

# ECONOMIC PAPERS

COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES • DIRECTORATE-GENERAL FOR ECONOMIC AND FINANCIAL AFFAIRS

No. 22

Octobre 1983

Approche pragmatique pour une politique  
de plein emploi :

Les subventions à la création d'emplois

Alfred Steinherr\*  
et Béatrice Van Haepelen\*\*

Internal Paper



"Economic Papers" are written by the Staff of the Directorate-General for Economic and Financial Affairs, or by experts working in association with them. The "Papers" are intended to increase awareness of the technical work being done by the staff and to seek comments and suggestions for further analyses. They may not be quoted without authorisation. Views expressed represent exclusively the positions of the author and do not necessarily correspond with those of the Commission of the European Communities. Comments and enquiries should be addressed to

The Directorate-General for Economic and Financial Affairs,  
Commission of the European Communities,  
200, rue de la Loi  
1049 Brussels, Belgium

ECONOMIC PAPERS

No. 22

Octobre 1983

Approche pragmatique pour une politique  
de plein emploi :

Les subventions à la création d'emplois

Alfred Steinherr\*  
et Béatrice Van Haepelen\*\*

Internal Paper

\* Professeur d'Economie, Université Catholique de Louvain,  
et Conseiller économique, Commission des Communautés européennes.

\*\* Assistante, Université Catholique de Louvain.

II/399/83-FR

<u>PLAN</u>	<u>Page</u>
0. Introduction	1
1. Le chômage actuel : causes, répartition, solutions possibles	4
2. Proposition pour stimuler l'emploi : accorder des aides à la création d'emplois	18
3. Considérations pratiques relatives à la mise en oeuvre d'un programme de subventions marginales à l'emploi	24
4. Conclusions	31

### Annexe

A. Etudes concernant les subventions d'emploi	33
B. Récapitulation théorique	36
C. Expériences par pays	39

RESUME

Dans cette étude, nous proposons une politique susceptible d'augmenter rapidement l'emploi dans la Communauté européenne. Il s'agit d'une subvention à la création d'emploi. Dans la mesure où nous estimons qu'une part importante du chômage est due à l'influence de salaires réels trop élevés et non à une insuffisance de la demande, il faut réduire le coût du travail. Nous montrons qu'une réduction substantielle des salaires réels n'est pas socialement acceptable ni économiquement souhaitable ou nécessaire. Une telle réduction n'est pas souhaitable à cause de ses effets négatifs sur la demande agrégée; elle n'est pas nécessaire parce qu'une subvention marginale à l'emploi peut être appliquée à sa place : en effet, une subvention marginale stimule autant la demande du facteur travail qu'une réduction des salaires réels, tout en conservant intact le revenu réel des travailleurs, et donc leur pouvoir d'achat. Le coût d'une telle politique peut être largement ignoré car l'opération se traduira simplement par une réallocation des subventions : au lieu de subventionner exclusivement des chômeurs, cette politique subventionnerait des emplois supplémentaires. La stimulation de l'activité économique découlant de cette création d'emploi produira des revenus supplémentaires pour le trésor et aboutira donc à une amélioration des finances publiques.

Pour rendre une telle politique efficace, nous préconisons trois conditions. La première est qu'elle soit non discriminatoire afin d'éviter des distorsions dans l'allocation des ressources et de la rendre administrativement aussi simple et limpide que possible. La deuxième condition est de subventionner uniquement la création d'emploi et non l'emploi existant; ceci permettra de subventionner massivement la création d'emploi (selon les cas, jusqu'à concurrence de 50 % du coût du travail). Troisièmement, pour que les entreprises réagissent, il faut accorder des subventions pour une période de trois ans au moins et jusqu'à ce que la conjoncture mondiale se soit nettement améliorée.

Si ces conditions sont réunies, nous estimons qu'un retour au plein emploi est tout à fait possible en Europe endéans les deux prochaines années.

## 0. INTRODUCTION

Le chômage qui sévit actuellement dans les pays industrialisés atteint un niveau inacceptable, suscite de graves problèmes humains et entraîne des coûts sociaux très lourds. Le Président de la Commission des Communautés européennes a déclaré que le chômage constituait le problème communautaire le plus grave et le plus pressant et a donné une priorité absolue à la lutte contre ce fléau <sup>1/</sup>. On explique généralement la montée du chômage dans le monde par les chocs sévères qui ont affecté la production pendant les années 1970, notamment la hausse des rémunérations réelles, la forte hausse des prix du pétrole et des autres matières premières et la redistribution des revenus qui en est résultée au profit de pays à faible propension à dépenser, et par des réactions politiques inadéquates. La rigidité des économies industrielles, notamment de la Communauté européenne, rend difficile l'adaptation à un environnement nouveau et en continuelle évolution.

Les politiques budgétaires et monétaires expansionnistes sont souvent considérées comme inappropriées dans la situation actuelle parce que l'on craint qu'elles ne se répercutent davantage sur les prix que sur la production. D'où on préconise des politiques de la demande rigoureuses pour maîtriser l'inflation et susciter ainsi un environnement plus favorable à la croissance à moyen terme <sup>2/</sup>.

Afin de stimuler la création d'emplois, l'accent est mis depuis quelque temps sur les politiques visant à développer l'offre. Il est largement admis qu'elles sont en principe saines, mais on hésite à les appliquer étant donné que leur efficacité n'apparaît qu'après un laps de temps considérable. Dans ces conditions, les gouvernements semblent relativement impuissants à réaliser les objectifs qu'ils se sont fixés, à savoir réduire le chômage et maîtriser simultanément l'inflation. Citons-en pour preuve l'abandon par la France, au cours de l'été 1982, d'une tentative de

---

<sup>1/</sup> Programme de la Commission pour 1983/1984, Bruxelles 1983.

<sup>2/</sup> FMI, rapport annuel, 1982, page 2; Commission des Communautés européennes, rapport économique annuel, 1982/1983, novembre 1982, pages 9-19.

stimulation de la demande de type keynésien, entreprise en 1981 et qui s'est soldée par un échec généralisé. A l'autre extrême, les efforts accomplis par les Etats-Unis depuis le début de 1981 pour mener une politique de l'offre ont permis de faire baisser le taux d'inflation, mais se sont traduits initialement par une forte progression du chômage avant de faciliter la reprise.

Suite à ce dilemme politique, les économistes cherchent d'autres solutions ou des mesures complémentaires à la gestion de la demande globale <sup>3/</sup>. D'autres propositions, qui ont trouvé récemment un certain écho, sont axées sur la redistribution plutôt que sur la réduction du chômage. Parmi ces propositions, les plus importantes concernent la diminution du temps de travail, la retraite anticipée ou une arrivée plus tardive sur le marché du travail [voir par exemple Drèze (1979) et Soltwedel et Walter (1982)] Ces propositions constituent des solutions intéressantes mais impliquent une réduction de la rémunération annuelle des travailleurs.

Une autre école de pensée préconise des aides à la production et c'est à elle que se rattache la revendication d'une protection accrue à l'égard de la concurrence étrangère. Sur le plan de la logique économique, ces propositions ne semblent guère défendables <sup>4/</sup>. Beaucoup plus sérieuses et prometteuses en revanche sont les propositions en faveur d'une aide aux investissements, actuellement nettement insuffisants pour permettre le plein emploi de la main-d'oeuvre.

On trouvera dans la présente étude une autre proposition qui, du point de vue d'une création rapide d'emplois, est supérieure aux aides à l'investissement. Il s'agirait de subventionner la création nette d'emplois de façon massive et pendant plusieurs années, ou tout au moins jusqu'à ce que la conjoncture économique mondiale se soit suffisamment améliorée.

---

<sup>3/</sup> Ces propositions sont également soulignées dans le programme de la Commission pour 1983/1984.

<sup>4/</sup> Voir, par exemple, "Protectionism : Arguments and Issues for the European Communities", Note à l'attention du Comité de politique économique, Commission des Communautés européennes, II/30/83-3, 1983.

Chiarella et Steinherr (1982) analysent un tel programme de subventions marginales à l'emploi (sme) à l'aide d'un modèle d'équilibre général intertemporel. Ils montrent que dans des conditions qui peuvent être définies de façon relativement souple, un programme d'aides à l'emploi rétablirait le plein emploi dans un laps de temps assez bref (de un à trois ans). De plus, ce programme tend à réduire, plutôt qu'à augmenter, le déficit du secteur public et de la balance des paiements, de même que le taux d'inflation <sup>5/</sup>.

La présente étude se propose d'examiner de façon plus détaillée et pragmatique la réalisation concrète d'un tel programme. Nous décrivons tout d'abord le contexte politique et la justification de ce genre de programme. Dans la section 1, nous examinerons les causes du chômage qui sévit actuellement dans les pays européens et les grandes options politiques qui s'offrent pour remédier à cette situation.

La section 2 est consacrée aux effets allocatifs et redistributifs du programme envisagé de subventions marginales à l'emploi. La section 3 expose les problèmes pratiques découlant de la mise en oeuvre d'un tel programme et la section 4 en tire les conclusions générales.

L'annexe A comporte une bibliographie sommaire et l'annexe B présente quelques considérations théoriques. Plusieurs pays ont pratiqué, tout au moins à petite échelle, l'octroi de subventions à l'emploi pour stimuler l'emploi dans certains sous-groupes de la force de travail, dans certains secteurs économiques ou certaines régions. On trouvera dans l'annexe C l'exposé des expériences réalisées dans la Communauté européenne et aux Etats-Unis.

---

<sup>5/</sup> On trouvera, à l'annexe A, un bref rappel des publications consacrées aux subventions salariales.

## 1. LE CHOMAGE ACTUEL : CAUSES, REPARTITION, SOLUTIONS POSSIBLES

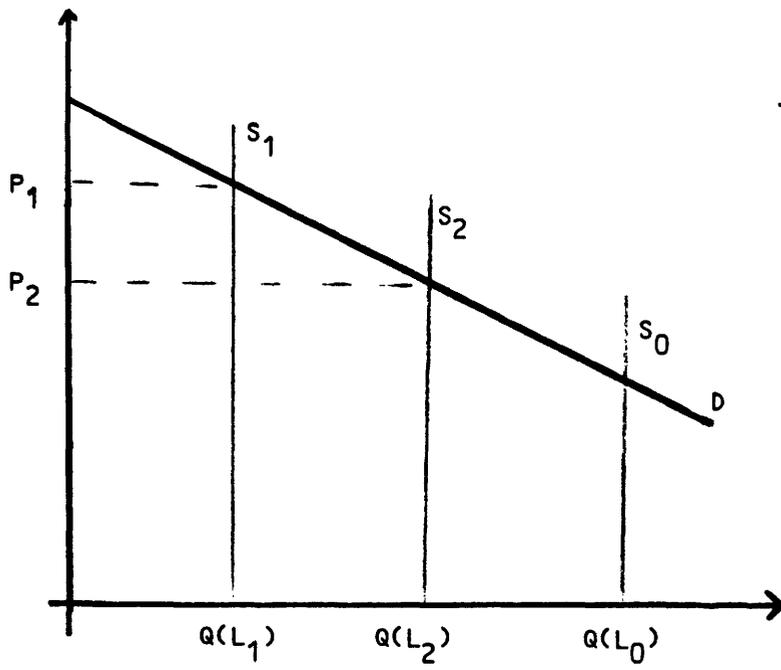
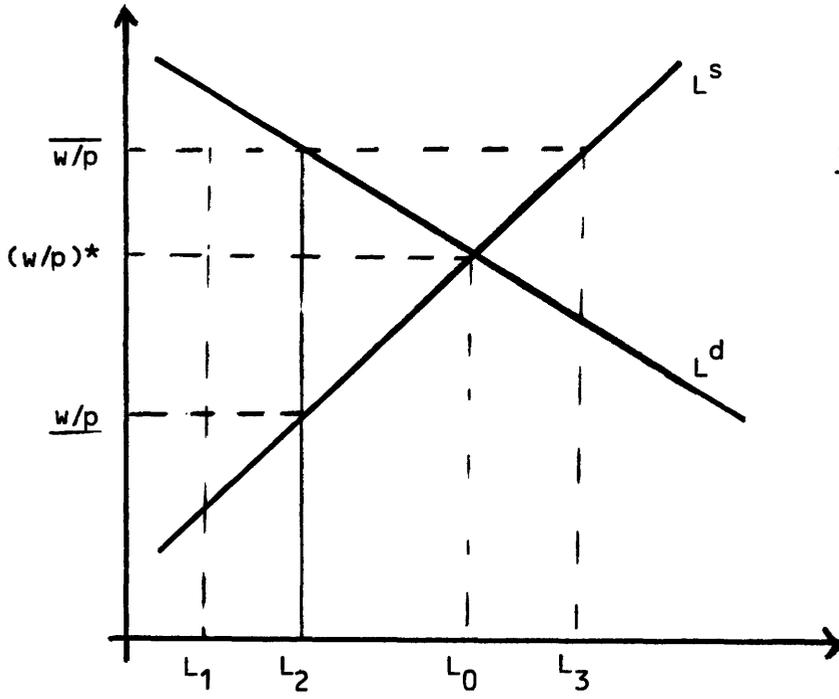
Le chômage se définit comme la différence entre la population active (la force de travail) et le nombre de personnes occupées (la demande effective de travail) pour une structure des salaires et des prix donnés.

Dans la Communauté européenne, le chômage augmente ces dernières années, en raison à la fois du ralentissement de la croissance de l'emploi et de l'accélération de la croissance de la population active. Aux Etats-Unis, au contraire, la progression de l'emploi depuis 1973 a été spectaculaire, mais, dans le même temps, la population active a aussi augmenté très rapidement. Il est donc nécessaire de rechercher pourquoi, depuis 1973, la progression de l'emploi dans les pays européens est tombée très en dessous de la tendance d'avant 1973. Le problème complémentaire d'une augmentation de la population active supérieure à la tendance d'avant 1973 sera négligé ici, bien qu'il ne s'agisse pas uniquement, comme on le prétend parfois, d'un problème socio-politique mais aussi, dans une large mesure, d'un problème d'incitations économiques.

Pour affermir les bases d'une discussion ultérieure, nous examinerons tout d'abord dans la section 1.1 la controverse récente sur la distinction entre chômage classique et chômage keynésien. Nous présenterons ensuite dans la section 1.2 certaines données chiffrées et nous nous efforcerons de dégager les différentes causes du chômage. Ceci nous conduira tout naturellement à confronter les différentes solutions politiques envisageables dans la section 1.3.

### 1.1 Chômage classique ou chômage keynésien

Actuellement, le débat sur le chômage porte régulièrement sur la distinction entre chômage du type keynésien ou classique, distinction soulignée par Malinvaud (1980). Jusqu'à présent, les travaux empiriques consacrés à cette question n'ont pas permis de dégager de résultats concluants, si bien que l'on est contraint de s'appuyer essentiellement sur des arguments théoriques. Les deux cas peuvent être analysés en termes de demande et d'offre globales de biens et de services ainsi que de demande et d'offre sur le marché du travail.



Considérons les graphiques 1 et 2. Dans le graphique 1, la demande de travail notionnelle  $L^d = L^d(w/p, \bar{K})$  est présentée comme une fonction décroissante du salaire réel <sup>6/</sup> (est une fonction croissante du stock de capital), tandis que l'offre de travail notionnelle  $L^s = L^s(w/p)$  est une fonction croissante du salaire réel. Si le salaire réel est déterminé de façon exogène au niveau  $\overline{w/p}$ , par exemple, la production sera contrainte par l'utilisation de la main-d'oeuvre au niveau  $L_2$ . Le chômage minimal qui en résultera sera de  $L_3 - L_2$ . Avec une fonction de production  $Q = F(L, \bar{K})$ , nous pouvons ainsi dériver l'offre des biens et services pour des niveaux de salaires réels donnés. Dans le graphique 2, l'offre de biens et services est représentée par des lignes verticales, chacune correspondant à un niveau de salaire réel et donc d'emploi déterminé. Nous posons l'hypothèse d'absence d'illusion monétaire : ce qui compte, pour les employeurs et les travailleurs, est uniquement le rapport salaire-prix et non pas le niveau de prix en soi <sup>7/</sup>. Supposons que le salaire réel soit fixé à  $\overline{w/p}$  et que, par conséquent, l'offre de biens et services soit  $Q(L_2)$ . Cette quantité pourra-t-elle être écoulee sur le marché ? La réponse dépend de la flexibilité des prix. Dans le graphique 2, la demande agrégée pour les biens et services  $D = D(p)$  est, comme de coutume, une fonction décroissante des prix. Avec la flexibilité des prix, tout excès initial de production par rapport à la demande provoquera une baisse des prix, et donc une augmentation de la demande. Au niveau des prix  $P_2$ , toute la production  $Q(L_2)$  sera absorbée par le marché. Par contre, si les prix sont rigides, par exemple au niveau  $P_1$ , seulement la production  $Q(L_1)$  pourra être écoulee. Dans ce cas, le chômage devient  $L_3 - L_1$  dont  $L_3 - L_2$  peut être considéré comme chômage classique (dû aux salaires réels trop élevés) tandis que  $L_2 - L_1$  est un chômage keynésien, conséquence d'une insuffisance de la demande.

---

<sup>6/</sup> L'observation empirique du comportement procyclique des rémunérations réelles et de l'emploi n'est pas en contradiction avec une courbe décroissante de la demande de main-d'oeuvre, parce que la courbe de la demande se déplace au cours du cycle. Une question qui se pose à ce propos est de savoir si les modifications des rémunérations réelles entraînent des modifications du chômage ou si la relation de cause à effet joue dans l'autre sens. Neftci (1978) et Sargent (1978) ont fourni des éléments tendant à démontrer que le lien de causalité va dans le sens rémunérations réelles emploi, et que la courbe de la demande est descendante dans un contexte de maximisation intertemporel avec coûts d'ajustement.

<sup>7/</sup> En présence d'illusion monétaire ou fiscale, l'analyse keynésienne traditionnelle s'applique et des politiques de demande stimulent évidemment l'emploi.

Quelles sont les conséquences politiques de cette analyse ? Tout d'abord le choix de politique dépend fortement de la nature du chômage, keynésien ou classique. Par exemple, les modifications de rémunérations réelles n'ont pas d'effet sur l'emploi aussi longtemps que la contrainte de demande pour les biens et services joue. Dans ce cas, il faut des politiques de demande qui déplacent la courbe de la demande globale vers l'extérieur. Ces politiques augmentent l'emploi mais sans nécessairement pouvoir réaliser le plein emploi. Si  $\underline{w/p} < (w/p)^*$ , les politiques de demande peuvent instaurer le "plein" emploi en dessous de  $L_0$  à un niveau tel que  $L_2$ . Par une augmentation des rémunérations réelles, le plein emploi peut alors se déplacer vers le haut sur la courbe d'offre de main-d'oeuvre pour atteindre  $L_0$ . Par contre, si  $w/p = (w/p)^*$ , le plein emploi peut s'établir en  $L_0$  par un assouplissement de la seule contrainte de demande. Dans le cas où  $\overline{w/p} > (w/p)^*$ , la contrainte de demande de main-d'oeuvre intervient en  $L_2$  et le chômage  $L_3 - L_2$  ne peut pas être éliminé par des politiques portant sur la demande de biens et services. L'expansion de la demande est nécessaire pour faire passer l'emploi de  $L_1$  à  $L_2$  et la réduction des rémunérations réelles de  $(\overline{w/p})$  à  $(w/p)^*$  est nécessaire pour éliminer le chômage  $L_3 - L_2$ .

Une politique appropriée de relance de l'emploi nécessite une évaluation approximative de la part du chômage keynésien. Une politique d'emploi uniquement basée sur une stimulation de la demande ne peut être justifiée que si le chômage est exclusivement keynésien. Mais il nous paraît difficile de considérer le chômage actuel en Europe comme un chômage purement keynésien.

Tout d'abord, il existe en Europe une rigidité des rémunérations réelles due au comportement des syndicats et aux systèmes d'indexation mis en place dans plusieurs pays. Par contre, la rigidité des prix est plus difficile à justifier. En fait, seules les rigidités à court terme trouvent une explication théorique et empirique en termes d'incertitude et de coût des modifications de prix.

Deuxièmement, dans une situation où le niveau des prix est rigide, les travailleurs gagneraient à demander des rémunérations plus élevées sans que ceci affecte la production  $Q(L_1)$  et l'emploi  $L_1$ , tout au moins jusqu'à ce que l'emploi atteigne la courbe de demande de main-d'oeuvre au-dessus de  $L_1$ . Pour ces raisons, le chômage keynésien présuppose soit l'illusion monétaire (un argument traditionnel non repris ici), soit le renoncement à une augmentation des rémunérations réelles comme dans le graphique 1.

Troisièmement, lorsqu'il y a contrainte de la demande, la production s'établit à un niveau tel que la productivité marginale du travail dépasse les coûts salariaux réels (voir graphique 1). Pour ces raisons, on devrait observer avec du chômage de type keynésien des profits plus élevés par personne employée que dans le cas du plein emploi ou du chômage classique. Ceci semble en contradiction avec le comportement procyclique des taux de profit.

Quatrièmement, supposons que la contrainte de la demande soit assouplie par une diminution des prix. La productivité moyenne baissera en raison d'une diminution des rendements marginaux et, si les rémunérations réelles ne baissent pas, la part du facteur travail augmentera. Lorsque l'on sait que la part du facteur travail dans plusieurs pays européens a augmenté pendant les années soixante et soixante-dix, il semble assez illogique de préconiser des politiques qui augmenteraient encore la part du travail et diminueraient celle du capital.

Cinquièmement, si l'on transpose l'analyse d'une économie fermée à une économie ouverte, on voit que même si les contraintes de demande continuent à s'exercer au niveau de l'économie mondiale, elles deviennent moins astreignantes pour chaque pays pris individuellement (voir annexe B).

Les conclusions que nous pouvons tirer de cette discussion sont les suivantes : certaines implications de l'interprétation keynésienne contredisent les faits observables en Europe. Si l'on tient compte également de la difficulté à justifier l'existence de contraintes de demande dans les économies européennes très ouvertes au commerce international, nous sommes amenés à ne pas ignorer les causes "classiques" du chômage. Nous considérons donc l'expansion de la demande comme une mesure nécessaire, mais largement insuffisante pour rétablir durablement le plein emploi en Europe. Par conséquent, plutôt que d'envisager l'expansion de la demande et la diminution des rémunérations réelles comme les deux branches d'une alternative, nous les considérerons comme des compléments utiles.

## 1.2 Emploi et chômage dans la Communauté européenne et aux Etats-Unis

Les données reproduites dans les tableaux 1A et 1B permettent de quantifier l'analyse du graphique 1. Nous pouvons dégager plusieurs caractéristiques intéressantes.

Premièrement, les variations du chômage ne présentent pas un haut degré de corrélation dans la Communauté. En Allemagne, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, plus de la moitié du chômage constaté en 1982 est intervenue après 1979. A l'opposé, la France et la Belgique ont vu leur chômage augmenter bien davantage entre 1971 et 1979 qu'entre 1979 et 1982.

L'évolution de la population active diffère également beaucoup selon les pays (colonne 5). Entre 1971 et 1979, l'offre de main-d'oeuvre est restée pratiquement constante en Allemagne, elle a légèrement augmenté aux Pays-Bas et très fortement en France, en Italie, en Belgique et au Royaume-Uni. Entre 1979 et 1982, l'offre de main-d'oeuvre s'est accrue 13 fois plus en Allemagne que durant la période 1971-79; aux Pays-Bas, elle a augmenté à peu près dans les mêmes proportions et dans les autres pays européens, sa progression a été moindre. La décélération la plus forte a été enregistrée au Royaume-Uni où l'offre de travail a en fait diminué, en Belgique et en France; elle a été moins marquée en Italie.

Ainsi, au cours de la période 1979-1982, l'augmentation du chômage est inférieure à l'augmentation de la population active en Italie. Dans les autres pays européens, l'augmentation du chômage est supérieure à l'augmentation de l'offre de main-d'oeuvre. Dans ces pays, d'autres facteurs que l'augmentation de l'offre de travail sont nécessaires pour expliquer l'augmentation du chômage.

Pour obtenir approximativement l'emploi du secteur privé, on a déduit l'emploi dans les services non marchands de l'emploi total. De 1960 à 1982, l'emploi du secteur privé a diminué dans tous les pays européens, sauf en France et aux Pays-Bas. Dans deux pays, l'Allemagne et le Royaume-Uni, l'emploi privé a diminué au cours de chacune des trois périodes; toutefois, en Allemagne, l'essentiel de la diminution est intervenu entre 1971-1979 et, au Royaume-Uni, après 1979. La France est le pays européen qui a le mieux réussi à assurer une progression de l'emploi et, avec l'Italie, le seul pays européen dans lequel

Tableau IA : Emploi et chômage, 1960 - 82<sup>+</sup>  
(en millier de personnes)

	(1) Emploi total		(2) Emploi service non marchand		(3) Emploi privé = (1)-(2)		(4) Chômage		(5) Population active = (1) + (4)		(6)	(7)								
	1982	71-60	79-71	82-79	71-60	79-71	82-79	1982	71-60	79-71			82-79	82-71						
Allemagne	25345	559	-653	-441	881	769	92*	-322	-1422	-533	1833	-86	691	957	473	39	516	554-5650	4228	
France	21445	1353	693	-182	643	408	37**	710	285	-219	2008	207	1012	658	1560	1705	476	2181	-5780	6065
Italie	20794	-748	869	197	802	653	100**	-1550	216	97	2374	-508	615	721	-1256	1484	918	2402	-4390	4184
Pays-Bas	4639	544	28	-134	77	101	-19*	467	-73	-115	542	32	148	332	576	176	198	374	-1000	984
Belgique	3628	248	65	-166	143	125	10*	105	-59	-176	560	-25	267	208	223	333	42	375	-1140	1081
Royaume-Uni	22849	172	651	-2287	431	679	-42**	-259	-28	-2245	3141	415	598	1750	587	1249	-536	713	-3460	3432
Etats-Unis	106066	15460	18701	857	4518	3039	104**	10942	15662	753	11000	1142	970	5037	16602	19671	5894	25565	-4050	19560

+ Niveaux de 1982; pour toutes les autres données, variations cumulées; \* = 1980  
\*\* = 1981

Tableau IB : Rémunérations, productivité et part du facteur travail

	(1) Taux de croissance cumulés des coûts salariaux, déflatés par le déflateur du PIB (x)		(2) Taux de crois. cum. des rému. sala., déflatés par l'indice des prix à la consommation (**)		(3) Taux de croissance cumulés de la productivité du travail		(4) Parts distributives des rémunérations du travail dans le PIB (***)				
	71-60	79-71	82-79	79-71	71-60	79-71	82-79	60	71	79	82
Allemagne	65.56	25.70	3.35	22.73	57.60	28.40	3.20	.71	.73	.72	.72
France	65.66	34.58	3.79	40.77	69.60	28.10	3.30	.73	.71	.74	.75
Italie	81.31	25.80	6.82	51.37	83.20	23.40	2.20	.82	.81	.82	.86
Pays-Bas	75.71	25.24	-2.20	29.12	51.80	33.30	-1.10	.66	.77	.74	.72
Belgique	60.56	38.67	5.90	44.07	56.80	25.90	5.40	.69	.71	.78	.79
Royaume-Uni	37.00	17.15	7.41	18.10	34.70	16.40	5.90	.72	.73	.74	.75
Etats-Unis	24.08	5.33	.48	18.73	22.90	6.60	.30 (81)	.73	.73	.72	.73

\* Calculé comme  $(x(t_1) - x(t_0)) / x(t_0)$ .

\*\* On ne dispose pas pour avant 1970 et après 1979 de données d'une qualité comparable.

\*\*\* Pour les indépendants, on a imputé le taux de salaire moyen.

l'emploi du secteur privé a augmenté entre 1971 et 1979. L'augmentation du chômage en France jusqu'en 1979 est due uniquement à l'augmentation exceptionnelle de l'offre de main-d'oeuvre mentionnée plus haut.

Mais, même la performance de la France apparaît modeste lorsqu'on la compare avec celle des Etats-Unis. Dans ce pays, l'emploi privé a augmenté de plus de 10 millions d'unités entre 1960 et 1971 et de plus de 15,5 millions entre 1971 et 1979. On peut se demander en particulier pourquoi l'emploi a augmenté aux Etats-Unis pendant les années où sont intervenus les chocs pétroliers alors que, dans le même temps, il diminuait en Europe.

Le tableau 1B, qui récapitule l'évolution des coûts et revenus salariaux réels et de la productivité, permet d'apprécier les arguments théoriques du chapitre 2. La constatation la plus frappante est la faible progression des coûts salariaux réels aux Etats-Unis par rapport aux pays européens. Cependant, les rémunérations versées en termes réels (après déduction des charges patronales et correction par le déflateur des prix à la consommation) ont augmenté de 18,7 %, pourcentage assez proche du pourcentage britannique et guère inférieur au chiffre allemand. L'évolution divergente entre coûts salariaux et rémunérations salariales implique que les charges patronales ont fortement diminué aux Etats-Unis. En effet, entre 1971-1979, les coûts salariaux nominaux par personne employée ont augmenté de 83,7 %, tandis que l'augmentation des rémunérations nominales a été de 113 %. Ainsi, le comportement du marché du travail et la politique du gouvernement ont contribué aux Etats-Unis à la faible progression des coûts salariaux réels et, par là, à une forte augmentation de l'emploi.

Pour apprécier la variation de l'emploi due à l'augmentation des salaires réels, nous avons recours à l'élasticité de la demande de main-d'oeuvre. Les estimations économétriques de cette élasticité à long terme donnent en général des valeurs supérieures à l'unité. Si l'on prend, pour être prudent, une valeur égale à l'unité, nous pouvons ensuite décomposer l'évolution constatée au niveau de l'emploi en mouvements le long de la courbe de la demande de main-d'oeuvre et en déplacement de la courbe de la demande.

Dans la colonne 6 du tableau 1 A, le mouvement sur la courbe de la demande de travail avec une élasticité égale à l'unité a été calculé à partir de la croissance cumulée des coûts salariaux réels entre 1971 et 1979, indiquée dans le tableau 1B, colonne (1) et du niveau moyen de l'emploi privé pendant la période. Entre 1971 et 1979, l'augmentation des coûts salariaux unitaires a détruit, toutes choses égales par ailleurs, environ 5 % des emplois aux Etats-Unis contre plus de 20 % dans la plupart des pays européens. Puisque en réalité l'emploi a diminué dans une moindre proportion ou qu'il a même augmenté, la courbe de la demande de travail s'est déplacée partout vers la droite. Dans l'hypothèse d'une élasticité égale à l'unité pour la demande de main-d'oeuvre, la colonne 7 indique la création d'emplois due aux déplacements. Elle correspond à la différence entre la colonne (3) pour 1971-79 et la colonne 6 du tableau 1A.

L'hypothèse fondamentale retenue pour ce calcul est évidemment une élasticité de la demande de main-d'oeuvre égale à l'unité. Si l'on retient une valeur différente, on peut aisément refaire les calculs. En outre, indépendamment des valeurs que l'on attribue à l'élasticité de la demande de main-d'oeuvre, l'essentiel est de savoir que la progression des rémunérations réelles a été incompatible avec le maintien du niveau d'emploi du début des années soixante-dix, étant donné l'évolution de l'offre de main-d'oeuvre (qui est notamment fonction des rémunérations réelles) et les facteurs qui ont entraîné des modifications de la demande de main-d'oeuvre. L'exemple inverse des Etats-Unis montre que même dans les années soixante-dix il a été possible de parvenir à une forte progression de l'emploi, mais que celle-ci a été subordonnée à une croissance plus faible des coûts salariaux réels.

Parmi les facteurs qui ont contribué à déplacer la courbe de demande de main-d'oeuvre, le plus important est l'augmentation du stock de capital et le prix des inputs autres que le travail par rapport aux coûts salariaux.

Pour l'ensemble de la Communauté, la progression moyenne des investissements fixes, en volume, est tombée de 6,2 % pour 1960-1969 à 1,6 % pour 1970-1981, ce qui explique pourquoi, après 1970, la courbe de la demande de main-d'oeuvre s'est déplacée beaucoup plus lentement vers l'extérieur. Ces pourcentages sont à rapprocher des taux correspondants

pour les Etats-Unis qui sont de 4 % et 1,1 % <sup>8/</sup>. En outre, une grande partie des investissements effectués dans la Communauté ont servi à remplacer le facteur travail plutôt qu'à augmenter les capacités.

C'est ce que montrent les tableaux 2 et 3 pour certains pays sélectionnés <sup>9/</sup>. Par rapport au prix du facteur capital, le prix du facteur travail a très fortement augmenté dans les pays européens, notamment après 1970. Aux Etats-Unis, au contraire, les coûts salariaux relatifs ont lentement augmenté jusqu'en 1974, ils se sont emballés en 1975 et 1976 mais ont diminué par la suite. En tout état de cause, le coût relatif au capital de la main-d'oeuvre a augmenté entre 1970 et 1978 de 9,5 % aux Etats-Unis, de 66,5 % en France, de 55,9 % au Royaume-Uni et de 60,3 % en Allemagne. Il y a lieu de penser que l'élasticité de substitution entre capital et travail est proche de 1 pour les Etats-Unis et qu'elle se situe entre 0,4-0,7 pour les pays européens <sup>10/</sup>. On voit donc que pour cette seule raison, le rapport capital/travail aurait augmenté d'environ 10 % aux Etats-Unis et de 30 % dans les pays européens de 1970 à 1978 <sup>11/</sup>. Artus et Peyroux (1981) ont simulé l'effet sur l'emploi du maintien des prix relatifs, énergie exclue, au niveau de 1964. L'emploi privé en 1978 aurait dépassé les niveaux effectivement atteints de 5,3 % aux Etats-Unis, de 17,4 % en France, de 23,2 % en Allemagne et de 0,9 % en Grande-Bretagne <sup>12/</sup>. Ainsi, notre décomposition mécanique aussi bien que les simulations d'Artus et Peyroux montrent que, toutes choses égales par ailleurs, l'augmentation des rémunérations réelles dans la Communauté au cours des années soixante-dix a été incompatible avec le maintien du plein emploi.

### 1.3 Mesures envisageables

La discussion précédente permet d'envisager trois grandes lignes d'action : déplacement de la courbe de demande de travail, déplacement de la courbe d'offre de main-d'oeuvre et mouvement le long de ces courbes (par exemple, réduction des rémunérations réelles). Les mesures qui agissent sur

---

<sup>8/</sup> Données extraites d'EUROSTAT, des comptes nationaux et des budgets économiques.

<sup>9/</sup> Ces tableaux ont été extraits des travaux d'Artus et Peyroux (1981).

<sup>10/</sup> Voir Berndt et Wood (1975), Pindyck (1979), Griffin et Gregory (1976).

<sup>11/</sup> Les substitutions induites par la forte hausse du prix relatif de l'énergie sont, dans l'ensemble, beaucoup moins importantes que celles qui sont dues à l'augmentation du coût de la main-d'oeuvre et ne sont donc pas examinées ici.

<sup>12/</sup> En supposant qu'il n'y a pas de contrainte sur l'offre de main-d'oeuvre.

Tableau 2 : Prix relatif des facteurs (base 100 en 1964)

	Etats-Unis		France		Grande-Bretagne		Allemagne	
	I	II	I	II	I	II	I	II
	1964	100	100	100	100	100	100	100
1965	105,2	99,5	104,6	95,8	102,0	98,9	100,9	92,7
1966	105,0	97,7	110,2	95,0	108,7	98,8	102,9	88,1
1967	108,1	98,5	110,2	89,5	114,8	100,8	108,4	94,4
1968	111,6	94,3	133,7	99,9	113,3	95,7	115,6	99,9
1969	112,3	90,4	154,2	103,7	107,2	86,0	118,2	91,5
1970	110,4	91,9	144,7	93,6	124,1	88,6	128,6	88,9
1971	115,7	101,3	159,4	105,2	139,4	98,4	152,3	101,0
1972	117,6	99,1	177,3	105,9	155,1	100,3	169,6	105,0
1973	119,2	102,6	201,8	111,4	141,2	84,0	150,6	92,3
1974	120,2	144,7	202,4	175,1	120,3	96,5	162,5	110,2
1975	127,8	166,7	237,2	182,7	173,3	134,9	192,6	134,4
1976	137,1	167,6	243,9	181,2	222,3	178,3	183,0	124,6
1977	129,3	162,4	229,1	167,6	230,2	197,5	206,3	131,1
1978	120,9	147,4	240,8	158,0	193,5	154,3	206,2	124,9
1979			277,3	191,8				

$$I = \frac{\text{Prix travail}}{\text{Prix capital}}$$

$$II = \frac{\text{Prix énergie}}{\text{Prix capital}}$$

Tableau 3 : Ecarts amenés par la stabilité des prix relatifs <sup>1/</sup>(en %)

	Investissements		Emploi total		Energie consommée	
	I	II	I	II	I	II
<u>Etats-Unis</u>						
1964	0	0	0	0	0	0
1970	-1,2	-7,3	0,7	2,2	-0,1	-3,0
1974	2,8	-8,8	0,2	3,3	-0,6	-6,3
1975	6,5	-9,2	-0,2	3,3	0,4	-6,1
1976	7,7	-12,2	-0,7	3,5	2,0	-5,7
1977	7,5	-9,0	-1,3	3,6	3,5	-5,8
1978	6,4	-6,0	-2,2	3,1	4,3	-5,9
<u>France</u>						
1964	0	0	0	0	0	0
1970	-0,6	-23,3	0,6	4,6	-1,6	-9,5
1974	4,1	-35,0	0,2	10,9	-0,8	-19,6
1975	6,3	-40,0	-0,5	12,0	2,0	-19,9
1976	7,5	-40,3	-1,3	13,0	4,6	-20,7
1977	7,0	-38,2	-2,4	13,5	6,6	-21,8
1978	6,2	-40,5	-3,4	14,0	8,1	-22,7
<u>Grande-Bretagne</u>						
1964	0	0	0	0	0	0
1970	0,5	-3,1	-0,2	-0,1	-1,2	-1,9
1974	0,1	-2,9	0,1	0	-1,7	-4,4
1975	-1,4	-10,2	-0,1	0,4	-1,8	-4,6
1976	-2,8	-15,3	0	0,6	-0,3	-3,9
1977	-3,3	-16,3	0,1	0,8	2,1	-2,7
1978	-2,0	-12,5	-0,3	0,6	4,1	1,8
<u>Allemagne</u>						
1964	0	0	0	0	0	0
1970	1,5	-7,2	0,8	3,7	-2,6	-4,4
1974	-1,2	-17,2	0,8	13,8	-2,5	-10,1
1975	-3,7	-24,3	1,1	16,4	-0,9	-9,7
1976	-2,8	-22,1	0,3	18,1	0,9	-9,6
1977	-3,4	-26,0	-0,6	19,6	2,0	-9,7
1978	-2,7	-25,5	-1,0	22,2	4,0	-9,6

1/ Il s'agit des écarts entre les niveaux (de l'investissement...) calculés dans l'hypothèse d'un prix constant et ceux obtenus avec les prix relatifs observés, avec les équations estimées et pour chaque année.

I = Prix relatif de l'énergie constant, II = Tous prix relatifs constants.

Les modifications de l'offre de main-d'oeuvre visent notamment à retarder ou à décourager l'entrée sur le marché du travail, à accélérer les départs en retraite et à diminuer la durée du travail pour ceux qui ont un emploi. Ces questions ne seront pas développées dans la présente étude.

A un niveau donné des salaires réels, trois types de mesures permettent de déplacer la courbe de demande de main-d'oeuvre : politiques qui affectent les termes de l'échange (politique monétaire et politique des changes), politique budgétaire ou octroi de subventions à l'investissement.

S'il est vrai que ces mesures permettent de stimuler la demande de main-d'oeuvre dans certaines situations, leurs limites apparaissent néanmoins immédiatement. Une politique monétaire expansionniste ne peut déplacer la demande de main-d'oeuvre que par une réduction du coût réel du capital <sup>13/</sup>, c'est-à-dire dans la mesure où elle ne se traduit pas pour l'essentiel par un renforcement des anticipations inflationnistes. Dans la situation actuelle, la marge de manoeuvre budgétaire semble limitée dans plusieurs pays européens, étant donné le niveau déjà atteint par les déficits du secteur public et la rapidité avec laquelle la dette publique a augmenté ces dernières années. Mais même dans le cas d'une politique fiscale expansionniste, l'anticipation d'une majoration ultérieure des impôts et l'effet d'éviction des autres emprunteurs sur les marchés financiers pourraient compromettre l'effet expansionniste potentiel. Cet effet se trouverait encore réduit si des politiques budgétaires expansionnistes favorisaient une reprise des revendications salariales.

L'action au niveau des termes de l'échange est encore plus limitée que celle qui est axée sur la demande. Premièrement, les petits pays sont incapables de maîtriser durablement leurs termes de l'échange. Deuxièmement, il est impossible pour tous les pays d'abaisser leurs termes de l'échange (contrainte du n-i<sup>ème</sup> pays). Si un bloc commercial comme la Communauté tentait d'abaisser ses termes de l'échange, elle devrait se limiter à corriger la surévaluation estimée des monnaies européennes pour être acceptable au niveau international.

Enfin, on peut envisager des mesures plus spécifiques pour accroître l'utilisation des capacités et augmenter la formation de capital, à savoir

---

<sup>13/</sup> Une politique monétaire expansionniste affecte également l'emploi puisqu'elle réduit la contrainte de la demande globale de biens. Mais ceci ne provoque pas un déplacement de la courbe de la demande de main-d'oeuvre notionnelle.

diverses formes de subventions. Toutefois, l'opportunité de subventions à l'investissement n'est pas évidente. Dans tous les Etats membres, les investissements sont subventionnés sous une forme ou sous une autre, en général par un système complexe d'avantages fiscaux, d'amortissements, de subventions directes, de bonifications d'intérêt, etc. La Commission a apporté son soutien à un programme de subventions aux investissements au niveau communautaire <sup>14/</sup>. En général, la prolifération de différents types d'aides a contribué à créer, au fil des ans et sur une base ad hoc, des stimulants opaques et quelquefois incohérents, qui ne sont ni pleinement maîtrisés par les décideurs ni bien compris par les bénéficiaires.

La dernière ligne d'action consiste en une réduction des salaires réels, permettant d'augmenter la demande de main-d'oeuvre. Etant donné que les salaires réels actuels sont incompatibles avec le plein emploi, ainsi que nous l'avons vu précédemment, la réduction des salaires réels est une nécessité. Nous nous heurtons cependant à la difficulté de faire accepter une forte réduction des salaires réels par les travailleurs. Cette difficulté peut être évitée en offrant aux employeurs des subventions à l'emploi. Celles-ci diminuent le salaire-coût, en ne modifiant pas le salaire payé aux travailleurs. Nous verrons plus loin que, pour être efficaces, ces subventions doivent être marginales; de plus, elles ne constitueront un incitant à la demande de main-d'oeuvre que dans la mesure où elles représentent une réduction appréciable du salaire-coût pendant une période de temps assez longue.

Le chapitre suivant est consacré à une analyse détaillée d'un programme d'aides à l'emploi et compare cette forme d'intervention à la réduction des rémunérations réelles.

---

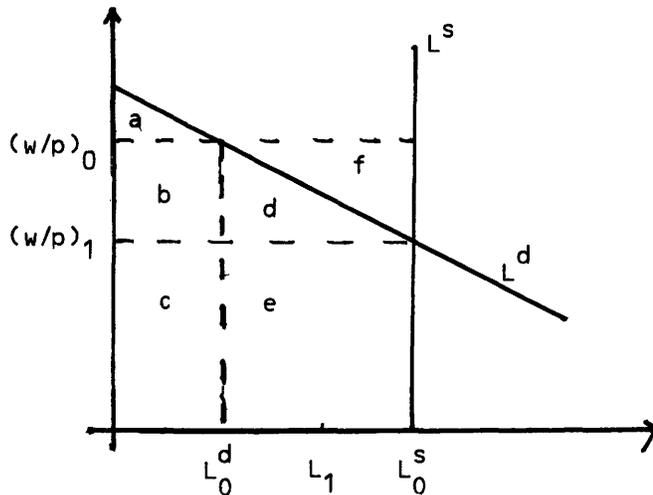
<sup>14/</sup> Proposition de décision du Conseil habilitant la Commission à contracter des emprunts au titre du nouvel instrument communautaire, en vue de promouvoir les investissements dans la Communauté, 24 février 1983.

## 2. PROPOSITION POUR STIMULER L'EMPLOI : ACCORDER DES AIDES A LA CREATION D'EMPLOIS

Dans le premier chapitre, nous avons vu qu'il était possible de créer de nouveaux emplois par la relance de la demande lorsqu'il y a contrainte de la demande. Nous avons aussi démontré qu'au niveau de la Communauté les salaires réels sont trop élevés. Un accroissement important de l'emploi rendrait nécessaire une diminution très marquée des salaires réels si l'élasticité de la demande de main-d'oeuvre est faible. Avec une élasticité de la demande de main-d'oeuvre à court terme de  $-0,2\%$ , par exemple, il faut que les salaires réels diminuent de  $25\%$  pour pouvoir accroître l'emploi de  $5\%$  et faire passer le taux de chômage de  $10\%$  à  $5\%$ . Il est évident qu'une diminution des salaires réels entraîne à la fois une augmentation de la demande de main-d'oeuvre et une diminution de l'offre de main-d'oeuvre, avec pour conséquence un impact plus important sur le chômage que sur l'emploi. Une diminution aussi importante des salaires réels n'est guère possible dans la pratique. Elle n'est d'ailleurs pas nécessaire non plus.

Une solution alternative serait d'accorder des aides à la création d'emplois. Pour mieux fixer les idées, nous envisagerons un système qui prend pour repère le nombre d'emplois existant dans chaque entreprise à une date à déterminer. Pour toute personne embauchée au-delà de cet effectif de base, l'entreprise reçoit une aide correspondant au maximum au montant moyen de l'indemnité de chômage. Ce chapitre examine les aspects analytiques du problème et le chapitre 3 s'attache aux aspects pratiques à prendre en considération. Pour plus de détails et la vérification des propositions, voir Chiarella et Steinherr (1982).

L'analyse repose sur les données reportées dans le graphique 3. On suppose que toute contrainte s'exerçant sur la demande de biens et services est éliminée par des politiques fiscales et monétaires expansionnistes, l'emploi étant en ce cas déterminé uniquement par la demande de main-d'oeuvre. On suppose, sans conséquences pour l'analyse, que l'offre de travail est parfaitement inélastique.



Pour un taux de salaires réels de  $(w/p)_0$ , le taux de chômage  $u$  s'établit comme suit :

$$(1) \quad u = (L_0^s - L_0^d) / L_0^s$$

En abaissant les salaires réels au niveau  $(w/p)_1$ , on pourrait amener l'emploi au niveau  $L_0^s$ . D'un autre côté, une aide à la création d'emplois de

$$(2) \quad s_1 = (w/p)_0 - (w/p)_1$$

entraînerait également une élévation de l'emploi au niveau  $L_0^s$ , tout en maintenant les salaires réels perçus par les travailleurs au niveau  $(w/p)_0$ .

Il reste à vérifier (a) si l'octroi des aides  $s_1$  est faisable; (b) quelles sont les conséquences de ce régime d'aide sur la répartition des revenus; (c) quelles sont les répercussions dynamiques dans le temps de la politique  $s_1$  sur l'investissement et l'emploi; et (d) comment une telle politique se compare avec l'alternative d'une subvention des investissements.

(a) Faisabilité

Dans la situation initiale, les chômeurs perçoivent une indemnité de chômage correspondant à un pourcentage des rémunérations salariales :  $\alpha w$  ( $0 \leq \alpha \leq 1$ ).

Le montant total des dépenses encourues pour soutenir les chômeurs (T) dans la situation initiale s'établit comme suit :

$$(3) \quad T = \alpha w (L_0^s - L_0^d)$$

Le montant  $T$  est un transfert courant financé par l'impôt frappant le revenu du capital et du travail. Pour ne pas alourdir le déficit public, le régime d'aide  $s_1$  ne doit pas conduire à une augmentation des transferts, y compris les subventions. Si l'emploi augmente jusqu'au niveau  $L_1$ , les aides s'établissent à  $S_1 = s(L_1 - L_0^d)$ , tandis que les indemnités de chômage sont ramenées à  $\alpha w(L_0^s - L_1)$ . Nous imposons donc comme contrainte que la somme de ces deux grandeurs ne doit pas dépasser  $T$  :

$$(4a) \quad s(L_1 - L_0^d) + \alpha w(L_0^s - L_1) \leq \alpha w(L_0^s - L_0^d)$$

soit, en simplifiant :

$$(4b) \quad s \leq \alpha w.$$

Pour calculer le nombre d'emplois susceptibles d'être créés grâce au régime de subventions marginales à l'emploi qui respecterait la contrainte budgétaire (4), il faut avoir deux informations supplémentaires : le paramètre  $\alpha$  dans l'expression (4b) et l'élasticité de la demande de main-d'oeuvre <sup>15/</sup>.

Les estimations de l'élasticité de la demande de main-d'oeuvre à court terme ( $\eta$ ) sont très incertaines. Nous retiendrons prudemment l'hypothèse d'une élasticité  $\eta \geq 0,1$  <sup>16/</sup>.

Si le taux naturel de chômage se situe aux alentours de 4 % et que le taux de chômage actuel est de 9 %, relever l'emploi du niveau  $L_0^d$  au niveau  $L_1$  correspond à une augmentation de l'emploi de 5 % <sup>17/</sup>. Il faut pour ce faire diminuer les coûts salariaux de 25 % si  $\eta = 0,2$  et de 50 % si  $\eta = 0,1$ . En moyenne, les indemnités de chômage correspondent à 70 % des salaires bruts; si on estime la charge patronale à 40 % des salaires bruts,  $\alpha$  correspond grosso modo à 50 % des coûts salariaux de l'employeur. Ainsi donc,  $s < \alpha w$  est

---

<sup>15/</sup> Dans la figure 3, nous avons dessiné la courbe de l'offre de main-d'oeuvre sous la forme d'une droite verticale, ce qui n'a aucune conséquence pour notre analyse parce que les salaires réels versés aux salariés restent constants.

<sup>16/</sup> A titre de comparaison, Berndt et Wood obtiennent pour les Etats-Unis une élasticité de substitution entre le capital et le travail de 0,1. La valeur implicite de  $\eta$  se situe donc entre 3,0 et 5,0. Voir également Artus et Peyroux (1981).

<sup>17/</sup> Le taux "naturel" de chômage est la fraction incompressible du chômage, même en équilibre de long terme. Les estimations disponibles ne sont pas fiables mais 4 % est une hypothèse raisonnable. Le lecteur qui préférerait une autre valeur pourra aisément refaire le calcul. Avec un salaire réel constant, il n'y a pas de raison pour que l'offre de travail varie. Par conséquent, une augmentation de l'emploi correspond approximativement à une réduction du chômage.

suffisant pour créer le plein emploi à court terme. Comme les élasticités retenues sont des hypothèses prudentes, même pour une période d'un an, un programme de subventions marginales à l'emploi devrait donner rapidement des résultats.

(b) Répartition du revenu

Le graphique 3 illustre également les changements que les aides à l'emploi entraînent dans la répartition du revenu. Le PIB initial (situation 0) est donné par l'aire  $a + b + c$ . Le nouveau PIB d'équilibre après la mise en oeuvre du régime de sme correspond à l'aire  $a + b + c + d + e$  (situation 1). En termes de PIB, on constate une amélioration évidente et donc un mieux-être général.

Pour la simplicité de notre exposé, nous supposons que  $\alpha w_0 = w_1$ , de sorte que la relation (4b) est contraignante. Dans la situation initiale, les chômeurs recevaient une indemnité correspondant à l'aire  $e$ . L'application du régime de subventions marginales accroît le revenu du travail (avant impôts) à raison de l'aire  $(d + f)$ . Le revenu du capital (avant impôts) s'accroît et passe de l'aire  $a$  à l'aire  $a + d$ , et la part du revenu du capital dans le PIB est plus grande dans la situation 1 que dans la situation 0 parce que le ratio  $d/e$  est supérieur à  $a/(b + c)$ . Ce régime de subventions implique par conséquent une redistribution du revenu en faveur du capital sans pour autant réduire les salaires réels. Comment cela s'explique-t-il ? Tout simplement parce que la politique gouvernementale est discriminatoire et fixe plusieurs prix sur la courbe de la demande de main-d'oeuvre, comme le ferait un monopoleur pratiquant des prix différenciés, et par là s'approprie l'aire  $b$ .

Si on compare ces résultats à ceux que l'on obtiendrait par une diminution des salaires, on ne trouve de différence qu'au niveau des effets sur la répartition du revenu. L'allocation de la main-d'oeuvre et la variation du PIB sont identiques, si bien que ces deux politiques sont toutes deux des solutions de "premier rang". Si l'on diminue les salaires réels, le revenu du capital passe de  $a$  à  $(a + b + d)$  tandis que le revenu du travail diminue nécessairement dès lors que la demande de main-d'oeuvre est inélastique. Si une politique de diminution des salaires est une solution de premier rang, un régime de subventions marginales à l'emploi qui produit exactement la même allocation des ressources (avec une répartition du revenu différente) est également une solution de premier rang.

(c) Considérations dynamiques

En raison du coût d'ajustement de la main-d'oeuvre, on s'attend généralement à ce que l'élasticité de la demande de main-d'oeuvre à long terme soit plus forte que l'élasticité à court terme. La pente de la courbe  $L^d$  va donc s'aplatir à la longue et les subventions nécessaires pourront être réduites en conséquence.

Le déplacement de la demande de main-d'oeuvre au cours du temps est dû aux investissements en capital; il est dès lors nécessaire de déterminer les effets produits sur l'investissement par la politique de subventions.

Chiarella et Steinherr (1982) analysent les cheminements temporels pour l'emploi et l'investissement. Nous ne reproduirons ici les résultats obtenus que pour la situation d'équilibre final. Comme l'emploi dans la situation d'équilibre final se situe à un niveau supérieur à l'emploi au stade initial, la courbe du produit marginal du capital se déplace vers le haut. Le coût du capital restant constant, la maximisation du profit veut que le stock de capital d'équilibre s'accroisse. C'est seulement dans l'hypothèse de fonctions de production du type Leontief, ex-ante et ex-post, que le capital s'accroît au même rythme que le travail, de sorte que le ratio capital/travail demeure constant. S'il existe une certaine marge de substitution, l'accroissement du stock de capital sera moins accentué et le ratio capital/travail diminuera.

(d) Les aides à l'investissement et à l'emploi comparées

Les aides à l'investissement sont un instrument adéquat si l'objectif est de maximiser la croissance des revenus réels. Elles sont moins bonnes que des aides à l'emploi si l'objectif est de réduire le chômage <sup>18/</sup>. Ceci se comprend aisément. Supposons, comme première approximation, que capital et travail soient strictement complémentaires et qu'il n'y ait aucune possibilité ex-ante ou ex-post de substitution (modèle "clay-clay"). Il est donc sans importance que ce soit le capital ou le travail qui soit subventionné : le résultat est absolument identique.

---

<sup>18/</sup> Bhagwati et Ramaswami (1963) ont énoncé le principe général selon lequel, dans un monde de pis-aller, les distorsions sur un marché sont au mieux corrigées par une intervention directe sur le prix pratiqué sur ce marché.

Cependant, le modèle "clay-clay" est utile comme référence mais non comme description de la réalité. Par conséquent, si une substitution est possible ex-ante ou ex-post, les subventions à l'emploi tendent à encourager la substitution du travail au capital. Ainsi, les aides à l'emploi permettent de recruter davantage de travailleurs que les aides à l'investissement <sup>19/</sup>.

Si les facteurs de production sont substituables ex-ante (modèle "putty-putty"), les aides à l'emploi révèlent un avantage supplémentaire. L'investissement tend à s'ajuster lentement dans le temps parce que les délais nécessaires pour la décision et la mise en oeuvre sont assez longs et parce que les coûts d'ajustement croissent de manière exponentielle. Par conséquent, la création d'emplois sur la base d'un programme d'investissement prend du temps. Au contraire, si l'on dispose d'un programme d'aides à l'emploi, la main-d'oeuvre peut être recrutée rapidement et employée sur la base du capital existant <sup>20/</sup>.

Cet argument se trouve considérablement renforcé par le fait qu'actuellement, le stock de capital existant est massivement sous-utilisé. Les aides aux investissements seront donc peu efficaces dans les secteurs où il existe un excédent de capacités. Les aides à l'emploi, en revanche, rendent immédiatement avantageux de recruter davantage de main-d'oeuvre et de l'affecter aux capacités excédentaires, si bien qu'une substitution n'est même pas nécessaire.

---

<sup>19/</sup> Voir annexe B pour les résultats de la simulation à l'appui de cet argument.

<sup>20/</sup> Les travaux empiriques de Nadiri et Rosen (1969) semblent indiquer que les entreprises procèdent plus rapidement à un ajustement du facteur travail que du facteur capital.

### 3. CONSIDERATIONS PRATIQUES RELATIVES A LA MISE EN OEUVRE D'UN PROGRAMME DE SUBVENTIONS MARGINALES A L'EMPLOI (sme)

Le programme de sme présente un certain nombre de caractéristiques attrayantes et, comme on l'a vu, est réalisable malgré les restrictions budgétaires à respecter. Le présent chapitre sera consacré à l'examen des questions pratiques de mise en oeuvre de ce programme.

#### 3.1 Comment et à qui les subventions devraient-elles être octroyées ?

Les subventions devraient être octroyées aux entreprises sous la forme de subventions directes ou de réduction d'impôts. Les deux systèmes ont été appliqués dans de nombreux pays (voir annexe C). Une autre solution serait d'octroyer les subventions directement aux travailleurs nouvellement embauchés. Sur le plan théorique, ces trois solutions sont équivalentes : pour les entreprises, le canal par lequel elles reçoivent l'argent importe peu et une réduction de l'impôt sur le personnel occupé liée à l'embauche ou une réduction de l'impôt sur les bénéficiaires équivaut donc à une subvention directe. En revanche, sur le plan politique, il peut être plus tentant d'accorder des réductions d'impôt, mais pour de nombreux pays, le montant peu élevé des impôts sur le personnel occupé peut limiter le degré de subvention.

La subvention peut consister en un montant fixe par travailleur nouvellement embauché ou en un pourcentage de la masse salariale. Les subventions exprimées sous cette dernière forme ont l'avantage de ne pas provoquer de distorsions dans l'embauche en faveur des travailleurs à bas salaire, mais elles présentent l'inconvénient d'entraîner des frais administratifs plus importants, nécessaires pour éviter les fraudes. Dans le cas de la subvention fixe, la seule information que l'entreprise doit fournir est l'augmentation de l'emploi. Dans le cas de la subvention calculée sur la masse salariale, l'entreprise doit fournir des informations sur l'embauche nette pour chaque niveau de salaire. C'est la raison pour laquelle nous sommes favorables au paiement d'une somme forfaitaire proche de l'allocation de chômage moyenne. Dans l'annexe B, on montre que la détermination de l'emploi de base au-delà duquel les subventions sont payées a une incidence déterminante sur l'effet de la sme. C'est pourquoi nous recommandons de prendre comme base l'emploi existant à une date récente.

Pour des raisons évidentes, seul l'emploi du secteur privé devrait bénéficier de la sme.

### 3.2 Durée, ampleur et transparence de la politique

Les politiques de subventions présentent souvent quatre défauts : les subventions ne sont pas marginales, leur durée est trop courte, leur montant est insuffisant et elles manquent de transparence. Toutes les expériences faites jusqu'à présent dans le domaine des subventions aux salaires ont été entachées d'un ou de plusieurs de ces défauts. L'annexe C montre que, dans chaque expérience concrète, c'est en raison de l'un de ces défauts que le succès n'a pas été total.

Les arguments qui plaident en faveur d'une limitation des subventions à la création d'emplois ont déjà été développés dans le chapitre 2.

La durée d'application constitue un élément important du programme, comme cela ressort également des expériences décrites dans l'annexe C. Philips (1978), en particulier, montre de manière convaincante que le programme allemand de subventions aux salaires qui a été appliqué du 10 décembre 1974 au 1er mai 1975 a échoué en raison de la brièveté de sa période d'application. Un programme de très courte durée peut n'entraîner que des substitutions intertemporelles de l'embauche, sans produire aucun effet net après l'expiration du programme. D'autre part, le chômage actuel ne doit pas être conçu comme un phénomène permanent. Une forte reprise de la demande mondiale résorberait automatiquement le chômage conjoncturel et faciliterait la réduction du chômage structurel. Nous préconisons donc un programme à moyen terme, d'une durée de trois à cinq ans. Une durée minimale du programme devrait être garantie en vue de compenser les coûts d'ajustement et de rentabiliser les embauches et les investissements qui y sont liés. La fin du programme pourrait être graduelle et s'étaler sur une période commençant soit à l'expiration de la durée minimale, soit à une date ultérieure fixée en fonction de l'évolution de la situation économique générale.

La subvention marginale devrait également atteindre un seuil quantitatif suffisant. Par exemple, si les salaires réels dans la Communauté sont supérieurs de 40 % à ceux du Japon, une subvention de 5 % n'aurait absolument aucun effet, alors qu'une subvention de 45 % rentabiliserait des investissements supplémentaires. L'avantage de cette proposition est qu'elle réduit considérablement le coût marginal, sans pour autant imposer de charges supplémentaires au budget national.

La subvention devrait être transparente, tant pour les autorités que pour les bénéficiaires potentiels. Autrement, comme cela arrive fréquemment avec les subventions à l'investissement, le contrôle du programme et son évaluation continue deviennent difficiles, voire impossibles, ce qui ouvre la voie à toutes sortes d'abus.

En raison de sa simplicité, de sa transparence et de son caractère général, la sme devrait permettre d'éviter ces défauts.

### 3.3 Risques d'abus

Toute intervention dans le fonctionnement du marché comporte des risques d'abus et de distorsions imprévues et non souhaitées. Un programme sme comporte le risque suivant : certaines entreprises pourraient licencier une partie de leur personnel dans le but de bénéficier de subventions en le réengageant. Le moyen d'écartier en grande partie ce risque est de prendre comme niveau d'emploi de référence l'emploi existant à une date antérieure à la mise en oeuvre du programme, c'est-à-dire à un moment où l'entreprise ne pouvait compter sur un tel programme.

Bien entendu, une entreprise pourrait réduire son personnel dans un établissement et l'augmenter dans un autre pour bénéficier de la sme. L'emploi à prendre en considération est donc l'emploi de l'entreprise ou du groupe et non pas l'emploi de l'établissement. Pour les groupes internationaux, seul l'emploi domestique compte. En cas de fusion, le niveau d'emploi de référence doit être l'emploi dans les entreprises précédemment indépendantes. Avec ces garanties, il n'y aura d'abus que dans le cas de transfert de personnel à une entreprise appartenant à un autre propriétaire. Compte tenu de ce que coûtent les réductions d'emploi et les créations de nouvelles entreprises dotées d'un régime de propriété différent, les risques d'abus devraient être minimes.

### 3.4 Distorsions provoquées par le programme

Un programme de sme provoque en effet un certain nombre de distorsions dont certaines sont voulues. S'il est couronné de succès, il modifie le rapport global capital/main-d'oeuvre, puisqu'il favorise une substitution

du capital par de la main-d'oeuvre. Il en résulte donc une baisse de la productivité moyenne. La justification d'une telle politique réside dans l'augmentation de l'emploi et de la production totale.

D'autres distorsions sont plus discutables. Un programme de sme est manifestement plus profitable aux secteurs à forte intensité de main-d'oeuvre qu'aux secteurs à forte intensité de capital. A court terme, c'est le seul moyen d'accroître notablement l'emploi. En effet, pour créer le même emploi dans des secteurs à forte intensité de capital, il faudrait beaucoup plus d'investissements et l'investissement est un processus qui exige du temps. Cependant, un programme de sme ne freine pas la croissance des secteurs à forte intensité de capital, il les subventionne simplement moins que les autres. De nombreuses industries à forte intensité de main-d'oeuvre souffrent actuellement de la concurrence de pays à bas salaires et la riposte consiste à ériger des barrières douanières. Il est clair que les subventions à l'emploi sont préférables, étant donné qu'elles concernent uniquement les augmentations de l'emploi et qu'elles n'apportent aucune aide aux entreprises dont l'emploi stagne ou diminue. Elles agissent donc plus sur la réallocation des ressources que sur la stabilisation de l'emploi. Dans une perspective à long terme, c'est en effet ce qui est souhaitable.

### 3.5 Faudrait-il subventionner tous les emplois dans les entreprises nouvellement créées ?

Sur un marché non concurrentiel, les sme aideraient les entreprises à surmonter les obstacles qui leur barrent l'accès au marché. Sur un marché concurrentiel, les sme désavantageraient les entreprises existantes et pourrait entraîner des faillites. En effet, si, aux prix initiaux, les entreprises existantes sont tout juste en équilibre, les nouvelles entreprises subventionnées feront baisser les prix, de telle sorte que les entreprises existantes feront des pertes. Dans une économie ouverte, cela ne peut arriver puisque les prix sont fixés sur les marchés mondiaux. Les entreprises existantes resteront en équilibre au niveau d'emploi initial et les nouvelles entreprises pourraient réaliser des bénéfices intra-marginaux.

Pour ramener les distorsions possibles à un niveau aisément tolérable, on pourrait décider qu'en aucun cas, plus de x % de l'emploi total d'une entreprise ne doit être subventionné. Si, par exemple, x est égal à un quart, il suffit à une entreprise existante d'accroître son emploi d'un

tiers pour bénéficier du même taux de subvention moyenne que n'importe quelle nouvelle entreprise. Si de nouvelles entreprises ont intérêt à entrer sur le marché, les entreprises existantes devraient également avoir intérêt à se développer, en particulier sur un marché concurrentiel.

### 3.6 Application spécifique ou générale ?

Les programmes de subventions à l'emploi existants sont souvent réservés à certaines catégories professionnelles ou à certains groupes d'âge (travailleurs handicapés, jeunes à la recherche d'un premier emploi), à l'emploi dans des régions défavorisées ou dans des industries en déclin. De tels choix peuvent parfaitement se justifier pour des raisons autres qu'économiques, mais nous insistons sur la nécessité d'appliquer un programme général de sme sans l'assortir de conditions restrictives, pour des raisons d'efficacité de gestion et de transparence. Les industries en déclin ne devraient bénéficier d'aucune priorité, pour ne pas favoriser une allocation de ressources peu désirable à longue échéance.

Si la sme était réservée à certaines catégories de travailleurs ou aux régions défavorisées, son impact macro-économique serait limité (voir annexe C). Du seul fait que l'emploi total augmente, les perspectives d'emploi des groupes minoritaires et des jeunes travailleurs s'améliorent. Les taux de la sme étant fixés sur la base de l'allocation de chômage moyenne, la main-d'oeuvre non qualifiée est proportionnellement plus subventionnée que la main-d'oeuvre à salaire élevé. Dans la mesure où les travailleurs qualifiés et moins qualifiés sont complémentaires plutôt que concurrents <sup>21/</sup>, il n'y a pas de problème. Toutefois, ce n'est pas une mauvaise chose que le programme sme produise davantage d'effets sur les travailleurs non qualifiés : en raison du coût d'ajustement plus élevé lorsqu'il s'agit de travailleurs qualifiés, les entreprises ont tendance à conserver ceux-ci pendant les périodes de récession, ce qui a pour résultat que le chômage est plus élevé parmi les travailleurs non qualifiés.

### 3.7 Dépenses inutiles

Il est impossible d'éviter certaines dépenses inutiles dans le cadre d'un programme sme. De telles dépenses peuvent survenir pendant toute

---

<sup>21/</sup> L'expérience montre qu'il en va bien ainsi dans la pratique. Voir Kesselman et al. (1977).

la durée du programme (comme exposé au paragraphe 3.2) ou à un moment déterminé de celle-ci. Par exemple, si certains secteurs déclinent de toute façon parce que leurs perspectives à long terme sont défavorables pendant que d'autres accroissent l'emploi, le programme sme peut ne pas avoir d'effet sur l'emploi total, mais subventionner uniquement des emplois qui auraient de toute façon été créés. Les dépenses inutiles peuvent être élevées, en particulier durant les périodes au cours desquelles d'importants déplacements sectoriels se produisent. Toutefois, les problèmes des économies européennes sont, semble-t-il, la lenteur des réallocations sectorielles et le déclin de l'emploi du secteur privé. Une sme apporterait donc une aide à la réallocation de la main-d'oeuvre, et bien qu'elle n'empêche pas une réduction d'emploi dans telle ou telle entreprise déterminée, elle contribue néanmoins, grâce aux créations d'emplois, à freiner la réduction de l'emploi global. Il est vrai que certains emplois, qui auraient de toute façon été créés, seront subventionnés. Nous estimons pour notre part qu'aussi longtemps que la part de ces dépenses inutiles est inférieure à l'unité, le programme mérite d'être réalisé. Dans ce cas, la sme crée en effet des emplois supplémentaires. Même lorsque certains de ces emplois auraient de toute façon été créés, la sme accroît les bénéfices des entreprises, ce qui améliore leur marge d'autofinancement et les incite à réaliser des investissements.

### 3.8 Politiques de soutien

Pour qu'un programme sme ait une efficacité maximale, des politiques d'accompagnement sont indispensables. L'une de ces politiques doit viser à garantir une demande suffisante. Comme on l'a dit précédemment, il peut être nécessaire de stimuler la demande globale. Mais, vu la grande ouverture des économies européennes, c'est principalement sur le commerce extérieur que les effets du programme se feront sentir puisqu'il améliore la compétitivité des entreprises européennes. Il est donc peut-être plus important pour les économies européennes de résister aux tendances protectionnistes et de contribuer au maintien et à l'amélioration des relations commerciales existantes.

Une deuxième politique d'accompagnement doit garantir une offre de main-d'oeuvre suffisante lorsque la demande augmente. A cet effet, il faudrait notamment fixer des règles plus sévères en matière d'allocations de chômage, notamment en ce qui concerne leur durée, leur montant et leurs

conditions d'octroi. Des mesures supplémentaires visant à améliorer la mobilité géographique et interprofessionnelle pourraient être prises, mais le programme sme lui-même aide les entreprises à prendre ces coûts en charge.

Une troisième politique d'accompagnement devrait viser à éviter que les gains de compétitivité marginaux ne soient rapidement érodés, et en particulier que les salaires réels n'augmentent plus rapidement que la productivité. En effet, les syndicats seront tentés de réclamer des augmentations plus importantes des salaires réels, étant donné l'augmentation de l'emploi et la diminution du coût marginal de la main-d'oeuvre. Il est donc impératif de les amener à coopérer. Cela ne devrait pas être impossible, étant donné que les travailleurs, en tant que catégorie sociale, tireront profit de cette politique dans son ensemble.

Le cas échéant, on pourrait même aller plus loin. Une croissance des salaires réels inférieure à la croissance de la productivité contribuerait à permettre une amélioration à long terme de la compétitivité européenne. Par exemple, si le programme était applicable pendant cinq ans et si, pendant cette période, le taux d'augmentation des salaires était inférieur de 1 point au taux d'augmentation de la productivité, la part des profits augmenterait de cinq points. Ainsi, si le programme sme prenait fin à un moment où la conjoncture mondiale se serait améliorée, les économies européennes seraient en mesure de profiter pleinement de la reprise.

Dans les pays où il existe un système d'indexation des salaires, une réforme supplémentaire serait souhaitable. Avec le système actuel d'adaptation des salaires nominaux à l'évolution de l'indice des prix à la consommation, toute modification des termes de l'échange entraîne des distorsions dans la répartition du revenu. Par exemple, les chocs pétroliers ont considérablement réduit la part des profits dans les pays dans lesquels les salaires sont indexés. Comme le propose Steinherr (1978), ces distorsions peuvent être complètement évitées si les salaires sont indexés sur le déflateur du PIB plutôt que sur celui des prix à la consommation.

#### 4. CONCLUSION

La thèse défendue dans le présent document est qu'un programme de subvention aux salaires, correctement mis en oeuvre, doit permettre un retour au plein emploi en très peu de temps, même si la conjoncture mondiale ne s'améliore pas. Par programme correctement mis en oeuvre, il faut entendre en particulier un programme simple et transparent, qui prévoit des subventions substantielles pendant une période de trois à cinq ans, limitées aux créations d'emploi. Pour éviter les abus et assurer au programme une efficacité maximale, il importe de déterminer avec soin l'emploi de référence au-delà duquel les subventions sont payées.

L'enquête que nous avons effectuée sur les programmes de subventions aux salaires mis en oeuvre dans le passé montre que s'ils n'ont pas réussi à créer massivement de l'emploi, c'est parce qu'ils présentaient un ou plusieurs des défauts suivants : subventions réservées aux travailleurs à bas salaires ou à l'emploi dans des régions ou industries en déclin; subventions de très courte durée; montants insuffisants pour compenser les frais d'embauche et de licenciement; ou encore, subventions non limitées aux créations d'emplois.

Par comparaison avec d'autres politiques de subventions, un programme de subventions marginales à l'emploi est certainement préférable du point de vue de la création d'emplois. Par exemple, les subventions à l'investissement ont l'avantage de contribuer à faire augmenter le rapport capital/main-d'oeuvre et, partant, les revenus par tête à long terme. En revanche, les effets à court et à moyen terme sur l'emploi sont nettement inférieurs à ceux que produisent les subventions marginales aux salaires.

Enfin, nous avons montré qu'un débat centré sur la question de savoir s'il convenait de stimuler la demande ou de réduire les salaires n'apporterait sans doute aucune solution. Une subvention marginale à l'emploi, mise en oeuvre selon les principes énoncés dans le présent document, produit sur les entreprises le même effet qu'une réduction des salaires réels, sans toutefois entraîner une réduction des revenus salariaux par tête. Ainsi, la demande de consommation est maintenue, et au fur et à mesure de la mise en oeuvre du programme, la demande de consommation intérieure augmente.

Du fait de la diminution des coûts marginaux, la capacité de l'économie domestique à faire face à la concurrence étrangère s'accroît. Il en résulte qu'à la suite à la fois de la diminution des coûts et de l'augmentation de la demande, les investissements sont eux aussi stimulés. La production augmentant, le déficit budgétaire diminue puisque le coût du programme de subventions à l'emploi est lui-même couvert par les économies réalisées sur les allocations de chômage. Si, en plus, il apparaissait possible et souhaitable de stimuler la demande globale, cela pourrait être fait. Toutefois, il convient de noter que la subvention marginale à l'emploi proposée comporte une forte stimulation de la demande de consommation, stimulation qui est totalement absente en cas de réduction des salaires réels. Nous estimons que cette stimulation de la demande suffit largement pour ramener l'économie européenne au plein emploi.

## A. ETUDES CONCERNANT LES SUBVENTIONS D'EMPLOIS

Les subventions à la création d'emploi ont été préconisées par plusieurs auteurs sous l'appellation de "employment tax credits" ou de "wage subsidies". De nombreuses propositions sont limitées à l'emploi d'une catégorie particulière de travailleurs ou à l'emploi dans certaines industries. Compte tenu de la rigidité des salaires, l'octroi de subventions à l'emploi dans les industries ou régions touchées s'est révélé supérieur à l'octroi de subventions au capital ou à la production (dans les études de Borts, 1966, et de Lind et Serck-Hanssen, 1972) ou à la protection tarifaire (Bhagwati et Ramaswami, 1963). Les subventions à l'emploi pour la formation "sur le tas" des travailleurs à bas salaire ont été analysées de façon approfondie par Hammermesh (1971).

L'approche catégorielle suscite certaines controverses sur le plan politique et celui de la distribution, qui résultent de la limitation des groupes bénéficiaires et de la substitution qui s'opère entre les différentes catégories de main-d'oeuvre. Une subvention générale permet d'éviter ces difficultés. Kaldor (1936) a sans doute été le premier à proposer une subvention générale, estimant qu'une subvention à l'emploi constitue le meilleur moyen de réduire le chômage. Une proposition analogue a été faite par Frisch (1949).

Ces analyses sont toutes axées sur une subvention en faveur de l'emploi total dans une industrie, une région, une catégorie professionnelle ou toute l'économie. Une subvention marginale à l'emploi s'est révélée beaucoup plus efficace dans les études de Layard et Nickell (1980), Holmlund (1980), Kesselman et al. (1977) et Chiarella et Steinherr (1982).

Layard et Nickell analysent la sme dans un cadre keynésien. Leur principale conclusion est que la sme représente, en termes de déficit budgétaire par emploi additionnel, un coût inférieur à celui d'un accroissement des dépenses publiques, et que les effets sur la balance des paiements et le niveau des prix sont toujours plus favorables.

Holmlund utilise un modèle de maximisation intertemporel pour l'entreprise compétitive et aussi pour un monopsonne sur le marché de l'emploi. Il montre qu'une simple subvention à l'embauche accroît toujours les niveaux d'équilibre du capital et de l'emploi.

Ces deux études n'imposent pas de contrainte financière à la politique d'octroi de subventions. Layard et Nickell suivent des procédures keynésiennes permettant au déficit budgétaire public de s'accroître sans avoir d'effet sur les anticipations des agents économiques concernant les impôts qu'ils devront payer à l'avenir. Holmlund fait également abstraction des contraintes budgétaires, ce qui se justifie par le fait qu'il s'intéresse à une seule entreprise.

Chiarella et Steinherr utilisent un modèle de maximisation intertemporel pour  $n$  entreprises représentatives. Des subventions sont versées pour chaque embauche additionnelle à partir d'un niveau de référence, mais la probabilité que le programme soit interrompu augmente avec le temps. En outre, ils affectent la sme de contraintes financières et l'entreprise représentative tient compte des impôts qu'elle devra payer à l'avenir. En raison surtout de cet élément, la subvention a plus de difficultés à stimuler l'emploi que dans le cadre d'un équilibre partiel ou dans le contexte keynésien sans contrainte budgétaire, mais facilite néanmoins très fortement le retour au plein emploi, sauf dans des cas exceptionnels.

Kesselman et al. présentent une analyse théorique des subventions à l'emploi et simulent les effets de trois politiques : une subvention à l'investissement, un crédit d'impôt général pour l'emploi et un crédit d'impôt marginal pour l'emploi. Leur approche est la suivante : ils estiment d'abord des fonctions de production à rendements d'échelle constants pour l'industrie américaine, avec trois facteurs de production : les ouvriers, les employés et le capital physique. Ils simulent ensuite, pour la période 1962-1971, l'effet exercé par la suppression du programme de crédit d'impôt à l'investissement (ITC) qui existait pendant cette période.

Si l'on maintient la production constante, l'emploi aurait été plus élevé et le stock de capital moins élevé sans l'ITC. Ils calculent ensuite les effets de la suppression de l'ITC et de l'utilisation des ressources ainsi économisées par l'octroi d'une subvention générale ou d'une subvention marginale de l'emploi. Dans les deux cas, l'emploi serait plus élevé qu'en l'absence de tout programme et le stock de capital serait moindre. En outre, une subvention marginale aurait créé jusqu'à huit fois plus d'emplois qu'une subvention générale, pour un coût budgétaire identique. Ils indiquent également qu'avec les subventions aux salaires, l'emploi d'ouvriers augmente alors que l'emploi d'employés diminue et l'inverse est vrai pour une subvention à l'investissement.

Avec un budget de 1,12 milliards de dollars en 1971, la création d'emplois au moyen d'un crédit d'impôt marginal représenterait 0,545 % de l'emploi dans l'industrie américaine. Par conséquent, pour environ 10 milliards de dollars (soit moins de 1 % du PIB) consacrés à la sme, l'emploi dans l'industrie manufacturière aurait pu augmenter de 5 % en 1971. Ceci montre que les arguments présentés dans le document principal concernant la praticabilité du retour au plein emploi au moyen de la sme sont tout à fait raisonnables.

Les analyses de subventions sélectives donnent lieu à un nombre de résultats intéressants.

Burdett et Hool (1982) analysent l'impact des subventions sélectives sur le chômage, le trade-off chômage-inflation et la distribution de l'emploi et du revenu. Leur modèle est un modèle de court terme, dans lequel les prix et salaires sont rigides. A cause de cette rigidité, il peut exister des excès d'offre et de demande sur le marché des biens et sur le marché du travail.

Voici leurs principales conclusions :

- i) L'impact de la subvention dépend de la structure des conditions de déséquilibre dans tous les marchés, pas seulement de la présence du chômage dans le groupe sélectionné. Dans presque tous les cas, l'emploi augmente dans le groupe sélectionné et dans l'ensemble de l'économie.
- ii) La stimulation de l'emploi sera plus grande s'il n'y a pas d'excès d'offre sur le marché des produits. C'est à ce moment que les firmes répondent le mieux aux signaux de prix et, en particulier, à la diminution du salaire réel payé.
- iii) Sauf dans le cas où tous les marchés présentent un excès d'offre, la subvention servira à réduire les tensions inflationnistes.
- iv) Les subventions sont particulièrement effectives pour atteindre un objectif d'emploi, de prix et de distribution de revenus pendant les phases montantes et descendantes des cycles; les politiques de demande sont plus efficaces dans le creux et au sommet.

Johnson (1981) construit un modèle dans lequel l'équilibre n'est pas réalisé sur les marchés du travail pour les travailleurs du groupe sélectionné, ou dans lequel le chômage de ces travailleurs est induit par les programmes de transferts.

Il trouve que l'efficacité d'une subvention sélective dépend fortement du type de sous-emploi que ce groupe subit.

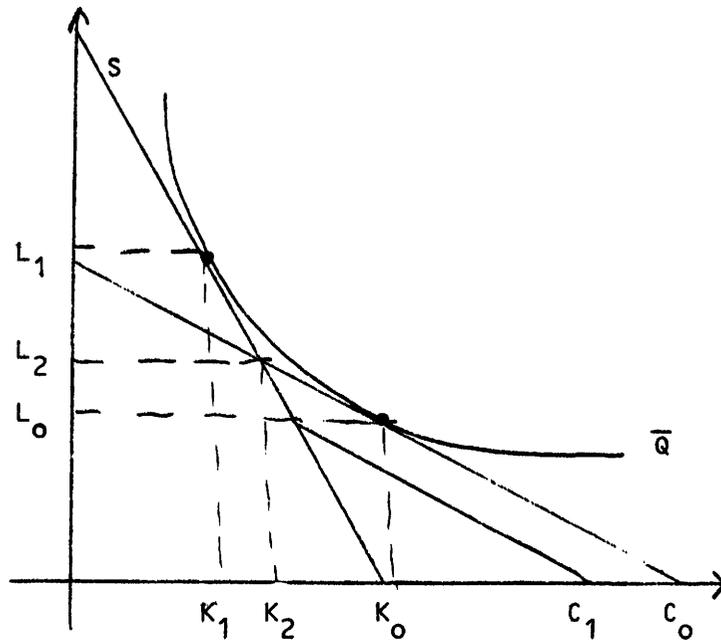
Si le sous-emploi est structurel - dû, par exemple, à un salaire minimum qui restreint l'ajustement vers le bas des salaires de ce groupe - la subvention ne sera efficace que si elle couvre la totalité de la population de ce groupe. Si la subvention ne couvre qu'une partie de cette population, il y aura simplement substitution de travailleurs subventionnés aux travailleurs non subventionnés et l'effet sur l'emploi sera nul. Si le chômage à l'intérieur du groupe est dû aux effets désincitants des allocations de chômage, alors, même une subvention limitée à une partie de la population de ce groupe sera efficace.

Les effets des subventions sélectives sur le PNB et le taux de chômage ont été étudiés théoriquement par Bishop (1979) et empiriquement par Bishop et Haveman (1978) dans leur évaluation du N.J.T.C. (New Job Tax Credit, programme américain de subventions à l'emploi). Ces études affirment que l'impact sur l'emploi et le PNB d'une politique de subvention est considérablement plus important que celui d'une politique de stimulation de la demande. De plus, la première politique comporte moins de risques inflatoires que la seconde.

## B. RECAPITULATION THEORIQUE

Nous reprenons ici quelques résultats à l'appui du document principal. Pour une approche d'équilibre général et des résultats dynamiques, voir Chiarella et Steinherr (1982).

Kesselman et al. ont montré l'importance du seuil d'emploi au-delà duquel la sme est accordée. Dans le graphique A-1, on suppose que l'entreprise produise au coût minimum sur l'isoquant  $\bar{Q}$ . Il y a deux inputs, la main-d'oeuvre (L) et le capital (K) et le coût total est mesuré en unités de capital. Aux prix du marché pour les inputs, le coût total nécessaire à la production  $\bar{Q}$  est  $C_0$ . La droite S reflète le prix relatif des inputs pour les unités marginales de main-d'oeuvre bénéficiant de la sme.



Si le seuil d'emploi est  $L_0$ ,  $L_1 - L_0$  travailleurs seront subventionnés et le coût total, après ajustement en baisse du ratio capital-production à  $K_1/\bar{Q}$ , est de  $C_1$ . Si le seuil était fixé à un niveau supérieur à l'emploi initial  $L_0$ , il n'est pas sûr que les entreprises profiteraient de la sme. Le coût total avec les subventions payées à partir de l'emploi  $L_2$  est égal au coût initial total, de telle sorte que  $L_2$  constitue le niveau critique : si le seuil est fixé au-delà de  $L_2$ , les entreprises se maintiendront à  $(K_0, L_0)$ , et en deçà de  $L_2$ , elles passeront à  $(K_1, L_1)$ . Pour qu'elles recourent à la sme, une condition suffisante mais non nécessaire est d'utiliser le seuil  $L_0$ , comme on l'a proposé dans le document principal.

Pour dériver les principaux résultats statiques, nous définissons :

$$(1) \quad \pi = pQ(K,L) - wL - C(L - L_0, K - K_0) - rK + sw(L - L_0)$$

$p, w, r, s$  étant le prix à la production, le taux de salaires, le coût du capital et le taux de subvention;  $K, L, K_0, L_0$  étant respectivement le stock de capital, l'emploi et leur niveau d'équilibre initial;  $Q$  est une fonction de production dont les rendements d'échelle n'augmentent pas et  $C$  est une fonction des coûts d'ajustement, avec  $C_L, C_K, C_{LL}, C_{KK} > 0$ .

La maximisation du profit  $\pi$  donne :

$$\frac{\delta \pi}{\delta L} = pQ_L(K, L) - w - C_L + sw = 0 \Rightarrow$$

$$(2) \quad w(1 - s) = pQ_L(K, L) - C_L$$

$$\frac{\delta \pi}{\delta K} = qQ_K(K, L) - C_K - r = 0 \Rightarrow$$

$$(3) \quad r = pQ_K(K, L) - C_K$$

Si  $s = 0$ , (2) et (3) déterminent  $L = L_0$ ,  $K = K_0$ . Supposons maintenant que  $s$  soit introduit. Le côté gauche de l'équation (2) baisse de sorte que le côté droit doit diminuer. On obtient ce résultat en accroissant l'emploi au-delà du niveau  $L_0$ . Avec un emploi supérieur, le produit marginal du capital dans l'équation (3) doit forcément augmenter et, avec un  $r$  fixe, le stock de capital doit augmenter pour que le produit marginal du capital diminue. Dans ces conditions, après ajustement optimal à la subvention marginale, le capital et la main-d'oeuvre augmentent et donc aussi la production. Toutefois, comme à la marge le coût de la main-d'oeuvre par rapport au coût du capital a diminué, le ratio capital/main-d'oeuvre diminue.

Il ressort de (2) et (3) que le niveau optimal de production avec une subvention dépasse  $Q(K_0, L_0)$ ; comme le coût du capital et les salaires sont constants, la subvention réduit les coûts moyens (si l'on ne tient pas compte des coûts d'ajustement). Le nouveau prix d'équilibre pour l'industrie dans une économie fermée est donc inférieur au prix initial. La mesure dans laquelle la production augmente effectivement dépend du niveau des déséconomies d'échelle, de l'importance des coûts d'ajustement et du montant de la subvention. Dans une économie ouverte, où les producteurs nationaux subissent les prix, la réaction de la production sera plus forte parce que les prix ne changent pas. La production augmentera davantage qu'en économie fermée.

Avec une subvention générale, la courbe du coût moyen se déplacerait verticalement au-dessous de la courbe du coût moyen en l'absence de subvention pour chaque niveau de production. Pour un montant de subvention donné, l'effet sur la production serait toutefois beaucoup plus faible.

Dans les industries oligopolistiques, une subvention marginale est susceptible de restructurer la relation qui existe entre coûts moyens des

entreprises nouvelles et une des entreprises existantes. Dans ces industries, le prix qui empêche ou limite l'entrée de nouvelles entreprises est le "prix limite".

Selon la théorie du "prix limite", les prix sont fixés en dessous du coût moyen des nouveaux entrants et ajustés vers le haut ou vers le bas lorsque ce coût moyen change. Une subvention marginale à l'emploi donnera aux nouveaux entrants, qui reçoivent une subvention pour une grande partie de leurs travailleurs, un avantage de coût par rapport aux entreprises existantes, qui ne reçoivent de subventions que pour embauches supplémentaires. Par conséquent, il est possible qu'une subvention marginale entraîne une baisse du "prix limite" plus importante que la baisse du coût moyen des entreprises existantes. Les subventions marginales sont donc susceptibles de réduire les barrières à l'entrée et, par là, d'améliorer la structure concurrentielle.

### C. EXPERIENCES PAR PAYS

Les programmes de subvention à l'emploi que nous présentons ont été adoptés après la récession de 1974.

A cette époque, on considérait que le chômage était avant tout un phénomène cyclique normal plutôt qu'un problème structurel. D'où, l'objectif était de mener une politique contra-cyclique : préserver ou créer des emplois pendant une période de défaillance temporaire du marché de l'emploi.

C'est ce qui explique que ces subventions étaient de très courte durée, et peu importantes. Dans la présentation des expériences par pays, nous distinguerons les subventions marginales sélectives des subventions marginales non sélectives. Nous nous intéresserons avant tout à la création nette d'emplois. Celle-ci peut être définie comme la différence entre le nombre de subventions accordé et la variation de l'emploi que l'on aurait enregistrée en l'absence de ces subventions.

Différentes méthodes ont été utilisées pour évaluer cette différence, notamment des modèles économétriques, la comparaison d'entreprises subventionnées avec des entreprises "témoins" (entreprises en tous points semblables aux entreprises subventionnées, sauf qu'elles n'ont pas reçu de subventions) et des enquêtes.

Plusieurs raisons peuvent expliquer la différence entre la création nette d'emplois et le nombre d'emplois subventionnés. Premièrement, la production des travailleurs subventionnés est en compétition avec celle des travailleurs non subventionnés. A moins qu'il n'y ait croissance de la demande ou détérioration du rapport capital-travail, l'augmentation de la production, d'un côté, sera compensée par une diminution de production, donc de l'emploi, de l'autre. C'est ce qu'on appelle l'effet de déplacement. Deuxièmement, dans l'hypothèse où le programme aurait un coût net, il faudrait le financer par une augmentation des taxes ou des emprunts, ce qui réduirait la demande quelque part dans l'économie. Finalement, certains des travailleurs subventionnés auraient été mis au travail sans les subventions.

Le tableau A récapitule les programmes par pays (voir pages 10-11).

### C.1 Programmes de subventions marginales sélectives

#### 1) Irlande

Le "premium employment program" prévoit une prime dont le montant représente 15 à 20 % du salaire industriel moyen d'un homme et 25 à 40 % du salaire industriel moyen d'une femme, pour toute augmentation de l'emploi dans l'agriculture et les industries manufacturières, au-delà du niveau existant avant l'introduction du programme en juin 1975. La période de subsidiation est de 18 mois. Sont éligibles toutes les personnes enregistrées au chômage, ou qui ont travaillé à temps partiel pendant les quatre semaines précédentes au moins, et qui ont reçu des allocations de chômage à un certain moment

Le niveau d'emploi atteint grâce à la prime doit être maintenu pendant quatre semaines au moins.

La réussite du programme dépend du nombre de firmes informées du programme, des critères d'éligibilité et du montant des subsides par rapport aux salaires.

Dans le cas de l'Irlande, une enquête portant sur un échantillon de 100 firmes subventionnées et 102 firmes non subventionnées (groupe contrôle) fournit les résultats suivants (Schwanse, 1982) :

- 40 % des firmes du groupe contrôle auraient pu demander des subventions et ne l'ont pas fait, soit qu'elles ne pouvaient trouver les qualifications souhaitées, soit qu'elles n'étaient pas au courant du programme, soit que les primes étaient trop faibles;
- 78 % des firmes subventionnées avaient engagé des travailleurs pour lesquels elles ne pouvaient obtenir des subventions. Presque toutes ces firmes expliquent leur comportement par la difficulté de trouver des "qualifications particulières" parmi les travailleurs éligibles;
- la plus grande partie des subventions a été demandée par des industries où le niveau des salaires est relativement bas, c'est-à-dire où le rapport subvention/salaire est élevé.

Ces résultats montrent à l'évidence qu'une bonne partie de l'impact qu'aurait pu avoir le programme est perdue à cause d'une mauvaise information, de critères d'éligibilité trop étroits et d'une subvention trop faible.

Selon l'enquête citée, l'impact du programme sur l'emploi est le suivant : 46 % des firmes subventionnées ont modifié leur comportement, soit en engageant plus de travailleurs qu'elles ne l'auraient fait sans subventions, soit en engageant plus tôt qu'elles ne l'auraient fait, soit en engageant des chômeurs de préférence à des non-chômeurs. La création nette d'emplois est donc inférieure au nombre d'emplois subventionnés, sans que les résultats de l'enquête permettent de quantifier correctement la création nette d'emplois.

L'évaluation par Nolan (cité dans Schwanse, 1982) du coût net du programme révèle que si 50 % des primes payées aboutissaient à une création réelle d'emplois, le coût net du programme serait nul.

## 2) France

Le "pacte national pour l'emploi" comprend trois programmes :

- i) un programme destiné aux jeunes terminant leurs études ou leur service militaire; son but est la diminution du chômage saisonnier dû à l'affluence de ceux-ci sur le marché du travail dans la seconde moitié de 1977. Ce programme consiste en une exemption des charges de sécurité sociale pour tout employeur privé décidé à engager des travailleurs ou apprentis entre le 1er juillet et le 31 décembre 1977. L'exemption est

TABLEAU A : Récapitulation des expériences par pays

Programme sélectifs	Base de sélection	Base de subventionnement	Montant de la subvention	Travailleurs affectés			Pourcent. de la population active ses publiques
				Durée max. de subventionnement	Nombre	de Coût brut et % des dépenses	
1) <u>Irlande :</u> Premium employment Program 1975-1977	Employés : enregistrés depuis au moins 4 semaines, au chômage, ou comme travailleurs à temps partiel, ou à des cours de formation	Accroissement de l'emploi au-delà du niveau existant au début du programme; base réajustée tous les mois si les primes sont demandées pour 10 travailleurs ou 10% de la force de travail de départ	Faible montant hebdomadaire. Equivalent à 15-20 % du salaire masculin; 25-40% du salaire féminin moyen	18 mois	8.157	0,8	0,08 (1976)
2) <u>France :</u> Premier pacte national pour l'emploi, 1977	Employés : ceux qui terminent leurs études et jeunes qui terminent leur service militaire  Employeurs : toutes les entreprises	Augmentation de l'emploi au-delà du niveau existant au début du programme, sauf licenciement normal	1) Exemption totale des charges de la sécurité sociale, équivalent à 25% du salaire coût ou 35% du salaire 2) Subsidiation totale de la formation (stages pratiques et stages de formation)	12 mois	550.000	3,8	0,6
3) <u>Gde-Bretagne :</u> a) Small Firms Employment Subsidy 1977-1980	Manufactures de moins de 50 travailleurs dans les régions assistées; plus tard, étendue aux firmes jusqu'à 200 travailleurs	Augmentation de l'emploi au-delà du niveau existant au début du programme	Montant hebdomadaire de 20 £, équivalent à 30% des coûts salariaux moyens dans la manufacture	6 mois	cumulatif : 200.000 par an	0,1	0,02
b) Recruitment Subsidy for School Leavers oct. 1975	Tout employeur qui engage un étudiant sortant, sans travail		5 £ par semaine	6 mois	30.000		

c) Youth Employment Subsidy - oct. 1976	Tout employeur qui engage un jeune de moins de 20 ans, sans emploi depuis au moins 6 mois	10 £ par semaine	14.000		
4) Allemagne : Subventions à l'emploi 1974 - 1975	Employés enregistrés depuis au moins 3 mois comme chômeurs Employeurs dans les régions où le chômage est supérieur à la moyenne	Augmentation de l'emploi au-delà du niveau existant au départ du programme 60 % du salaire prévalant pour le job; payé pour 6 mois en une fois après notification du nouvel engagement	78.900	0,3	0,08
5) Etats-Unis : Targeted Jobs Tax Credit 1978 - 1980	Toutes les entreprises : employés économiquement défavorisés	Tout employeur qui engage un nouveau travailleur appartenant à un groupe sélectionné	140.000	2 ans	
b) Programmes non sélectifs					
6) Grande-Bretagne : Temporary Employment Subsidy, 1975 - 1979	Initialement dans les "régions assistées"; ensuite à l'échelle nationale	Nombre de travailleurs qui risquent d'être licenciés Montant hebdomadaire, équivalent à 30 % des coûts salariaux moyens dans la manufacture	subside pendant 12 mois, ensuite 1/2 pendant 6 mois Cumulatif 1975-1979, 518.000. Par période 170.000, 190.000	2,1	0,25 (1978)
7) Etats-Unis : New Jobs Tax Credit 1977 - 1978	Augmentation de la base des salaires FUTA au-delà de 102 % de cette base pour l'année précédente	50 % des salaires FUTA (4200 \$) Maximum : 100000 \$ par firme		1 an	1 % en 78 2 bill. de \$

applicable pendant un an, période au cours de laquelle l'emploi doit au moins être maintenu au niveau prévalant au début du programme.

L'exemption représente environ 33 % du coût salarial d'un jeune travailleur et 25 % du coût total d'un travailleur.

- ii) "Stages pratiques" dont le but est de fournir une expérience de travail en dehors d'un contrat d'emploi.
- iii) "Stages de formation" consistant en une formation "sur le tas" en dehors d'un contrat d'apprentissage. Ce programme et le précédent ne sont pas limités aux nouveaux entrants sur le marché du travail. Une subvention (90 % du salaire minimum pour un jeune de plus de 18 ans) est payé en faveur des jeunes engagés par les firmes privées disposées à les préparer à un travail normal.

Les industries qui ont manifesté le plus d'intérêt à ces subventions sont de petites industries du secteur tertiaire, dans lesquelles la rotation du personnel est élevée et le niveau des salaires relativement bas.

Colin et Espinasse (cités par Schwanse, 1982) estiment la réduction du chômage à plus de 100.000 travailleurs. Ces résultats sont corroborés par deux études, citées par Schwanse, l'une effectuée par la "Direction de la Prévision", l'autre par l' "Office National de Statistiques".

Selon ces études, les stages ont plus d'influence que les exemptions. Nous croyons pouvoir attribuer ce fait aux conditions différentes des programmes : dans le premier cas, contrairement au second, les employeurs ne sont pas obligés de conserver les nouveaux travailleurs; de plus, la prime est plus importante dans le premier cas.

Etant donné l'objectif du pacte - limiter le chômage saisonnier d'un groupe particulièrement vulnérable - le nombre de jeunes affectés par le programme est un indice de succès. De plus, la sélectivité du pacte en faveur des jeunes n'a pas, selon l'étude de Colin et Espinasse, nuit aux travailleurs adultes : il n'y a pas eu de substitution de jeunes subsidiés à des adultes non subventionnés.

Les modalités du pacte appellent cependant les observations suivantes : les stages pratiques peuvent avoir remplacé des contrats d'emploi réguliers et avoir rendu plus difficile l'accession des jeunes à un emploi régulier.

Le pacte manquerait donc un de ses objectifs , à savoir l'amélioration de la stabilité et de la qualité de l'emploi. De plus, la sélectivité du programme en faveur des jeunes rend le coût net de ce programme assez élevé. Les simulations macro-économiques suggèrent que le coût net est d'environ 80 % du coût brut. Ceci est lié au faible montant de recettes fiscales à attendre des jeunes travailleurs.

### 3) Grande-Bretagne

En Grande-Bretagne, il existe notamment trois programmes sélectifs : le "Small Firms Employment Subsidy", le "Recruitment Subsidy for School-leavers" et le "Youth Employment Subsidy".

Le "Small Firms Employment Subsidy" a pour but d'encourager les firmes en expansion à étendre leurs opérations davantage qu'elles ne l'auraient fait sans les subsides.

Initialement destiné aux entreprises manufacturières de moins de 50 travailleurs, localisées dans les "régions assistées", ce programme a ensuite été élargi aux firmes manufacturières comptant jusqu'à 200 travailleurs, situées dans tout le pays, et aux firmes non manufacturières de la même taille situées dans les régions assistées. La subvention représente un montant hebdomadaire de 20 livres, soit, en 1978, 30 % des coûts salariaux moyens des entreprises manufacturières. Chaque établissement éligible reçoit ce montant pour un accroissement d'emplois à temps plein au-delà d'un niveau existant à une date de base antérieure à l'annonce du programme. La durée maximale du subventionnement est de 26 semaines. Une enquête menée par le "Department of Employment" (Layard, 1978) auprès des firmes subventionnées apporte les renseignements suivants :

- la création nette d'emplois correspond à 40 % des emplois subventionnés;
- 40 % des emplois seront prolongés au-delà de la période de subventionnement. Dans ce cas, il est vraisemblable que les subventions aient été utilisées pour surmonter des contraintes de liquidité qui empêchaient le financement des coûts d'engagement et d'apprentissage;
- il est possible que l'accroissement de production subventionnée (principalement : alimentation, boissons, tabacs, vêtements et chaussures, fabrications mécaniques, papier et impression, bois) soit compensé par une diminution de production dans les entreprises non subventionnées (effet

de déplacement). Cependant, cet effet de déplacement est tempéré par l'accroissement de la demande induite par les subventions;

- le "Small Firm Employment Subsidy" améliore la distribution des revenus : le faible montant de la subvention par travailleur oriente l'accroissement de la demande vers les travailleurs à bas salaire.

Le "Recruitment Subsidy for Schoolleavers" prévoit une subvention de 5 livres par semaine pendant 26 semaines pour tout engagement d'un jeune qui termine ses études et qui n'a jamais travaillé, ou travaillé moins de six semaines. 30.000 subventions ont été demandées d'octobre 1975 à octobre 1976.

Lors d'un sondage, 76 % des firmes interrogées répondent qu'elles auraient engagé autant de jeunes terminant leurs études en l'absence de subventions; 12 % des firmes disent qu'elles ont substitué l'engagement de jeunes subventionnés à l'engagement d'autres travailleurs; seulement 12 % des firmes ont accru l'embauche grâce aux subventions. Le rapport coût/création d'emplois est donc très élevé.

Le "Youth Employment Subsidy" octroie une subvention de 10 livres par semaine à tout engagement de jeunes de moins de 20 ans, sans emploi depuis au moins 6 mois. D'octobre 1976 à mars 1977, 14.000 jeunes ont bénéficié de cette mesure.

De même que le "Recruitment Subsidy for Schoolleavers", le "Youth Employment Subsidy" a entraîné la substitution de jeunes travailleurs à d'autres travailleurs et un faible pourcentage de firmes ont accru l'embauche grâce aux subventions. L'effet sur l'emploi total est difficile à calculer, étant donné que les firmes ont été interrogées sur l'impact des subventions sur les flux d'emplois plutôt que sur l'impact sur le stock de travailleurs.

Cependant, les firmes ne sont pas obligées de garder pendant un certain temps les travailleurs subventionnés, d'où il est évident que cette subvention basée sur le flux marginal aura un effet moindre sur l'emploi qu'une subvention basée sur le stock marginal de travailleurs.

#### 4) ALLEMAGNE

L'objectif du "Konjunkturprogramm 1974-75" est de réduire le chômage dans les régions où il est supérieur à la moyenne nationale.

La subvention accordée est marginale : elle est destinée à toute entreprise qui augmente l'emploi de manière permanente au-delà du niveau atteint le 10 décembre 1974, date antérieure à l'annonce du programme. Les entreprises publiques, sauf celles dont l'objectif est la maximisation du profit, sont exclues du programme.

La subvention est temporaire : la période d'application est de six mois et les travailleurs engagés sont subventionnés pendant une courte période (6 mois), à concurrence de 60 % du salaire. Sont éligibles tous les travailleurs sans emploi depuis au moins 5 mois, et enregistrés à l'office local de l'emploi.

Au moment où ce programme a été mis en oeuvre, on croyait que le chômage était conjoncturel. L'objectif à court terme du programme était donc d'accélérer la reprise, c'est-à-dire d'inciter les firmes à engager maintenant des travailleurs qu'elles avaient l'intention d'engager à une date ultérieure.

Phlips (1978) fait la démonstration théorique que le programme allemand ne peut atteindre cet objectif. L'étude empirique de Schmid (1977) confirme les conclusions de Phlips. La moitié des subventions a été demandée par des entreprises soumises à des fluctuations saisonnières - construction et industries annexes - qui connaissent une reprise annuelle au printemps, c'est-à-dire à l'intérieur de la période d'application (décembre-mai). De plus, ces industries n'ont pas demandé les subventions en décembre et janvier mais ont attendu la reprise : les paiements de subventions ont commencé à s'élever en mars et avril, avec une pointe en mai, date ultime. Il en résulte que c'est principalement le facteur saisonnier qui a affecté la reprise, et qu'une partie importante des subventions a été distribuée en pure perte. Le coût de ce programme est donc élevé.

## 5) Etats-Unis

L'objectif du "Targeted Jobs Tax Credit" est d'inciter l'industrie privée à engager des travailleurs économiquement désavantagés (jeunes issus d'un ménage économiquement défavorisé, personnes sortant de prison, bénéficiaires d'allocations sociales, etc.)

Pour être éligible, un travailleur doit fournir un certificat du "State Employment Agency" attestant qu'il fait partie d'un des groupes sélectionnés.

Ce programme était d'application du 1er janvier 1979 au 31 décembre 1980. Le crédit par travailleur est de 3000 \$ la première année et 1500 \$ la seconde année. Le montant de crédit que chaque employeur peut recevoir ne peut dépasser 90 % de l'engagement de taxes de la firme; de plus, le crédit de taxe ne peut être octroyé que sur un montant de salaires ne dépassant pas 30 % de la masse des salaires payés par la firme l'année précédente. Cette règle pourrait donc diminuer le crédit à des firmes qui comptaient peu de travailleurs l'année précédente, et le supprimer pour celles récemment créées. Cette limitation a pour objectif d'éviter le déplacement de travailleurs n'appartenant pas aux groupes qualifiés.

Le "Targeted Jobs Tax Credit" semble moins attractif que le NJTC (voir plus loin). Seulement 140.000 personnes ont bénéficié de ce programme, dont 120.000 jeunes. D'où les autres groupes sélectionnés ont été peu avantagés par cette mesure.

## C.2 Les subventions non sélectives à l'emploi

### 1) Grande-Bretagne

Le "Temporary Employment Subsidy" (TES), 1977-1980, a été de loin la mesure la plus importante en faveur de l'emploi en Grande-Bretagne. Tout employeur du secteur privé pouvant justifier que, sans subventions, il devrait licencier au moins 10 travailleurs à temps plein, reçoit 20 livres par semaine et par travailleur pendant un an. Après ce délai, la firme peut recevoir 10 livres par semaine et par travailleur pour une durée de six mois.

Les objectifs du programme sont :

- réduire le flux des travailleurs perdant leur emploi involontairement afin d'augmenter l'emploi et de réduire le sous-emploi par rapport à ce qu'il aurait été;
- préserver la capacité de production (main-d'oeuvre et équipement productif) en vue de la reprise économique.

Ce sont les industries de vêtements et chaussures et les industries textiles qui ont été le plus supportées par les subventions. Ceci s'explique notamment par la part importante du travail dans le coût total de ces industries et par le rapport élevé subventions/salaires qui y prévaut, étant donné le faible montant de salaire par travailleur.

L'objectif du TES était de préserver l'emploi dans les industries où il y avait des risques de licenciements. Il est probable que le TES a maintenu l'emploi à un niveau supérieur à ce qu'il aurait été sans le TES. Cependant, le nombre d'emplois effectivement préservés grâce au TES est susceptible d'être inférieur au nombre de jobs subventionnés, et ceci pour deux raisons :

- . effet de "deadweight" : certains emplois subventionnés auraient été préservés, même sans subventions. Ceci est dû au fait que certaines firmes ont surévalué les risques de licenciement, ou encore au fait qu'entre le moment où elles ont demandé les subventions et le moment où elles les ont reçues, l'environnement économique a changé (par exemple, reprise de la demande), de telle sorte que les subventions n'étaient plus nécessaires;
- . effet de domino : certaines firmes ont demandé des subventions uniquement à cause de la compétition de firmes déjà subventionnées.

Deakin et Pratten (1982), sur base des réponses de 72 firmes subventionnées, estiment que 59 % des jobs subventionnés ont été préservés grâce aux subventions, 12 % ont été perdus, et 29 % auraient été préservés sans subventions.

L'impact net des subventions sur l'emploi doit en outre tenir compte de l' "effet de déplacement", c'est-à-dire du nombre d'emplois perdus dans les entreprises non subventionnées, à cause de la compétition des entreprises subventionnées.

Il n'y a pas d'indications précises sur le nombre d'emplois déplacés; cependant, un regard sur la destination de la production réalisée grâce aux subventions permet d'affirmer que l'effet de déplacement de la production est faible. En effet, bien que 88,2 % de la production subventionnée ait été vendus sur le marché intérieur, une grande partie de ces ventes a remplacé des importations, d'où Deakin et Pratten estiment que l'effet de déplacement ne représente qu'une petite partie de la production subventionnée. De plus, la plupart des ventes ont été contractées avec des clients existants : les firmes, grâce aux subventions, ont pu accepter les prix des concurrents, d'où l' "effet de déplacement" a pris la forme d'un maintien plutôt que d'un gain de part de marché. Nous pouvons penser qu'à un faible déplacement de la production correspond un faible déplacement de l'emploi.

## 2) Etats-Unis

Le "New Jobs Tax Credit" (NJTC) fournit aux entreprises un crédit de taxes, à valoir sur les taxes sur les revenus d'entreprises ou personnels, pour toute expansion de l'emploi en 1977 ou 1978.

Le crédit de taxe est limité au minimum de

- soit 50 % de l'excédent des salaires totaux, au-delà de 105 % des salaires totaux de l'année précédente;
- soit 50 % de l'excédent de la base des salaires sous le "Federal Unemployment Tax Act" (FUTA), au-delà de 102 % de cette base salariale pendant l'année précédente. La base FUTA pour une année consiste en salaires dont le montant ne dépasse pas 4.200 dollars par employé.

De plus, le crédit par entreprise ne peut dépasser le plus petit de ces deux nombres :

- soit 25 % des salaires FUTA de l'année en cours;
- soit 100.000 dollars.

L'exigence que le montant des salaires payés monte d'au moins 5 % empêche les firmes de licencier leurs travailleurs à temps plein et de réengager deux fois plus de travailleurs à temps partiel; cependant, cette exigence n'interdit pas aux employeurs d'engager des travailleurs à temps partiel.

L'exigence que le crédit n'excède pas 25 % des salaires FUTA de l'année en cours limite le montant de crédit que des firmes nouvelles et en croissance peuvent recevoir. Le montant maximum de 100.000 dollars par firme limite donc l'expansion à 48 travailleurs pour les firmes existantes et à 96 travailleurs pour les nouvelles firmes.

Une enquête du "Bureau of Census" nous fournit les résultats suivants :

De l'échantillon des firmes interrogées, seulement 34,4 % sont au courant du NJTC (il existe une corrélation entre la taille de l'établissement et la connaissance en NJTC : seulement 27,3 % des firmes comprenant de 1 à 20 travailleurs en ont entendu parler, contre 84,1 % des firmes de plus de 500 travailleurs).

Parmi les firmes qui connaissent le NJTC, 19,5 % pensent qu'elles remolissent les conditions nécessaires pour recevoir les subventions, tandis

que 25 % ne savent pas si elles remplissent ces conditions. Environ 30 % des firmes, surtout les petites firmes, disent que la croissance insuffisante de la masse des salaires FUTA les empêche de recevoir les subventions.

Des firmes qui connaissent l'existence du NJTC, seulement 6,1 % reconnaissent avoir fait un effort conscient pour accroître l'emploi; 36 % affirment que la croissance de leur emploi est tellement élevée qu'elles remplissent automatiquement les conditions pour recevoir les subventions; 7,2 % ont été averties trop tard du NJTC pour modifier leur comportement et 5 % répondent que le programme était trop "troublesome to pursue". Les autres firmes donnent d'autres raisons ou ne répondent pas à cette question.

Perloff et Wachter (1979), utilisant les résultats du questionnaire, régressent le taux de variation de l'emploi entre 1976 et 1977 sur les variables "dummies" connaissance du programme et effort conscient. Les coefficients obtenus sont significatifs. Voici les principaux résultats de ces régressions :

- (i) la croissance de l'emploi dans les firmes qui sont au courant du NJTC est supérieure de 3 % à la croissance de l'emploi dans les firmes similaires qui ignorent le NJTC;
- (ii) la croissance de l'emploi dans les firmes qui font un effort conscient est supérieure de 10 % à la croissance de l'emploi dans l'ensemble des autres firmes, et supérieure de 9 % à la croissance de l'emploi dans les firmes qui connaissent le NJTC mais ne font pas d'effort conscient.

Ces résultats confirment ce que nous avons déjà relevé à propos de l'Irlande. Une bonne diffusion de l'existence du programme et une information claire des critères d'éligibilité accroîtrait sensiblement l'impact du programme sur l'emploi.

Bishop et Haveman (1978) ont étudié l'impact du NJTC sur la demande de travail dans les secteurs de la construction, des transports, du commerce de gros et de détail. L'ensemble de ces secteurs fournit 26 % des emplois. Ces secteurs ont été choisis parce qu'ils sont plus susceptibles que d'autres de réagir au NJTC. Premièrement, étant donné la faible durée du capital et les taux élevés de rotation des travailleurs dans ces industries, la réaction de celles-ci à des variations de prix des inputs induites par une politique de taxation sera probablement plus rapide que celle des autres industries.

Deuxièmement, les salaires dans ces secteurs sont inférieurs à la moyenne nationale, d'où le rapport subvention/salaire y est plus élevé.

Troisièmement, ces secteurs sont dominés par des petites et moyennes entreprises. Comme le plafond du NJTC est de 100.000 dollars, ce sont les firmes de cette taille qui seront les plus encouragées à modifier leur comportement.

Les résultats de cette étude sont encourageants.

Tout d'abord, les auteurs estiment que la création d'emploi due au NJTC est comprise entre 20 % et 50 % de la création totale de l'emploi dans ces secteurs.

Ensuite, le taux de croissance de l'emploi dans ces mêmes secteurs a été supérieur à celui de l'ensemble du pays.

Enfin, le taux de croissance de l'emploi a été supérieur au taux de croissance de la production. Ceci confirme la supériorité d'une politique de subventions quand on la compare à une politique de relance traditionnelle, si l'objectif poursuivi est la création d'emplois. En effet, dans le cas d'une politique de stimulation de la demande, par exemple, la croissance de l'emploi aurait été inférieure à la croissance de la production.

### 3) Belgique

Depuis 1976, plusieurs mesures ont été adoptées dans le cadre de la sécurité sociale, avec pour but de favoriser l'emploi.

Nous pouvons distinguer deux types de mesures, à savoir les subventions générales et les subventions marginales.

#### (i) Subventions générales

Le but de l'Arrêté royal du 18 juin 1976 est d'alléger le poids de la sécurité sociale pour les petites et moyennes entreprises et d'assurer néanmoins à l'ONSS des ressources équivalentes par la perception d'une cotisation compensatoire à charge de certains employeurs.

Cette mesure, destinée aux employeurs exclusivement, consiste en une réduction de 5 % (10 %) du montant global des cotisations de sécurité sociale dues trimestriellement à l'ONSS, pour chacun des quatre trimestres de l'année civile écoulée (les chiffres entre parenthèses sont valables après la modification intervenue en 1980). Cette remise ne peut dépasser le montant forfaitaire de 9.000 francs par trimestre (13.000 francs lorsque les cotisations trimestrielles sont comprises entre 180.000 et 750.000 francs).

La cotisation compensatoire est fixée au taux de 1,4 %, à calculer sur la tranche de l'ensemble des cotisations dues trimestriellement qui dépasse le montant de 600.000 francs (750.000 francs), et ce pour chacun des trimestres de l'année civile écoulée.

L'Opération Maribel consiste à alléger de façon sélective le coût du facteur travail, grâce à une diminution des cotisations au régime de sécurité sociale des travailleurs salariés, le manque de recettes en résultant étant compensé par des hausses, également sélectives, d'impôts indirects. La réduction de cotisation nationale de sécurité sociale n'est valable que pour les travailleurs manuels.

(ii) Subventions marginales

La loi de janvier 1977 (prorogée par la loi du 30.12.1977) prévoit une exonération temporaire (deux trimestres) de la charge des cotisations patronales de la sécurité sociale. Elle s'adresse aux employeurs du secteur privé et se limite aux cotisations patronales se rapportant aux travailleurs nouvellement engagés et représentant une augmentation nette de l'effectif total du personnel occupé au cours du deuxième trimestre 1976.

L'exonération temporaire (4 trimestres) de la charge des cotisations patronales de sécurité sociale prévue par la loi du 24 janvier 1977 est étendue par la loi "anti-crise" du 4 août 1978 à ceux qui, à partir du 1er août 1978, ont acquis la qualité d'employeur. Cette diminution est accordée pour les deux premiers travailleurs, engagés entre le 1er août 1978 et le 31 juillet 1978, âgés de moins de 30 ans et chômeurs depuis six mois au moins.

L'Arrêté royal du 9 mars 1982 prévoit une réduction temporaire (deux trimestres) des cotisations patronales de sécurité sociale, en vue de

favoriser l'engagement de jeunes de moins de 25 ans, inscrits comme demandeurs d'emploi à l'ONEM. Cette mesure est valable du 1er avril 1982 au 31 mars 1983.

L'engagement doit représenter une augmentation nette du nombre des travailleurs par rapport à celui des travailleurs occupés dans le courant du 2ème trimestre 1981.

L'Arrêté 111 du 15 décembre 1982, émanant du ministère de la prévoyance sociale et de l'emploi, offre une réduction des cotisations patronales à la sécurité sociale dans le cas d'engagement d'un premier travailleur. Ce travailleur doit répondre à un des critères suivants :

- . être un chômeur complet indemnisé;
- . être demandeur d'emploi depuis plus d'un an, non indemnisé, et sans travail;
- . être un ancien indépendant, demandeur d'emploi non indemnisé.

Le montant de la réduction représente environ 30 % du coût social. La réduction peut être obtenue pendant deux ans.

Le ministère des classes moyennes et de l'emploi a adopté cette année des mesures en faveur des chômeurs désirant s'installer comme indépendants. Ces mesures consistent principalement à leur donner la possibilité d'accéder facilement au crédit, pour un montant ne dépassant pas 500.000 francs.

Le ministère des finances prévoit une immunisation fiscale partielle des bénéficiaires d'exploitation des PME qui créent des emplois nouveaux entre 1981 et 1984. L'indemnisation est proportionnelle au nombre d'emplois créés et maintenus au cours de cette période.

Dans le cadre des projets d'expansion économique, l'Arrêté 123 du ministère de l'emploi et des classes moyennes offre une aide, équivalente au coût d'un C.S.T. (cadre spécial temporaire), aux PME qui engagent un chômeur pour l'affecter à un des domaines de recherche suivants :

- . la promotion des exportations;
- . l'utilisation rationnelle de l'énergie;
- . la mise au point de produits nouveaux.

Notons que le ministère des classes moyennes aide les PME depuis plus de vingt ans. Le montant des aides, les critères d'éligibilité ont varié au cours des années.

Actuellement, les aides à l'emploi sont régionalisées. Le montant de l'aide varie de 15.000 à 100.000 francs par emploi créé dans les PME ne comptant pas plus de 14 travailleurs.

L'aide peut être obtenue pendant cinq années consécutives.

Ces mesures apparaissent fort diffuses. Les entreprises peuvent en prendre connaissance en s'adressant aux "Secrétariats Sociaux", moyennant cotisation. En vue de favoriser le recours des entreprises à ces Secrétariats, le gouvernement a pris l'initiative d'intervenir dans le paiement de la cotisation.

Pour toutes ces mesures, il est malheureusement prématuré de porter un jugement sur leur efficacité.

BIBLIOGRAPHIE

- Artus, P et Peyroux, C., "Fonction de Production avec Facteur Energie : Estimation pour les Grands Pays de l'OCDE", Annales de l'INSEE, 44 (octobre-décembre), 1981.
- Berndt, E. et Wood, D., "Technology, Prices and the Derived Demand for Energy", Review of Economics and Statistics, août 1975.
- Bhagwati, J.N. et Ramaswami, V.K., "Domestic Distortions, Tariffs, and the Theory of Optimum Subsidy", Journal of Political Economy, 71 (février 1963).
- Bishop, J. et Haveman, R.H., "Selective Employment Subsidies : Can Okun's Law be Repealed ?", American Economic Review, mai 1979
- Bishop, J. et Haveman, R.H., "Targeted Wage Subsidies : Their Rationale and Effectiveness", in G. Eliasson and V. Södersten, Business Taxation, Finance, and Firm Behaviour, Stockholm, 1978.
- Borts, G.H., "Criteria for the Evaluation of Regional Development Programs", in W.Z. Hirsch, ed., Regional Accounts for Policy Decisions, Baltimore, 1966.
- Chiarella, C. et Steinherr, A., "Marginal Employment Subsidies : An Effective Policy to Generate Employment", Economic Papers N° 9, Commission of the European Communities, novembre 1982.
- Commission of the European Economic Communities, "Protectionism : Arguments and Issues for the European Communities", Note for the attention of the Economic Policy Committee, janvier 1983.
- Deakin, B.M. et Pratten, C.F., Effects of the Temporary Employment Subsidy, Cambridge University Press, 1982.
- Drèze, J.H., "Salaires, Emploi et Durée du Travail", Recherches Economiques de Louvain, 45, 1979.
- Frisch, R., Price-Wage-Tax Subsidy Policies as Instruments in Maintaining Optimal Employment, U.N. Economic and Employment Commission, 1949.
- Geary, P.T. et Kennan, J., "The Employment-Real Wage Relationship : An International Study", Journal of Political Economy, 90, 4 (août 1982).
- Griffins, S. et Gregory, P., "An Intercountry Translog Model of Energy Substitution Responses", American Economic Review, décembre 1976.
- Hammermesh, D.S., Economic Aspects of Manpower Training Programs, Lexington, 1971.
- Hammermesh, D.S., Subsidies for Jobs in the Private Sector, in Creating Jobs, J. Palmer Editor, 1978.
- Holmlund, B., "Employment Subsidies and the Behavior of the Firm", in G. Eliasson and J. Södersten, Business Taxation, Finance, and Firm Behavior, Stockholm : Almquist and Wicksell, 1978.

- Holmlund, B., "Employment Subsidies and the Behavior of the Firm", in G. Eliasson and J. Södersten, Business Taxation, Finance, and Firm Behavior, Stockholm, 1978.
- Johnson, G.E., "Allocative and Distributional Effects", in Creating Jobs, Haveman and Palmer Editors, 1982.
- Kaldor, N., "Wage Subsidies as a Remedy for Unemployment", Journal of Political Economy, 44, décembre 1936.
- Kesselman, J.R., Williamson, S.H. et Berndt, E.R., "Tax Credits for Employment Rather Than Investment", The American Economic Review, 67, juin 1967.
- Layard, R.R.G. et Nickell, S.J., "The Case for Subsidising Extra Jobs", The Economic Journal, 90, mars 1980.
- Layard, R.R.G., "The Costs and Benefits of Selective Employment Policies : The British Case", British Journal of Industrial Relations, 1979.
- Lindt, T. et Serck-Hanssen, J., "Regional Subsidies on Labour and Capital", Swedish Journal of Economics, mars 1972.
- Malinvaud, E., "Réexamen de la Théorie du Chômage", Calmann-Lévy, Paris, 1980.
- Nadiri, M.I. et Rosen, S., "Interrelated Factor Demand Functions", American Economic Review, 59 (septembre 1969).
- Neftci, S.N., "A Time Series Analysis of the Real Wage-Employment Relationship", Journal of Political Economy, 86, avril 1978.
- Perloff, J.M. et Wachter, M.L., "The New Jobs Tax Credit, An Evaluation of the 1977-1978 Wage Subsidy Program", American Economic Review, mai 1979.
- Perloff, J.M., "Micro- and Macroeconomic Effects", in Creating Jobs, J. Palmer and R. Haveman Editors, 1982.
- Phlips, L., "Selective Manpower Policies in Germany with Special Reference to Wage Cost Subsidies", National Commission for Manpower Policy, 1978, Washington.
- Pindyck, R., "Interfuel Substitution and the Industrial Demand for Energy : An International Comparison", Review of Economic Studies, 1979.
- Sachs, J., "Wages, Profits, and Macroeconomic Adjustment : A Comparative Study", Brookings Papers on Economic Activity, 2, 1979.
- Sargent, T.J., "Estimation of Dynamic Labor Demand Schedules Under Rational Expectations", Journal of Political Economy, 86, décembre 1978.
- Schmidt, G., "The Impact of Selective Employment Policy: The Case of a Wage Cost Subsidy Scheme in Germany, 1974-1979", The Journal of Industrial Economics, juin 1979.
- Schwane, P., "European Experience", in Creating Jobs, Palmer and Haveman Editors, 1982.

Soltwedel, R. et Walter, N., "La Réduction du Temps de Travail - Une Solution aux Problèmes Economiques des Années 80 ?", Institut für Weltwirtschaft, Kiel, Working Paper 161, 1982.

Steinherr, A., "Une Proposition d'Indexation de Salaire Propice à une Politique de Distribution des Revenus", Recherches Economiques de Louvain, 4, décembre 1978.

Economic Papers

The following papers have been issued. Copies may be obtained by applying to the address mentioned on the inside front cover.

- Nº. 1 EEC-DGII inflationary expectations. Survey based inflationary expectations for the EEC countries, by F. Papadia and V. Basano (May 1981).
- Nº. 3 A review of the informal economy in the European Community, by Adrian Smith (July 1981).
- Nº. 4 Problems of interdependence in a multipolar world, by Tommaso Padoa-Schioppa (August 1981).
- Nº. 5 European Dimensions in the Adjustment Problems, by Michael Emerson (August 1981).
- Nº. 6 The bilateral trade linkages of the Eurolink Model : An analysis of foreign trade and competitiveness, by P. Ranuzzi (January 1982).
- Nº. 7 United Kingdom, Medium term economic trends and problems, by D. Adams, S. Gillespie, M. Green and H. Wortmann (February 1982).
- Nº. 8 Où en est la théorie macroéconomique, par E. Malinvaud (June 1982).
- Nº. 9 Marginal Employment Subsidies : An Effective Policy to Generate Employment, by Carl Chiarella and Alfred Steinherr (November 1982).
- Nº.10 The Great Depression : A Repeat in the 1980s ?, by Alfred Steinherr (November 1982).
- Nº.11 Evolution et problèmes structurels de l'économie néerlandaise, par D.C. Breedveld, C. Depoortere, A. Finetti, Dr. J.M.G. Pieters et C. Vanbelle (Mars 1983).
- Nº.12 Macroeconomic prospects and policies for the European Community, by Giorgio Basevi, Olivier Blanchard, Willem Buiter, Rudiger Dornbusch and Richard Layard (April 1983).
- Nº.13 The supply of output equations in the EC-countries and the use of the survey-based inflationary expectations, by Paul De Grauwe and Mustapha Nabli (May 1983).

- N°13 The supply of output equations in the EC-countries and the use of the survey-based inflationary expectations, by Paul De Grauwe and Mustapha Nabli (May 1983).
- N°14 Structural trends of financial systems and capital accumulation : France, Germany, Italy, by G. Nardozzi (May 1983).
- N°15 Monetary assets and inflation induced distortions of the national accounts - conceptual issues and correction of sectoral income flows in 5 EEC countries, by Alex Cukierman and Jorgen Mortensen (May 1983).
- N°16 Federal Republic of Germany. Medium-term economic trends and problems, by F. Allgayer, S. Gillespie, M. Green and H. Wortmann (June 1983).
- N°17 The employment miracle in the US and stagnation employment in the EC, by M. Wegner (July 1983).
- N°18 Productive Performance in West German Manufacturing Industry 1970-1980; A Farrell Frontier Characterisation, by D. Todd (August 1983).
- N° 19 Central-Bank Policy and the Financing of Government Budget Deficits : A Cross-Country Comparison, by G. Demopoulos, G. Katsimbris and S. Miller (September 1983).
- N° 20 Monetary assets and inflation induced distortions of the national accounts. The case of Belgium, by Ken Lennan (October 1983).
- N° 21 Actifs financiers et distorsions des flux sectoriels dues à l'inflation : le cas de la France, par J.-P. Baché (octobre 1983).
- N° 22 Approche pragmatique pour une politique de plein emploi : les subventions à la création d'emplois, par A. Steinherr et B. Van Haeperen (octobre 1983).