



HAL
open science

Les réformes structurelles : philosophie sociale et choix politique

Jean-Luc Gaffard

► **To cite this version:**

Jean-Luc Gaffard. Les réformes structurelles : philosophie sociale et choix politique. 2018. hal-03458298

HAL Id: hal-03458298

<https://sciencespo.hal.science/hal-03458298>

Preprint submitted on 30 Nov 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Les réformes structurelles : philosophie sociale et choix politique

Jean-Luc Gaffard

SCIENCES PO OFCE WORKING PAPER n° 15



EDITORIAL BOARD

Chair: Xavier Ragot (Sciences Po, OFCE)

Members: Jérôme Creel (Sciences Po, OFCE), **Eric Heyer** (Sciences Po, OFCE), **Lionel Nesta** (Université Nice Sophia Antipolis), **Xavier Timbeau** (Sciences Po, OFCE)

CONTACT US

OFCE
10 place de Catalogne | 75014 Paris | France
Tél. +33 1 44 18 54 87

www.ofce.fr

WORKING PAPER CITATION

This Working Paper:

Jean-Luc Gaffard

Les réformes structurelles : philosophie sociale et choix politique,

Sciences Po OFCE Working Paper, n° 15

Downloaded from URL : www.ofce.sciences-po.fr/pdf/dtravail/OFCEWP2018-15.pdf

DOI - ISSN

ABOUT THE AUTHOR

Jean-Luc Gaffard OFCE, Sciences Po, Université Côte d'Azur,
Also Institut Universitaire de France
Email Address: jeanluc.gaffard@sciencespo.fr

RÉSUMÉ

Les réformes structurelles engagées en France ont une grande cohérence. Elles visent à développer un nouveau modèle économique et un nouveau modèle social basés sur le développement de l'entrepreneuriat et une individualisation des parcours professionnels censés favoriser l'innovation et la croissance en rupture radicale avec ce qui est parfois désigné comme l'ancien monde. L'analyse et l'expérience rappellent à une certaine réalité de l'entreprise et de la finance et conduisent à formuler un diagnostic moins optimiste faisant craindre une montée du dualisme au sein de la société allant à l'encontre du but recherché.

ABSTRACT

The structural reforms undertaken in France are highly coherent. They aim to develop a new economic model and a new social model based on the development of entrepreneurship and an individualization of career paths that are supposed to foster innovation and growth in a radical break with what is sometimes referred to as the old world. Analysis and experience remind us of a certain reality of business and finance and lead to a less optimistic diagnosis raising fears of a rise in dualism within the society going against the desired goal.

KEY WORDS

Dualisme, Engagement, Entrepreneuriat, Flexibilité, Stabilité

JEL

D 14, D25, D 31, D 63, E 24, J 24, L 22, L 26.

1. Introduction

Les réformes structurelles actuellement engagées en France portent révision du code du travail, refonte de l'assurance-chômage, réforme du financement de la formation professionnelle, promotion de l'entrepreneuriat, introduction de nouvelles règles de financement de la protection sociale et réforme fiscale, modification de l'attribution des contrats aidés, réforme de la politique du logement. Elles sont significatives d'une philosophie sociale qui entend mettre au centre du jeu l'entrepreneur innovateur en lieu et place de la 'vieille' organisation industrielle dont le salariat et l'emploi stable sont les pièces maîtresses. Elles participent d'un choix politique visant à promouvoir flexibilité des marchés et équilibre des budgets publics afin, pour le gouvernement, de gagner en crédibilité au regard du consensus doctrinal actuel.

Ces réformes structurelles ont un objectif concret : mobiliser les initiatives individuelles tant des entrepreneurs que des salariés afin de stimuler la croissance. Elles participent d'une vision idéalisée du monde de l'entreprise et des marchés qui ne correspond guère à la réalité. Le poids des start-up est très largement surestimé si l'on se réfère à l'expérience américaine en même temps qu'est occultée la question de la survie et de la croissance des jeunes entreprises. Le rôle de la finance est curieusement occulté alors même que la croissance de l'entreprise est étroitement subordonnée à l'engagement des détenteurs de capitaux, autrement dit au volume et à la durée des capitaux engagés. Ce faisant, le risque existe de voir ces réformes davantage pénaliser la croissance et la convergence des performances nationales que les stimuler.

2. Le rêve entrepreneurial en action

L'entrepreneur innovateur est le personnage central : un entrepreneur que l'on souhaite libérer de toute entrave et soumis au seul juge de paix qu'est le marché. Cet entrepreneur est le petit entrepreneur, l'artisan, la start-up dont on attend la création massive d'emplois grâce à la flexibilité retrouvée du marché du travail. Mais c'est aussi le manager des grandes entreprises dont les contraintes sont allégées dans le but de rendre plus aisées les restructurations, de lui permettre de modifier rapidement son portefeuille d'activités et, finalement, de réduire le chômage en jouant sur la mobilité (mieux pouvoir licencier pour pouvoir mieux embaucher, favoriser la rupture conventionnelle, collective comme individuelle, pour plus facilement s'adapter aux nouvelles données technologiques et de marché).

Les rigidités propres au marché du travail sont ici jugées responsables d'une sclérose technologique. La raison avancée en est que la difficulté de licencier rebuterait la start-up comme l'entreprise installée d'embaucher dès lors que l'activité envisagée, fortement innovante, est frappée d'incertitude et, par suite, est sujette à de fortes turbulences impliquant des taux d'entrée et de sortie élevés, des créations et des destructions d'emplois élevées. Faute de pouvoir y faire face, la start-up ne verrait pas le jour et l'entreprise installée se détournerait des nouvelles technologies au détriment de la productivité et de la croissance. Cette sclérose technologique s'accompagnerait, alors, d'une chute du taux de croissance potentiel et d'une hausse du taux de chômage.

Le pilier de la 'vieille' société que constitue le salariat est en ligne de mire quand l'on associe développement de l'entrepreneuriat individuel et renforcement de la mobilité du travail entre entreprises. Il n'y a plus de véritable distinction entre le travailleur indépendant (assimilé à l'entrepreneur schumpétérien en oubliant les conditions de son existence) et le salarié, l'un et l'autre étant ouverts au changement. Ce à quoi participent la généralisation programmée de l'assurance-chômage qui, si elle était pleinement adoptée, deviendrait une sorte de revenu minimum d'existence, l'élargissement du champ d'application des contrats de chantiers, la possibilité de ruptures conventionnelles collectives consistant à échanger une hausse des indemnités individuelles contre un affaiblissement des actions internes de formation et de reclassement, ou encore la facilité accrue de licencier à moindre coût sans avoir à justifier d'un motif sérieux.

Le manager de la grande entreprise entend accéder aux expériences et compétences acquises à l'extérieur privilégiant le recours aux marchés externes du travail au lieu de développer un marché interne du travail. Le salarié est convié à changer souvent d'employeur, ce dernier n'ayant plus nécessairement à se préoccuper de formation interne qualifiante.

Les marchés de travail implicitement vantés sont peuplés de travailleurs déjà qualifiés, qui changent fréquemment d'emploi, non pas nécessairement parce qu'ils doivent changer de métier, mais parce qu'ils sont maîtres de leur destin et construire leur parcours professionnel, disposent individuellement des moyens de se former et obtiennent des hausses de salaires en jouant de la demande de ces entreprises attentives à accéder aux compétences acquises ailleurs. Dans cette perspective, des

indemnités chômage trop élevées et surtout trop longtemps attribuées, un contrôle trop lâche de la recherche d'emploi deviennent un obstacle à la mobilité et à l'accomplissement des potentialités de chacun. Il s'agit de passer d'une logique d'assurance à une logique de suivi de parcours individuels.

L'individualisation des parcours professionnels appelle de nouvelles politiques du logement et de la formation. Chacun doit pouvoir bénéficier d'un bail immobilier de très court terme pour pouvoir être mobile. Chacun doit pouvoir bénéficier d'une individualisation des droits et disposer de crédits de formation lui donnant le libre choix de son métier jugé plus approprié qu'un choix médiatisé par une organisation qu'il s'agisse d'une institution de formation agréée ou de l'entreprise soucieuse de développer un marché interne du travail. Il s'agit de transférer la responsabilité de la formation des entreprises aux salariés.

Une telle transformation du travail va, naturellement, de pair avec la disparition des statuts attachés à des métiers ou à des fonctions, là où ils existent, dont le but est d'entrer en cohérence avec la mobilité nécessaire tant d'un point de vue géographique que professionnel. Elle implique une individualisation et une uniformisation des systèmes de retraite ainsi qu'un calcul basé à la fois sur l'ensemble du parcours de vie professionnelle de chacun et sur l'état de l'économie à chaque moment dont on suppose qu'il devrait être stable. Enfin, elle s'accompagne d'une modification du paysage syndical qui devrait se traduire par une baisse du poids des négociations de branches et des unions interprofessionnelles locales au bénéfice des relations directes entre salariés et employeurs dans les entreprises, participant d'une inversion des normes.

L'émergence de nouvelles entreprises et leur croissance appellent le développement des sociétés de capital-risque mais aussi l'accès au marché financier des petites et moyennes entreprises via la titrisation de leurs créances, dont on suppose que ce sont les moyens d'assurer leur croissance mieux que ne le ferait l'intermédiation bancaire classique.

La marque de fabrique de ces réformes est de prôner la réactivité et de se situer dans l'immédiateté. Le petit entrepreneur innovateur est implicitement celui qui promeut une idée particulière, gagne ou perd, sachant que les ressources mobilisées sont redistribuées au bénéfice du gagnant autrement dit sans perte pour la société (Baumol 2002). L'entreprise installée est soumise à la volonté d'actionnaires qui exigent une rentabilité maximale à chaque instant du capital investi. Ce qui va de pair avec ce qu'il

est convenu d'appeler un recentrage sur le cœur de métier sous la houlette des marchés financiers, en fait avec des restructurations fréquentes en réponse aux changements également fréquents de l'environnement, censées intervenir sans coûts sociaux récurrents du fait d'une mobilité assumée du travail comme du capital et toujours dans la bonne direction. Quant aux investissements publics dont on sait, pourtant, l'importance, par le passé, dans la genèse des innovations radicales (Mazzucato 2013), leur rôle est minimisé et leur réalisation reste, en toute hypothèse, subordonnée aux exigences immédiates d'équilibre des budgets publics. La constitution de fonds publics pour l'innovation est gagée sur la vente d'actifs anciens dans le même souci d'équilibre.

L'idée même d'engagement à moyen et long terme est implicitement dévalorisée. L'instant est privilégié dès lors que les obstacles au changement sont levés. La flexibilité est dictée par une recherche de compétitivité immédiate. Ce qui explique, d'ailleurs, que n'est pas sérieusement envisagée une réforme donnant aux salariés une place significative dans des conseils de surveillance des entreprises laquelle signifierait l'importance reconnue à une coopération durable des acteurs parties prenantes de l'entreprise. Tout au plus est-il question de responsabiliser les dites entreprises au regard des questions environnementales et sociales y compris en proposant de changer la définition juridique leur objet. En fait, dans un contexte de concurrence des normes et systèmes juridiques, à la règle de droit se substitue le bon vouloir des managers dont on voit mal comment, dans les conditions actuelles, il peut échapper aux contraintes dictées par les actionnaires.

Le creusement des inégalités est une conséquence assumée. Mais, d'une part, il est considéré comme un effet naturel du développement des nouvelles technologies et du commerce international, d'autre part, les gains des plus riches sont censés donner lieu à ruissellement sous la forme de création de nouveaux emplois plus qualifiés et de hausse des revenus imposables.

La nouvelle politique fiscale s'inscrit dans cette logique consistant à favoriser les actifs entrepreneurs et mobiles, ce qui explique, tout à la fois, la suppression de la taxe d'habitation, la baisse des cotisations sociales des salariés, l'augmentation de la contribution sociale généralisée non compensée pour les retraités, l'instauration du prélèvement forfaitaire unique sur les revenus du capital mobilier et sur les plus-values mobilières, la diminution de la taxation des profits, la suppression de la taxe sur le

capital mobilier, le maintien de la taxation des biens immobiliers et l'éventuelle augmentation de la taxe foncière s'il fallait compenser la suppression de la taxe d'habitation.

Plus ou moins explicitement, la protection sociale, s'agissant notamment du chômage et des retraites, est indexée sur l'activité économique en supposant qu'une fois les réformes réalisées les fluctuations seront naturellement atténuées. Alors que, dans l'esprit des promoteurs de l'Etat providence, cette protection sociale avait, au contraire, pour finalité de lisser des fluctuations potentiellement chaotiques.

3. Une réalité entrepreneuriale têtue

La réalité entrepreneuriale est quelque peu différente. Il semble, au vu de l'expérience américaine, que l'essentiel de la croissance vienne des entreprises installées et procède de l'amélioration des variétés existantes de produits (des innovations incrémentales) plus que des innovations radicales (Nightingale et Coad 2013). Les estimations sur données d'entreprises montrent, ainsi, que les innovations incrémentales ont contribué, à hauteur de 77%, à la croissance de la productivité totale des facteurs contre seulement 23% attribués aux innovations de rupture, que ce sont les entreprises installées qui contribuent le plus à cette même croissance, soit 87% contre 13% attribués aux entreprises nouvellement créées ou entrantes (Garcia-Macia, Hsieh et Klenow 2016). Par ailleurs, les petites entreprises ne créent pas plus d'emplois que les grandes. Seules les nouvelles le font. Mais surtout, dans les années qui suivent leur création, les cohortes d'entreprises perdent davantage d'emplois qu'elles n'en créent car les sorties de marché excèdent la création d'emplois par les survivantes (Haltiwanger *et al* 2010). La plupart des start-up font faillite et la plupart de celles qui survivent ne croissent pas alors que seule une petite fraction des jeunes firmes contribue de manière disproportionnée à la création d'emplois (Decker et alii 2014). En outre, nombre de start-up, à la vie plutôt brève, recherchent un accès *immédiat* à un large marché grâce à des prix bas en exploitant des ressources technologiques peu sophistiquées ou développées par d'autres, sans, donc, prendre de risque technologique, sans devenir les acteurs d'une croissance soutenue. Au demeurant, on observe aux Etats-Unis un déclin de l'activité entrepreneuriale mesurée par l'intensité des créations et destructions d'emplois dans les entreprises de différentes classes d'âge et par la part des emplois dans les jeunes firmes, difficile à expliquer sinon en mentionnant l'avantage de taille que procurent les

nouvelles technologies facilitant la coordination de la production et des réseaux de distribution (Decker et alii 2014).

On ne peut mieux dire que l'entrepreneur innovateur de la théorie comme du discours convenu n'est pas le *deus ex machina* attendu. En fait, start-up et grandes entreprises sont largement complémentaires. Empiriquement et théoriquement, la concurrence oligopolistique, particulièrement dans les industries de haute technologie, force les entreprises à innover pour survivre. Les technologies de rupture restent, souvent, l'apanage des petites entreprises innovatrices, mais les grandes apportent des améliorations incrémentales, ajoutant ainsi à la contribution des petites et prenant leur relai (Baumol, 2002, 2004). Quant aux start-up qui parviennent à croître et à occuper un important segment de marché si ce n'est une position de monopole, elles changent de nature et développent alors des innovations incrémentales au point, d'ailleurs, qu'il a pu être observé des changements dans la composition de leur capital humain avec le départ des personnels les plus tournés vers la recherche de nouveautés (Bernstein 2015). D'ailleurs, ces mêmes entreprises, qui deviennent souvent les leaders de leur secteur, ont en commun avec les entreprises dites de la vieille économie, de baser leur performance sur le développement de processus industriels tout à fait classiques associant division du travail et extension des marchés. Il n'est qu'à se reporter à ce propos à Amazon dont le succès repose sur l'industrialisation de la gestion de ses entrepôts et l'utilisation des nouvelles technologies pour accroître la taille de ses marchés ou encore à la gigantesque usine Tesla.

De plus, il est avéré, aujourd'hui, que la libéralisation des échanges favorise la sélection des firmes les plus productives, parfois qualifiées de firmes superstars, la concentration des industries concernées qui connaissent le progrès technique le plus rapide et l'accroissement de la productivité le plus fort.

Il y a, ainsi, un paradoxe à louer les start-ups en même que l'on s'inquiète de la réussite des plus performantes et du pouvoir de marché qu'elles ont acquis.

Les entreprises installées, dont le poids est ainsi rappelé, sont tenues, quand elles réalisent des innovations incrémentales, d'effectuer des investissements répétés dont les coûts sont élevés dans un contexte qui peut être fortement concurrentiel. La mise en œuvre effective de ces innovations requiert des connexions étroites entre les différentes parties prenantes dans l'entreprise que sont les managers, les salariés, les banquiers ou

les actionnaires, les fournisseurs et les clients. Ces connexions généralement assimilées à des imperfections de marché relèvent d'engagements réciproques des acteurs en question à moyen et long terme dont le véritable objectif est de créer une information de marché pertinente (Richardson 1990). Ces connexions ne sont rien d'autre que des accords stratégiques passés entre les parties concernées les incitant à investir à long terme et à partager ainsi les risques de l'innovation.

De fait, l'organisation, et pas seulement le marché, aide à créer les connaissances nécessaires, en fait à mieux maîtriser un environnement technologique et de marché en mutation permanente. Elle repose sur l'existence d'un pool de ressources dont la gestion n'est pas guidée par la seule optimisation de leur usage immédiat (Penrose 1959). Elle s'inscrit dans les relations nouées entre les différentes parties prenantes dans l'entreprise, des relations internes et externes, lesquelles sont l'expression de l'existence d'une base de connaissances constituant un actif spécifique de l'entreprise en question.

Or les réformes structurelles envisagées ignorent cette dimension de l'entrepreneuriat. Elles pourraient être génératrices de fragmentation favorisant un raccourcissement de l'horizon temporel des entreprises grandes et petites comme des travailleurs salariés ou indépendants. Les investissements tangibles ou intangibles privilégiés pourraient être des investissements à court terme et n'avoir d'autre but que de capter des rentes.

4. Le rôle occulté de la finance

Les réformes structurelles sont conçues dans un monde d'une finance supposée efficiente dans le sens de simplement valider les valeurs fondamentales des entreprises telles qu'elles résultent des technologies et des préférences. La thèse explicite est que le développement des marchés d'actions via notamment la titrisation des créances des petites et moyennes entreprises doit permettre aux jeunes entreprises de croître. Elle fait l'impasse sur le fait que, pour les start-up comme pour les entreprises installées, l'engagement financier à long terme est déterminant de leur capacité d'innover et de croître. En d'autres termes, elle fait l'impasse sur la nécessité pour ces entreprises de pouvoir disposer d'un capital patient (Mayer 2013).

Dans les faits, les flux de capitaux ne vont pas nécessairement vers les entreprises ou les industries ayant le plus fort potentiel de croissance comme cela a été observé aux Etats-Unis (Lee, Shin et Stulz 2016), la recherche de la rentabilité immédiate va à l'encontre

des investissements porteurs d'innovations à long terme comme cela a été observé au Royaume Uni (Hughes 2014).

La naissance, la survie et la croissance des start-up dépendent fortement de leur capacité à s'endetter auprès de banques opérant une sélection initiale et la surveillance en cours de route comme de l'accès à des sociétés de capital-risque qui exercent ce même rôle de surveillance qui implique la gouvernance (Robb et Robinson 2012, Kerr et Nanda 2015, Cole et Sokolyk 2017).

Les industries dépendantes des marchés financiers qui font des dépenses élevées et récurrentes en R&D, sont, généralement, caractérisées par une forte concentration de leur actionnariat, synonyme de stabilité de ce même actionnariat (Carlin et Mayer 2003).

Le financement bancaire classique est, souvent, plus présent qu'on ne l'imagine quand il est question d'innovation. Ainsi existe-t-il une différence non négligeable entre le système britannique et le système américain (Mayer 2013). En Grande Bretagne, la faiblesse des relations avec les banques et l'absence de défense contre les prises de contrôle hostiles font que la performance financière des entreprises est privilégiée au détriment de l'engagement durable des actionnaires ou des managers. Cela pourrait expliquer certaines caractéristiques de l'économie britannique partagée entre un secteur de services financiers très développé et une industrie manufacturière souvent entre les mains d'entreprises étrangères. Aux Etats-Unis, en revanche, la présence de banques locales, l'existence d'une défense contre les prises de contrôle hostiles et le poids du capital-investissement favorisent les engagement requis. Quoiqu'un recul est perceptible au cours des dernières décennies quand on observe l'orientation des flux de capitaux.

De ces observations comme de l'analyse mettant en avant la nécessité de l'engagement (Mayer 2013), il apparaît que toute gouvernance s'inscrivant dans une forme d'individualisation des performances, qui aurait pour effet de privilégier les résultats financiers immédiats, ne peut que pénaliser l'innovation en pénalisant des investissements longs. Ce sera le cas quand l'accès au financement est subordonné à l'attitude des fonds de placement qui, recherchant à diversifier leurs propres portefeuilles, incitent les entreprises à se recentrer sur leur niche la plus profitable rapidement qualifiée de cœur de métier. Les démantèlements qui s'ensuivent ont été

l'un des facteurs de désindustrialisation en France ce dont témoignent les cas d'Alcatel-Alstom, de Pechiney ou encore de Thomson (Beffa 2012).

La modularité accrue des opérations productives n'est pas nécessairement associée à une extension de pures relations de marché. Elle s'inscrit dans la constitution de réseaux d'entreprises dont le bon fonctionnement requiert d'établir des relations de long terme entre leurs membres. La pérennité de ces relations requiert qu'il existe un système financier qui en assure la stabilité. Les recompositions du tissu productif à travers les fusions et acquisitions ont alors davantage de chances de répondre à des objectifs industriels que de réagir à l'exigence d'actionnaires activistes

5. Le risque d'une société plus inégalitaire et plus instable

Telles qu'envisagées, les réformes structurelles s'inscrivent, plus ou moins explicitement suivant le contexte socio-politique, dans une thérapie de choc. L'idée étant qu'aller vite et fort, non seulement, rendra difficile la contestation sociale, mais rétablira instantanément la confiance, garantissant ainsi une hausse immédiate des investissements et de la consommation. Cette dernière considération, à la base des préconisations des Banques centrales (Coeuré 2014), repose sur l'hypothèse d'anticipations rationnelles : entreprises et ménages, sont censés savoir et croire en l'effet bénéfique de ces réformes, anticipant, alors, une hausse de leur revenu permanent ce qui explique qu'elles augmentent leurs dépenses.

Il est, toutefois, loin d'être avéré que ces acteurs puissent avoir un horizon aussi long nonobstant le fait que l'incertitude radicale liée aux innovations est incompatible le mécanisme des anticipations rationnelles auquel il vient d'être fait référence. On peut même penser que réduire la protection de l'emploi, introduire des formes de dumping social en permettant qu'une partie des rémunérations soit fixée au niveau de l'entreprise et diminuer les salaires versés dans les activités en déclin ou simplement non concurrencées à l'international pourrait avoir l'effet inverse.

Un résultat vraisemblable de la flexibilité des marchés de travail pourrait être une polarisation entre emplois très qualifiés, fortement rémunérés, et emplois non qualifiés, faiblement rémunérés, avec à la clé une baisse du salaire médian. Les ressources libérées, loin d'être dirigées vers les activités de haute technologie mieux rémunérées, risquent fort d'être contraintes d'aller vers des activités où les emplois offerts sont peu ou faiblement qualifiés, parfois à temps partiel et le plus souvent précaires comme on a

pu l'observer aux Etats-Unis (Autor 2014). Ne serait-ce que parce que les travailleurs livrés à eux-mêmes ne disposent pas des moyens financiers suffisants ni de la connaissance des emplois leur permettant d'accéder aux qualifications supérieures demandées. La multiplicité des emplois occupés au cours de la vie professionnelle pourrait bien relever de cette précarité plutôt que de refléter une multiplicité de métiers exercés et les qualifications correspondantes. Auquel cas les forts taux d'entrée et de sortie seraient révélateurs de la précarité des emplois plus que de l'intensité et de la rapidité des innovations. De cette possibilité d'évolution témoigne la réalité des créations des dix millions d'emplois aux Etats-Unis qui, entre 2005 et 2015, auraient été, à hauteur de 94%, des emplois d'intérim, des emplois ponctuels, des emplois en contrats courts, des emplois de contractants indépendants (Katz et Krueger 2016). Ce dont témoigne également le fait que la plus grande partie de chômeurs est constituée de ceux des travailleurs qui naviguent en permanence entre chômage et emplois précaires. Ce qui va, en outre, de pair avec le succès financier de ces start-up qui, certes, font usage des technologies numériques, mais pour fournir des services peu sophistiqués, employant des travailleurs peu qualifiés et requérant des investissements de faible montant et à retour rapide. Sans doute un système de bonus-malus impliquant de faire porter le coût des licenciements sur les entreprises qui licencient pourrait prévenir des comportements prédateurs ou simplement opportunistes, mais non sans accentuer les difficultés de celles des entreprises auxquelles la situation de leur offre ou de leur demande impose de licencier.

La chute des salaires des travailleurs licenciés de secteurs industriels en difficulté et embauchés en contrats précaires dans des secteurs protégés à faible productivité pourrait conduire à un appauvrissement d'une partie importante de la population et à une chute de la demande intérieure à moins que celle-ci ne soit contrariée par l'octroi de crédits à la consommation au risque d'un défaut de solvabilité pouvant précipiter l'économie dans la crise comme cela s'est produit aux Etats-Unis en 2008.

Cette forme de reconversion et la chute des salaires qui l'accompagne affectent, en outre, l'accumulation de capital humain et, par suite la croissance potentielle. Les travailleurs, contraints financièrement, n'auront, ni le temps, ni les moyens de se former, même s'ils y sont incités par le différentiel de salaires avec les travailleurs qualifiés, et ce d'autant que le marché du crédit n'étant pas parfait, il ne leur est pas possible de gager un

emprunt éventuel sur un revenu futur basé sur un niveau plus élevé de qualification. Cette réalité est tangible en France au vu, d'une part, du faible taux de transition d'un emploi à durée déterminée ou en intérim à un emploi à durée déterminée, d'autre part, du fait que les salariés en CDD ou en intérim ont de faibles chances de bénéficier d'une formation pendant leur emploi (Berson 2017).

Il ne faut pas s'étonner, dans ces conditions, que la montée en puissance des firmes superstars aille de pair avec la chute de la part du travail dans le revenu global, notamment du fait de l'externalisation de larges pans de l'activité désormais occupés par des firmes développant des emplois précaires et payant de faibles salaires (Autor et alii 2017).

Dès lors, ce ne sont pas les rigidités du marché du travail qui orientent les choix d'investissement et les choix technologiques que ces investissements portent dans un sens défavorable à la productivité et à la croissance, mais le développement du dualisme sur le marché du travail. Celui-ci, en étant synonyme de creusement des inégalités et de déclin de la classe moyenne, affecte la structure de la demande. Les ménages les plus riches achètent des biens de luxe fabriqués en petits volumes parfois à l'étranger ou utilisent une épargne abondante à l'achat d'actifs financiers et immobiliers existants. Les ménages les plus pauvres se détournent des produits domestiques et achètent des produits fabriqués à bas coût dans les pays à bas salaires. Une forme de désindustrialisation prend place qui a pour effet de réduire les gains de productivité, la capacité d'exportation et le taux de croissance potentiel.

La montée du dualisme est, sans doute, la raison pour laquelle, au cours de la dernière période, les gains de productivité ont été aussi faibles aux Etats-Unis et au Royaume Uni que dans les pays de la zone euro en dépit de différences sensibles en matière de protection de l'emploi, d'intensité de la concurrence sur les marchés de biens et de services, de poids du secteur public et de la fiscalité et d'effort d'innovation.

Dans le contexte de polarisation des emplois, des qualifications et des rémunérations, la solidarité institutionnalisée propre à l'Etat-providence, envisagée dans un esprit de justice sociale et de régulation macroéconomique, pourrait céder devant le grand écart entre le recours des plus riches pour leur protection à des institutions privées et le développement d'un assistanat réduit des plus pauvres sous la forme d'un revenu

universel. Les stabilisateurs automatiques seraient affaiblis et le risque d'instabilité globale accru.

6. Le risque de fracture territoriale

La grande ambition européenne était non seulement de bâtir une économie en croissance fondée sur la connaissance mais aussi de réaliser une convergence réelle entre tous les pays parties prenantes de l'unification monétaire. Ni l'une, ni l'autre de ces attentes ne se sont réalisées. La doctrine justifiant cette ambition, un moment ébranlée, continue de faire consensus. Les défaillances sont attribuées, le plus souvent, au retard pris dans la mise en œuvre des réformes structurelles, d'ailleurs variable d'un pays à l'autre mais particulièrement sensible dans le cas français. Ce jugement fait litière des considérations qui précèdent et ignore délibérément les fractures territoriales engendrées par ces mêmes réformes.

Les réformes structurelles sont censées relever des seuls Etats dans le cadre de la subsidiarité et stimuler leur taux de croissance de chacun sans aucun effet de report à l'échelle de l'Europe qui passerait par le canal de la demande. En fait, l'effet recherché dans l'immédiat reste, le plus souvent implicitement, une baisse des coûts salariaux afin de permettre aux entreprises domestiques d'accroître leur compétitivité avec pour conséquence d'affaiblir les demandes internes.

En Allemagne, les inégalités se sont creusées en même temps que se multipliaient les emplois précaires alors même que la stratégie de croissance des entreprises reposait, certes, sur une recomposition internationale des chaînes de valeur et la baisse des coûts salariaux de services à l'industrie, mais aussi et surtout sur la préservation d'un modèle d'organisation industrielle garantissant un engagement pérenne des différentes parties prenantes. Les réformes du marché du travail n'y ont pas l'importance qui leur est généralement accordée quant aux résultats obtenus avant tout liés au positionnement de l'industrie dans le commerce international et à sa capacité de servir un marché chinois en forte expansion (Odendahl 2017). Elles ont, en revanche, affaibli la consommation domestique.

En Italie, les emplois créés, suite aux réformes du marché du travail, sont pour l'essentiel des emplois précaires dans des secteurs à faible productivité et bas salaires avec comme conséquence une polarisation accrue du marché du travail. Le redéploiement des emplois productifs vers des emplois moins productifs est un obstacle à la croissance.

En Espagne les réformes structurelles ont permis une réduction du taux de chômage, qui reste toutefois à un niveau très élevé sans compter une émigration importante, mais pour asseoir une meilleure compétitivité extérieure des produits de moyenne gamme au détriment d'autres pays européens et singulièrement de la France dont les coûts salariaux sont nettement plus élevés.

La stratégie ainsi mise en œuvre vise à fonder la croissance sur les exportations à l'image de ce qu'a fait l'Allemagne. Le risque encouru est non seulement l'affaiblissement des demandes intérieures mais aussi une rivalité accrue entre les pays européens et un blocage de la convergence des revenus réels que promettait l'intégration économique.

7. Conclusion

Les réformes structurelles engagées relèvent d'un choix politique et d'une philosophie sociale qui privilégient les comportements individuels auxquels est ramené l'entrepreneuriat et qui subordonnent l'action publique aux résultats de l'activité économique privée. La validité de la démarche repose sur un double postulat : l'individualisation des comportements est la source de création de richesses et les turbulences qui en résultent restent limitées du fait notamment de la rapidité présumée de la réallocation des ressources, qu'il s'agisse des moyens financiers ou du capital humain. L'impasse est faite sur l'existence d'effets d'hystérèse dans un contexte de déséquilibres de marché récurrents dont la conséquence est la montée d'un dualisme préjudiciable à la croissance.

Contrairement à la vision véhiculée par l'esprit qui préside aux réformes, l'entreprise innovante n'est réductible ni à son manager exécutif, ni à ses actionnaires. Elle constitue un collectif incluant manager, actionnaires, banquiers, salariés, fournisseurs et clients liés entre eux par des engagements réciproques qui doivent leur permettre de se projeter à moyen ou long terme si elle entend innover (March 1962, Mayer 2013). Le contrat de travail s'inscrit, alors, dans la perspective d'un enrichissement progressif des compétences répondant à la nécessité pour l'entreprise de renouveler en permanence ses métiers (Segrestin et Hatchuel 2012). L'engagement des actionnaires ou des banquiers inscrit dans la durée commande celui des autres parties prenantes (Mayer 2013).

Aussi il serait plus approprié de procéder à des réformes de l'organisation bancaire et de la gouvernance des entreprises plutôt que de rechercher un approfondissement des

marchés d'action et davantage de flexibilité sur les marchés de travail. Elles consisteraient à prendre des mesures visant à dissocier l'activité de crédit de l'activité d'investissement des banques, à favoriser la stabilité de l'actionnariat, à limiter la volatilité des mouvements de capitaux.

Qu'en est-il de l'Etat dans ce contexte ? C'est à lui que revient d'établir les règles de droit qui doivent avoir pour objectif de créer les conditions d'un investissement à long terme en capital humain comme en capital physique et de veiller à leur application. C'est à lui que revient de veiller à conserver une protection sociale qui soit, non une variable d'ajustement en réponse aux aléas de la conjoncture, mais un stabilisateur automatique dans une économie par nature instable du fait du caractère endogène et récurrent de l'innovation. Enfin, c'est à lui qu'il revient de réaliser les investissements en infrastructures propres à stimuler des investissements privés dont ils sont complémentaires.

La philosophie sociale qui préside à ces propositions alternatives n'est autre que celle développée par Keynes (1936) qui reposait déjà sur l'observation que le chômage ou la précarité des emplois et le creusement des inégalités sont les principaux fléaux des sociétés actuelles ainsi que sur la conviction qu'y répondre efficacement suppose que soient promues les règles et institutions qui garantissent la stabilité des économies de marché.

Plutôt que de vouloir éliminer toutes les frictions, toutes les rigidités qui freinent les adaptations nécessaires que l'on souhaite être aussi rapides que possible, au risque de l'instabilité il serait plus sage de suivre Schumpeter qui rappelait que « les automobiles parce qu'elles sont munies de freins roulent plus vite que si elles en étaient dépourvues » (Schumpeter 1941 p. 123), et plaidait pour le bon usage des pratiques monopolistes et des rigidités qui les accompagnent.

Bibliographie

Autor D. (2014): 'Polanyi's Paradox and the Shape of Employment Growth', *NBER Working Paper* No 20485. Reprinted in Federal Reserve Bank of St. Louis: Economic Policy Proceedings, *Reevaluating Labor Market Dynamics*. 2015. 129–177.

Autor D., Dorn D., Katz L.F., Patterson C. and J. Van Reenen (2017) : 'The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms', Centre for Economic Performance Discussion Paper No 1482.

Baumol W.J. (2002): *The Free-Market Innovation Machine*, Princeton: Princeton University Press.

Baumol W.J. (2004): 'Entrepreneurial Enterprises, Large Established Firms and Other Components of the Free-Market Growth Machine', *Small Business Economics* 23: 9-21.

Beffa J-L (2012): *La France doit choisir*, Paris: Le Seuil.

Bernstein S. (2015) : 'Does Going Public Affect Innovation ?', *The Journal of Finance* 70 (4) : 1365-1403.

Berson C. (2017) : 'La dualité du marché du travail en France', Bloc-notes Eco

Carlin W. and C. Mayer (2003) : 'Finance, Investment, and Growth', *Journal of Financial Economics*, 69 : 191-226.

Coeuré B. (2014) : 'Structural Reforms : learning the right lessons from the crisis', Keynote speech Economic conference, Latvijas Banka, Riga

Cole R.A and T. Sokolyk (2017) : 'Debt Financing, Survival, and Growth of Start-ups Firms', https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2506800

Decker R, Haltiwanger J., Jarmin R., and J. Miranda (2014): 'The Role of Entrepreneurship in US Job Creation and Economic Dynamism', *Journal of Economic Perspectives* 28 (3) : 3-24.

Garcia-Macia D., Hsieh C-T, and P.J. Klenow (2016) : 'How destructive is Innovation' *NBER Working Paper* 22953.

Haltiwanger J.C., Jarmin R.S., and J. Miranda (2010): 'Who Creates Jobs: Small vs Large vs Young', *NBER Working Paper* No 16300.

Hughes A. (2014): 'Short-Termism, Impatient Capital, and Finance for Manufacturing Innovation in the UK', Working Paper No 457, Centre for Business Research University of Cambridge.

Katz L.F. and A.B. Krueger (2016): 'The Rise and Nature of Alternative Work Arrangements in the United States, 1995-2015', Working Paper

Keynes J.M. (1936) : *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, London : Macmillan. Traduction française: *Théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt de la monnaie*, Paris: Payot.

Kerr W.R. and R. Nanda (2015): 'Financing Innovation', *Annual Review of Financial Economics* 7 (1): 445-462..

Lee D., H. Shin, and R.M. Stulz (2016): 'Why Does Capital no Longer Flow More to the Industries with the Best Growth Opportunities', *NBER Working Paper* No 22924.

March J. (1962): 'The Business Firm as a Political Coalition', *The Journal of Politics* 24 (4).

Mayer C. (2013): *Firm Commitment*, Oxford: Oxford University Press.

Mazzucato M. (2013): *The Entrepreneurial State, Debunking Public Versus Private Sector Myths*, London: Anthem Press

Nightingale P. and A. Coad (2013) : 'Muppets and Gazelles : Political and Methodological Biases in Entrepreneurship Research', *Industrial and Corporate Change* 23 (1) : 113-143.

Odendahl C. (2017) : 'The Hartz Myth. A Closer Look at Germany's Labour Market Reforms', Centre for European Reform

Penrose E. (1959) : *The Theory of Growth of the Firm*, Revised Edition 1995, Oxford : Oxford University Press.

Richardson G.B. (1990) : *Information and Investment, A Study in the Working of the Competitive Economy*, Oxford : Oxford Clarendon Press.

Robb A.M. and D.T. Robinson (2012) : 'The Capital Structure Decisions of New Firms', *Review of Financial Studies*, 27(1) : 153-179 (*NBER Working Paper* No 16272).

Schumpeter J.A. (1941): *Capitalism, Socialism, and Democracy*, New York, Harper & Row. Traduction française 1983, *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, Paris: Payot.

Segrestin B. et A. Hatchuel (2012) : *Refonder l'entreprise*, Paris : Le Seuil.



ABOUT OFCE

The Paris-based Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE), or French Economic Observatory is an independent and publicly-funded centre whose activities focus on economic research, forecasting and the evaluation of public policy.

Its 1981 founding charter established it as part of the French Fondation nationale des sciences politiques (Sciences Po), and gave it the mission is to “ensure that the fruits of scientific rigour and academic independence serve the public debate about the economy”. The OFCE fulfils this mission by conducting theoretical and empirical studies, taking part in international scientific networks, and assuring a regular presence in the media through close cooperation with the French and European public authorities. The work of the OFCE covers most fields of economic analysis, from macroeconomics, growth, social welfare programmes, taxation and employment policy to sustainable development, competition, innovation and regulatory affairs.

ABOUT SCIENCES PO

Sciences Po is an institution of higher education and research in the humanities and social sciences. Its work in law, economics, history, political science and sociology is pursued through [ten research units](#) and several crosscutting programmes.

Its research community includes over [two hundred twenty members](#) and [three hundred fifty PhD candidates](#). Recognized internationally, their work covers [a wide range of topics](#) including education, democracies, urban development, globalization and public health.

One of Sciences Po’s key objectives is to make a significant contribution to methodological, epistemological and theoretical advances in the humanities and social sciences. Sciences Po’s mission is also to share the results of its research with the international research community, students, and more broadly, society as a whole.

PARTNERSHIP
