Sujet : La croissance économique suffit-elle toujours à résorber le chômage ?
Septembre,2009
Intro :
Face à des dysfonctionnements du marché du travail, les gouvernements des PDEM (pays développés a l’économie du marché) se sont interrogés sur les stratégies de lutte contre le chômage. La croissance économique est-elle cependant suffisante à résorber le chômage ? Autrement dit, la baisse du chômage dépend-elle uniquement de la croissance économique ?
Il convient de montrer d’abord que la croissance économique a une influence majeure sur l’emploi, pour montrer ensuite que cette croissance ne crée pas toujours d’emplois et qu’elle n’entraine pas toujours un recul du chômage.
Développement :
Une influence majeure sur l’emploi Le volume d’emploi dépend fondamentalement du niveau d’activité. Dans la théorie keynésienne, l’emploi dépend directement de la croissance, qui dépend de l’intensité de la demande globale. Le chômage « keynésien » est toujours involontaire, et résulte seulement d’un ralentissement de l’activité. Cette définition conjoncturelle du chômage justifie la mise en œuvre de politiques économiques pour stimuler la croissance. Les modèles post-keynésiens mettent en scène des situations « d’équilibre de sous-emploi » dans lesquelles les politiques économiques interviennent pour stimuler l’activité et porter la croissance à un niveau qui assure le plein emploi.
La loi d’Okun a formalisé la relation croissance-chômage. Le keynésien montre au début des années 60 que le chômage augmente chaque fois que la croissance effective (ou le PIB effectif) tombe au-dessous de la croissance potentielle (ou du PIB potentiel). Le gap d’Okun correspond à l’écart entre les deux (la croissance potentielle est celle qu’il serait possible d’obtenir si les facteurs étaient pleinement employés). La loi d’Okun montre que, pour les Etats-Unis de l’époque, tout accroissement du gap de trois points entre le PIB effectif et le PIB potentiel entraîne une augmentation du taux de chômage de un point au-dessus de son niveau « naturel ». En gros, une croissance de 3 % fait reculer le taux de chômage de 1 point.
II. … mais la croissance ne crée pas toujours des emplois

1. La croissance ne crée des emplois que si son rythme de progression est supérieur à celui de la productivité. Les entreprises sont contraintes dans ce cas à embaucher. Du moins si elles ne choisissent pas d’augmenter le temps de travail (heures supplémentaires), ou d’investir dans des équipements automatisés. En France, un taux de croissance de 4 % était nécessaire pour créer des emplois durant les Trente Glorieuses. 2,5 % suffisent à la fin des années 1980, et 1,5 % aujourd’hui. Ces chiffres correspondent aux gains de productivité moyens de chaque période. La croissance est redevenue plus extensive. D’une façon plus générale, le progrès technique à court terme peut détruire des emplois. Certaines innovations, portant la croissance, peuvent créer un « choc de productivité » et un chômage technologique. A. Sauvy a montré que, à long terme, le bilan en emplois du progrès technique était positif. La compensation s’opère à travers un « effet-prix » (les baisses de prix permises par les gains de productivité stimulent la demande et la production) et un « effet-revenu » (le surplus de richesse issu des gains de productivité alimente de même la demande, etc.).

La création d’emplois dépend du caractère durable ou non de la croissance. Lorsque celle-ci redémarre, les entreprises n’embauchent pas tout de suite, dans l’attente d’une confirmation de la tendance. La productivité (rapport de la production au coût des facteurs) augmente alors. Les embauches qui interviennent par la suite, en augmentant le coût des facteurs, réduisent la productivité (notion de cycle de productivité).
La vitesse d’ajustement de l’emploi est variable. Une étude de l’OCDE a montré qu’entre 1985 et 1990, le délai moyen d’ajustement de l’emploi à une augmentation de la production était de 13 trimestres en France, et de 1,7 trimestre aux Etats-Unis…
La richesse de la croissance en emplois dépend du coût et de la flexibilité du travail, ainsi que de la rentabilité de l’offre.Les rigidités sociales appauvrissent le contenu en emploi de la croissance. L’embauche peut être bloquée, même en période de reprise, si le coût du travail est supérieur à sa productivité marginale. Les entreprises n’embauchent que si leur activité (leur « offre ») est globalement rentable. Cette rentabilité ne dépend pas seulement des coûts salariaux, mais aussi : des taux d’intérêt (qui déterminent les charges financières) ; des investissements (qui déterminent la capacité productive) et de la compétitivité. Une mauvaise rentabilité n’incite pas les entreprises à développer leurs capacités, ni à embaucher, et un chômage de type « classique » (au sens de Malinvaud) peut coexister avec une reprise de la croissance.
Le chômage augmente chaque fois que la population active augmente plus vite que le nombre d’emplois. C’est le cas de la France depuis les années 70, dont les tensions sur le marché du travail résultent pour une part du gonflement de la population active résultant du baby boom. Le nombre d’actifs augmente de cinq millions environ entre 1970 et 2000, deux fois plus que le nombre d’emplois. La diminution de la population active à partir de 2006 permettra en sens inverse de réduire le chômage.
2. Le chômage peut augmenter en période de croissance et de créations d’emplois. Celles-ci peuvent inciter un certain nombre d’inactifs à se mettre en quête d’un emploi. La création d’emplois stimule l’offre de travail (phénomène du « chômeur encouragé »). Le « taux de flexion de l’activité » (nouveaux actifs/nouveaux emplois) est de l’ordre de 30 % en France dans les années 1990, et le « taux de flexion du chômage » (proportion des nouveaux emplois attribués aux chômeurs) de l’ordre de 70 %. On parle aussi de « chômage de croissance ».
Le chômage « structurel » est un chômage d’inadéquation entre les offres et les demandes d’emplois. Les qualifications des demandeurs d’emploi ne sont pas celles qui sont recherchées par les entreprises. Le progrès technique, qui affecte les modes de production et les qualifications, accentue ce type de déséquilibre (A. Sauvy parlait de « court circuit de travail »). Le chômage structurel ainsi défini est un chômage de segmentation : excès d’offres sur certains segments du marché du travail, en raison de qualifications obsolètes ; excès de demandes sur d’autres segments, en raison de besoins nouveaux exprimés par les entreprises, mal pris en charge par le système de formation. La reprise de la croissance et de l’emploi n’a pas forcément beaucoup d’effet sur certaines catégories de chômeurs. Il en est ainsi des chômeurs de longue durée, à faible « employabilité », qui tendent à être relégués en permanence au bout de la « file d’attente » du chômage. On a évoqué ici un phénomène d’« hystérésis » (poursuite d’un effet après la disparition de sa cause) : le chômage provoqué par la récession se perpétue malgré la reprise. Statistiquement, l’effet de la croissance est plus fort sur le chômage au sens du BIT (qui a pour condition une recherche active d’emploi, et donc une certaine employabilité) que sur le chômage recensé par l’ANPE (qui englobe les chômeurs « découragés »). La croissance ne fait pas non plus disparaître le chômage volontaire, ni le chômage frictionnel. Chaque niveau de croissance détermine son « taux de chômage d’équilibre », diront les « nouveaux classiques ».
Conclusion
Le chômage est globalement lié à la croissance, mais cette relation dépend d’ un grand nombre de variables : productivité, temps de travail, flexibilité et coût de la main-d’œuvre, population active, structure du chômage et de l’emploi… Seule une accélération forte et durable de la croissance est susceptible d’avoir un effet significatif sur le fléchissement du chômage. La croissance peut-elle être infinie en raison de la nature finie des ressources naturelles ?