploi élevés.

Conclusion

Les solutions des économistes néoclassiques pour contrer le chômage sont connues pour avoir été mises en œuvre dans la plupart des économies depuis les années 1980, notamment à la suite des recommandations de l'OCDE et du FMI. Il s'agit de faire baisser la durée et le montant des indemnités de chômage, d'assurer une plus grande flexibilité externe sur le marché du travail en s'attaquant au code du travail, en facilitant les licenciements et en affaiblissant les syndicats, tout cela afin de juguler les hausses du salaire réel des travailleurs, ou même de le faire baisser au nom de la « compétitivité ». Par ailleurs, toujours selon la pensée économique dominante, il suffirait d'améliorer la formation des travailleurs pour que ceux-ci se trouvent un emploi. Mais tout cela est un mirage, car mieux former des jeunes gens ne mènera pas nécessairement à l'apparition de nouveaux emplois. Prenons l'exemple parlant d'une file d'attente. Si la formation est le moyen privilégié pour améliorer sa place dans cette file, elle n'en fait pas diminuer la longueur (Charles, Dallery et Marie, 2016).

La solution se trouve ailleurs. Une main-d'œuvre bien formée est certes un avantage précieux, mais encore faut-il que les emplois existent. Selon les travaux post-keynésiens, notamment ceux de Servaas Storm et C. W. M. Naastepad (2012), tant les hausses des salaires réels – l'effet Webb – que les hausses de la demande globale – l'effet Kaldor-Verdoorn² – vont engendrer des cercles vertueux, en particulier des hausses du taux de croissance de la productivité par travailleur. L'effet Webb est dû au fait que les hausses de salaire vont inciter les entreprises à être plus productives plutôt que de disparaître, tandis que l'effet Kaldor-Verdoorn est dû au fait qu'une croissance des ventes plus rapide va mener à une accélération de l'investissement et de la mise en place des nouvelles technologies.

Il faut donc en finir avec les carcans de la consolidation budgétaire et des réformes du marché du travail, euphémismes des politiques d'austérité et de sacrifice, qui n'ont aucun sens aussi bien dans le cadre des théories post-keynésiennes menées par la demande que dans le monde réel.

Références bibliographiques

- Blinder, A. S., Canetti, E. R. D., Lebow, D. E., et Rudd, J. B. (1998), *Asking about Prices : A New Approach to Understanding Price Stickiness*, New York (N. Y.), Russel Sage Foundation.
- Charles, S., Dallery, T., et Marie, J. (2016), « Chômage : le mirage de la formation pour tous », *La Tribune*, 11 janvier.
- Cordonnier, L. (2000), *Pas de pitié pour les gueux. Sur les théories économiques du chômage*, Paris, Raisons d'agir.
- Davidson, P. (1983), « The Marginal Product Is Not the Demand Curve for Labor and Lucas's Labor Supply Function Is Not the Supply Curve for Labor in the Real World », *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 6, n° 1, p. 105-117.
- Harris, D. J. (1974), « The Price Policy of Firms, the Level of Employment and Distribution of Income in the Short-Run », *Australian Economic Papers*, vol. 13, n° 22, p. 144-151.
- Hartwig, J. (2014), « Testing the Bhaduri-Marglin Model with OECD Data », *International Review of Applied Economics*, vol. 28, n° 4, p. 419-435.
- Kaldor, N. (1956), « Alternatives Theories of Distribution », *Review of Economic Studies*, vol. 23, n° 2, p. 94-100 ; trad. fr. « Un modèle de répartition », dans G. Abraham-Frois (dir.), *Problématiques de la croissance*, Paris, Economica, 1974, t. 1, p. 102-111.
- Kalecki, M. (1939), « Money and Real Wages », reproduit dans *Studies in the Theory of Business Cycles, 1933-1939*, Oxford, Basil Blackwell, 1969, p. 40-59.
- Kalecki, M. (1971), *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy, 1933-1970*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kaufman, B. E. (2004), « The Institutional and Neoclassical Schools in Labor Economics », dans D. P. Champlin et J. T. Knoedler (dir.), *The Institutional Tradition in Labor Economics*, Armonk (N. Y.), Sharpe, p. 13-38.
- Kaufman, B. E. (2010), « Institutional Economics and the Minimum Wage : Broadening the Theoretical and Policy Debate », *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 63, n° 3, p. 427-453.
- Keynes, J. M. (1936), *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, 2^e éd., trad. fr. J. de Largentaye, Paris, Payot, 1969.
- Keynes, J. M. (1939), « Relative Movements of Real Wages and Output », *Economic Journal*, vol. 49, n° 193, p. 35-51.
- Lang, D. (2009), *Hysteresis in Unemployment : Time, Unemployment and Economic Dynamics*, Sarrebruck, VDM Verlag.
- Lavoie, M. (1986), « Chômage classique et chômage keynésien : un prétexte aux politiques d'austérité », *Économie appliquée*, vol. 39, n° 2, p. 203-238.
- Lavoie, M. (2009), « Cadrisme within a Kaleckian Model of Growth and Distribution », *Review of Political Economy*, vol. 21, n° 3, p. 371-393.
- Nell, E. J. (1988), *Prosperity and Public Spending : Transformational Growth and the Role of Government*, Boston (Ill.), Unwin Hyman.

- Onaran, Ö., et Galanis, G. (2012), « Is Aggregate Demand Wage-Led or Profit-Led ? National and Global Effects », ILO.org.
- Onaran, Ö., et Obst, T. (2016), « Wage-Led Growth in the EU15 Member-States : The Effects of Income Distribution on Growth, Investment, Trade Balance and Inflation », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 40, n° 6, p. 1517-1551.
- Robinson, J. (1964), « Pre-Keynesian Theory after Keynes », *Australian Economic Papers*, vol. 3, n° 1-2, p. 25-35.
- Seccareccia, M. (1991), « Salaire minimum, emploi et productivité dans une perspective post-keynésienne », *L'Actualité économique*, vol. 67, n° 2, p. 166-191.
- Stockhammer, E. (2011), « The Macroeconomics of Unemployment », dans *id.* et E. Hein (dir.), *A Modern Guide to Keynesian Macroeconomics and Economic Policies*, Cheltenham, Edward Elgar, p. 137-164.
- Storm, S., et Naastepad, C. W. M. (2012), *Macroeconomics beyond the NAIRU*. Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- Tricou, F. (2008), *La Loi de l'offre et de la demande*, Paris, Septentrion.
- Yellen, J. (1980), « On Keynesian Economics and the Economics of Post-Keynesians », *American Economic Review*, vol. 70, n° 2, p. 15-19.

1. Il est ici fait référence aux modèles DSGE – acronyme anglais qui désigne en français les modèles d'équilibre général dynamique stochastique.

2. Voir [chapitre 4](#).