

Les institutions du marché du travail et les inégalités inter-catégorielles : une comparaison France-Canada

Samir Amine

Volume 6, numéro 1, 2011

France-Québec

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1000447ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1000447ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Centre d'étude et de recherche sur l'emploi, le syndicalisme et le travail

ISSN

1918-9354 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Amine, S. (2011). Les institutions du marché du travail et les inégalités inter-catégorielles : une comparaison France-Canada. *Revue multidisciplinaire sur l'emploi, le syndicalisme et le travail*, 6(1), 5–19.
<https://doi.org/10.7202/1000447ar>

Résumé de l'article

L'évolution des inégalités, au détriment de la main d'oeuvre non qualifiée, est certainement l'une des tendances les plus préoccupantes parmi celles auxquelles ont à faire face les grandes économies occidentales. Néanmoins, cette dégradation ne s'est pas traduite de la même façon dans tous les pays. En effet, dans les pays anglo-saxons, les écarts de revenus se sont accentués tandis que dans les pays de tradition *beveridgienne*, on parle des inégalités en termes d'accès à l'emploi. L'objet de cet article est, d'une part, de proposer une réflexion sur les causes et les explications de cette évolution défavorable aux catégories les moins formées. D'autre part, dans le cadre d'une comparaison France-Canada, nous allons étudier l'interaction entre les politiques publiques sur le marché du travail et la forme des inégalités présente dans chacun des deux pays. Dans cette perspective, nous comparons les effets de trois régulations publiques, à savoir les allocations chômage, le salaire minimum et l'impôt négatif, sur les performances de l'économie et plus particulièrement sur l'emploi et la formation des salaires.

Les institutions du marché du travail et les inégalités inter-catégorielles: une comparaison France-Canada

Samir AMINE¹,
Département des relations industrielles
Université du Québec en Outaouais,
Gatineau, Canada

SOMMAIRE

L'évolution des inégalités, au détriment de la main d'œuvre non qualifiée, est certainement l'une des tendances les plus préoccupantes parmi celles auxquelles ont à faire face les grandes économies occidentales. Néanmoins, cette dégradation ne s'est pas traduite de la même façon dans tous les pays. En effet, dans les pays anglo-saxons, les écarts de revenus se sont accentués tandis que dans les pays de tradition *beveridgienne*, on parle des inégalités en termes d'accès à l'emploi. L'objet de cet article est, d'une part, de proposer une réflexion sur les causes et les explications de cette évolution défavorable aux catégories les moins formées. D'autre part, dans le cadre d'une comparaison France-Canada, nous allons étudier l'interaction entre les politiques publiques sur le marché du travail et la forme des inégalités présente dans chacun des deux pays. Dans cette perspective, nous comparons les effets de trois régulations publiques, à savoir les allocations chômage, le salaire minimum et l'impôt négatif, sur les performances de l'économie et plus particulièrement sur l'emploi et la formation des salaires.

Mots-clés: inégalité, marché de l'emploi, économie

¹Professeur, Université du Québec en Outaouais, Pavillon Alexandre-Taché, 283 bd Alexandre Taché, bureau C-3805, Case postale 1250, Gatineau, Québec, Canada, J8X 3X7, samir.amine@uqo.ca Fellow au Centre de Recherche en Politiques Publiques (CIRANO), 2020, University St., 25th Floor, Montréal, Québec, Canada, H3A 2A5, samir.amine@cirano.qc.ca

INTRODUCTION

La dégradation de la situation relative des travailleurs les moins qualifiés qui est l'un des traits marquants de l'évolution du marché du travail au cours de ces vingt dernières années, se manifeste de différentes façons. En effet, selon les pays, cette dégradation s'est traduite par un accroissement de l'éventail des rémunérations et/ou par un plus grand écart des taux de chômage.

Dans la littérature, l'origine de cette évolution défavorable aux catégories les moins formées, est en majorité attribuée à un choc de demande dû aux changements technologiques *biaisés* (Acemoglu, 2002, Aghion et Howitt, 2002). Cette hypothèse de progrès technique *biaisé*, au détriment de la main-d'œuvre peu qualifiée, domine d'autres explications se référant aux transformations de l'offre de qualification ou au commerce international.

Avant de préciser les fondements et les limites de ce consensus, il est utile de rappeler l'état des réflexions sur l'évolution de la structure de l'emploi non qualifié. Pour mieux comprendre cette évolution et déterminer les éléments qui l'ont influencé, nous allons procéder dans un premier temps à une analyse de l'emploi non qualifié et de son évolution dans deux pays, à savoir la France et le Canada. Cette comparaison va permettre de vérifier certaines conclusions selon lesquelles les marchés du travail flexibles, tel que le Canada, seraient des terrains propices au développement des inégalités de revenus, tandis que les économies caractérisées par des régulations publiques rigides, telle que la France, seraient plutôt favorables à la montée des écarts en terme d'accès à l'emploi.

Ensuite, il nous apparaît nécessaire d'étudier, d'une part, comment les écarts se sont accentués entre travailleurs qualifiés et ceux non qualifiés aussi bien en terme de revenus qu'en terme de chômage. D'autre part, afin de comprendre ces tendances, nous procéderons à une réflexion sur certaines explications considérées comme étant responsables de ces évolutions au détriment des faibles qualifications.

L'objet principal de cet article est d'étudier les interactions entre les politiques publiques et le développement des inégalités que ces politiques sont censées réduire. Pour cela, nous utilisons un cadre théorique appelé le modèle d'appariement dans lequel les travailleurs sont différenciés par niveau de qualification et les entreprises choisissent une technologie plus ou moins complexe. Dans cette analyse, nous mettons l'accent sur trois politiques publiques, à savoir le système d'indemnisation du chômage, le salaire minimum et l'impôt négatif. Ces instruments qui agissent sur les performances du marché du travail, expliquent en partie les écarts observés entre la France et le Canada en termes de chômage et de revenus. Les résultats analytiques obtenus seront complétés par des données empiriques permettant d'illustrer les différences observées entre la France et le Canada.

Cet article s'organise de la façon suivante. L'évolution du travail non qualifié fera l'objet de la première section, tandis que l'analyse de la montée des inégalités par niveau de qualification sera présentée dans la deuxième section. Les principales explications de ces évolutions et le rôle des institutions du marché du travail dans la forme et le développement

des inégalités seront respectivement exposées dans la troisième et la quatrième sections. Nous concluons notre analyse dans une dernière section.

COMMENT LE TRAVAIL PEU QUALIFIÉ A-T-IL ÉVOLUÉ EN FRANCE ET AU CANADA?

Avant de s'interroger sur l'évolution du travail non qualifié, il est utile de rappeler la définition de la notion même de qualification. Certes ce terme a fait l'objet de plusieurs débats inter et intra-disciplinaires qui présentent plusieurs définitions de la qualification selon sa dimension qualitative et/ou quantitative (Tripier, 1999, Rose, 2004, Burnod et Chenu, 1999). Néanmoins, nous retenons dans cet article, comme la grande partie de la littérature, la définition adoptée par l'Insee (Institut national de la statistique et des études économiques). Ce dernier distingue l'emploi qualifié de celui non qualifié à l'aide de la nomenclature détaillée des professions et catégories socioprofessionnelles² (PCS). Selon cette nomenclature, « *les professions exercées en grande proportion par des personnes possédant un diplôme de la même spécialité que leur profession sont considérées comme des professions qualifiées. Les autres sont des professions non qualifiées* ». Notons que les résultats liés à l'évolution du travail non qualifié en France et au Canada sont peu sensibles à la convention retenue pour la définition de la qualification (Chardon, 2001). Dans les deux pays, nous constatons une nette surreprésentation des femmes, des jeunes et des étrangers dans les travailleurs réputés non qualifiés.

Jauneau (2009) estime, en 2007, le nombre d'emplois non qualifiés à 5.5 millions soit 22 % de l'emploi salarié. Cette évolution s'est accompagnée d'une profonde recomposition sectorielle et catégorielle. Au cours des dernières années, l'emploi non qualifié progresse principalement dans les services à domicile (22 % en 2007 contre 10 % en 1982) et recule dans la production industrielle. Sur le plan catégoriel, Jauneau (2009) constate une baisse des durées de travail chez les employés et ouvriers non qualifiés. En effet, il estime, en 2007, que 30 % de ces derniers travaillent à temps partiel. Cette surreprésentation s'expliquerait en partie par le fait que les emplois non qualifiés sont souvent occupés par des femmes et des jeunes de moins de 25 ans.

En 2006, le rapport sur les perspectives du marché du travail canadien, estime que 8.8 millions de travailleurs exerçaient des professions hautement qualifiées et 7 millions occupaient des emplois peu qualifiés. Au cours de la période 1987-2006, selon le même rapport, les professions hautement qualifiées ont augmenté à un taux annuel moyen de 1.7 %, comparativement à une moyenne de 1.5 % pour l'ensemble des professions. Sur dix emplois créés pendant cette période, six se trouvaient dans des professions hautement qualifiées. Quant à l'emploi dans les professions peu spécialisées, il a augmenté à un rythme beaucoup plus lent (1.4 %). Cette catégorie est habituellement davantage exposée aux effets des ralentissements économiques car les emplois tendent à se concentrer dans des industries exposées aux fluctuations cycliques comme le commerce, la fabrication et les transports.

² Cette PCS est disponible sur le site de l'Insee (www.insee.fr). Dans cet article, nous allons utiliser le terme peu et/ou faiblement qualifié pour faire référence de manière générale à l'emploi non qualifié.

La comparaison de l'évolution de l'emploi non qualifié en France et au Canada, au cours de ces dernières années, fait ressortir deux éléments. D'une part, les changements structurels et catégoriels de l'emploi non qualifié ont été sensiblement identiques. Autrement dit, les travailleurs non qualifiés représentent dans les deux pays des caractéristiques communes. En effet, il s'agit de femmes et de jeunes sans expérience qui travaillent, généralement à temps partiel, dans les secteurs les plus exposés à la conjoncture économique telles que les aides à domicile, la restauration et la construction.

D'autre part, bien que cette évolution soit identique dans les deux pays, nous allons voir, dans la section suivante, que les conditions de travail, les écarts d'accès à l'emploi et les inégalités de revenus sont complètement différents dans les deux économies. Cette différence s'expliquerait par l'idéologie et par l'orientation générale qui caractérisent les politiques publiques françaises et canadiennes.

LA MONTÉE DES INÉGALITÉS: QUE DISENT LES CHIFFRES?

Jauneau (2009) estime qu'en 2006 le revenu salarial annuel moyen d'un travailleur non qualifié français est inférieur de 44 % à celui de l'ensemble des salariés. La surreprésentation du temps partiel, la multiplicité des contrats à durée déterminée et la faiblesse de la rémunération horaire moyenne auraient largement contribué à la montée des écarts salariaux entre qualifiés et non qualifiés. Néanmoins, la comparaison en terme de niveau de vie moyen d'un non qualifié par rapport à un qualifié est moins marquée. En effet, la prise en compte des ressources des autres membres du ménage ainsi que des prestations et des minima sociaux réduit l'écart de revenu à 24 %.

Malgré les politiques redistributives mises en place, les travailleurs non qualifiés restent les plus exposés au risque de pauvreté. Selon le même auteur, en 2006, 13 % des non qualifiés ayant un emploi vivent sous le seuil de pauvreté. Les femmes non qualifiées vivant seules ou mères isolées et les jeunes restent les plus touchés par cette pauvreté au travail.

Au Canada, selon le rapport sur les indicateurs de mieux-être (2007), les travailleurs ayant un diplôme postsecondaire avaient des salaires représentant presque le double de ceux ayant un diplôme secondaire. Cet écart a été estimé à plus de 24000 \$. Dans le même rapport, on montre que le niveau de qualification et de scolarité réduit le risque de pauvreté et de se retrouver avec un faible revenu puisque 11 % des travailleurs sans diplôme ont connu au moins une année de faible revenu entre 1999 et 2004 contre 3 % des diplômés universitaires.

Pour mieux rendre compte de la comparaison France-canada, nous utilisons ici une mesure synthétique de l'ampleur des inégalités salariales. Il s'agit du ratio D9/D1 adopté par l'OCDE³. Rappelons que le terme D9 désigne la moyenne du neuvième décile de la distribution des salaires ordonnée par ordre croissant, tandis que D1 représente la moyenne du premier décile. Selon l'OCDE, sur la période 1996-2006, ce ratio, estimé à 2.9, est resté stable en France. Au Canada, pendant la même période, l'éventail des salaires s'est élargi et le ratio est estimé à 3.9 (Perspectives de l'emploi, OCDE, 2009).

³ [Organisation de Coopération et de Développement Economiques](#) (OCDE).

Dans le même temps, les inégalités *intra-catégorielles* se sont aussi notablement accrues. Or, la plus grande partie de la littérature qui s'est développée, sur ces questions, s'est intéressée exclusivement à l'explication des inégalités *inter-catégorielles*, en cherchant à comprendre les causes de ce déplacement de la demande de travail en faveur des travailleurs qualifiés et les mécanismes ayant abouti à des réponses aussi différentes selon les pays.

L'évolution de la structure du chômage par qualification

Parallèlement aux évolutions salariales constatées, la plupart des pays développés ont connu des mouvements divergents sur la structure de leurs taux de chômage. L'évolution de ceux-ci par niveau de formation traduit une certaine dégradation de la situation des travailleurs à faible niveau de formation dans un grand nombre de pays. Le taux de chômage de ces travailleurs peu qualifiés a augmenté durant les années quatre-vingt et au début des années quatre-vingt-dix. Notons que le taux de chômage des travailleurs ayant un taux de formation élevé a connu souvent une progression importante mais qui reste relativement plus faible que celle du taux de chômage des moins qualifiés.

En France, malgré la remontée de l'emploi non qualifié, de fortes inégalités ont été constatées entre catégories socioprofessionnelles. Attal-Toubert et Lavergne (2006) montrent que le taux de chômage des cadres est estimé à 3.3 %, soit trois fois moins que chez les ouvriers. Par ailleurs, ils constatent que le niveau de scolarité reste un facteur de réussite sur le marché du travail. Durant la même année, 13.2 % des non diplômés ont été au chômage contre 5.6 % des diplômés du supérieur (Chevalier et *al.*, 2008).

D'après l'enquête sur la population active (2007), le même constat a été levé au Canada. Ainsi, en 2006, le taux de chômage des canadiens qui n'ont pas obtenu leur diplôme d'études secondaires s'élève à 9.4 %, soit plus du double du taux de 3.2 % qu'enregistrent les détenteurs d'un grade universitaire.

Bien que l'accroissement des inégalités porte davantage en France sur les perspectives d'accès à l'emploi et au Canada sur les revenus, la différence majeure entre ces deux pays concerne les opportunités d'accès à l'emploi des jeunes de moins de 25 ans et notamment les moins diplômés. En 2006, selon l'OCDE, le taux de chômage des jeunes (15 à 24 ans) était de 11.6 % au Canada contre 23.9 % en France (Perspectives de l'emploi, OCDE, 2009).

En résumé, il semble que la plupart des pays industrialisés ont été confrontés dans la période récente à une aggravation des inégalités au détriment des travailleurs les moins qualifiés qui a porté notamment sur les conditions d'accès à l'emploi en France et sur les niveaux de revenus réels au Canada. Nous allons voir comment les institutions du marché du travail ont contribué à déterminer les formes prises par les inégalités dans les deux pays.

COMMENT PEUT-ON EXPLIQUER CES TENDANCES DÉFAVORABLES AUX FAIBLES QUALIFICATIONS

Quel que soit le pays étudié, on considère qu'il existe deux raisons principales généralement invoquées pour expliquer la montée de ces inégalités. Ces explications insistent sur un choc de demande relative de travail et renvoient au progrès technique et à la concurrence des pays à bas salaires. Cependant, certains travaux s'intéressent aussi à la question de l'offre de qualification pour en expliquer l'origine (Acemoglu, 1998).

Choc de demande d'origine technologique

De nombreux spécialistes considèrent que les nouvelles technologies de l'information changent la nature du progrès technique. Celles-ci seraient davantage complémentaires au travail qualifié et substituables au travail non qualifié. Plusieurs arguments sont invoqués à l'appui de cette thèse.

Le premier considère que seuls les travailleurs qualifiés sont aptes à mettre en place les nouvelles technologies au sein de l'entreprise (Acemoglu, 1997). Ces dernières, qui engendrent de fortes variations dans les performances individuelles devenues facilement évaluables ont pour effet de disperser l'éventail des salaires. Le second argument met l'accent sur la suppression des postes non qualifiés, *via* la robotisation et l'automatisation des chaînes de montage. Ainsi, l'introduction de ces technologies, dans un contexte de sous-emploi, peut inciter les employeurs à les utiliser comme critère de sélection (Entorf *et al.*, 1999). Le dernier argument met l'accent sur le fait que les nouvelles technologies permettent d'élever le niveau de responsabilité, d'abstraction et d'interdépendance. Néanmoins, il est plausible de considérer que la hausse des salaires au sein de chaque qualification résulte d'une plus grande capacité à utiliser ces nouvelles technologies ou d'une plus grande flexibilité des processus de production.

Néanmoins, l'impact du progrès technique sur la demande relative des travailleurs non qualifiés dépend de l'interaction de plusieurs facteurs, autres que la nature même de la technologie (neutre ou en faveur du travail qualifié). Certains travaux ont ainsi montré que le degré de substitution entre les différents niveaux de qualification (Funk et Vogel, 2004) et les politiques d'emploi mises en place par les institutions du marché du travail peuvent rendre un progrès technique *biaisé* en faveur des travailleurs les moins formés.

La plupart des travaux aboutissent donc à la même conclusion selon laquelle la modification de la structure de la demande de travail au détriment des non qualifiés provient en grande partie d'un progrès technique *biaisé* (Autor et Katz, 1998). Cependant, le commerce international semble jouer également un rôle dans l'accentuation des inégalités. Ces deux facteurs ne sont d'ailleurs pas indépendants, puisque la concurrence des pays à bas salaires suscite vraisemblablement une accélération du progrès technique dans les pays riches.

La concurrence des pays à bas salaires

Depuis plusieurs décennies, les échanges internationaux se développent et les pays pauvres, disposant d'un volume important de main-d'œuvre peu qualifiée susceptible d'accepter de faibles rémunérations, prennent un poids croissant dans ces échanges. La

théorie du commerce international suggère que cette participation accrue des pays à bas salaires conduit à une diminution de la demande de travail non ou peu qualifié dans les pays développés (Cahuc et Zylberberg, 2001). L'impact du commerce international retient bien davantage l'attention dans les travaux anglo-saxons, même s'il s'avère que cet impact ne semble pas sensiblement différent en France et au Canada (Card et *al.*, 1999).

Par ailleurs, la concurrence internationale a été souvent mise en avant pour justifier l'importance du biais technologique dans les pays de l'OCDE confrontés à des pays à bas salaires. L'argument du commerce international revient ainsi non pas pour son effet direct, mais pour son effet sur le biais technologique.

L'offre de qualification

Venons maintenant à une autre explication avancée pour justifier l'évolution constatée des inégalités, à savoir les changements dans la composition de l'offre de qualification. Il faut ainsi considérer l'impact de la structure de la population active dont la composition a été profondément modifiée par l'accès beaucoup plus large aux études secondaires et supérieures.

Les évolutions de la prime d'éducation ont ainsi suivi, de manière inverse, celles de l'offre relative de travail qualifié au sein des pays de l'OCDE. Cette dernière a eu tendance à augmenter au cours des années soixante-dix sous l'effet d'une élévation des taux de scolarisation et de l'arrivée sur le marché du travail des générations nombreuses issues du « *baby boom* ». Durant la même période, l'éventail des salaires a eu tendance à se resserrer. Dans les années quatre-vingt, en revanche, la croissance de l'offre de travail qualifié s'est ralentie. Cependant, malgré l'accroissement rapide de l'offre de travail qualifié dans la plupart des pays de l'OCDE, on a pu observer une déformation encore accélérée de la demande de travail en faveur des qualifiés.

POLITIQUES PUBLIQUES ET INÉGALITÉS SUR LE MARCHÉ DU TRAVAIL: UNE APPROCHE THÉORIQUE

L'augmentation et la persistance du chômage observées ces quinze dernières années ont mené de nombreux experts et des organisations internationales, notamment l'OCDE, à mettre l'accent sur le manque de flexibilité des marchés du travail dans les pays européens (Manacorda et Petrongolo, 1999). D'où des recommandations faites par cette organisation aux différents pays européens pour assouplir leur législation. En d'autres termes, le rôle qu'une économie rigide ou flexible peut avoir, en cas de progrès technique *biaisé*, a suscité de nombreuses réflexions. Les marchés du travail rigides et soumis à des régulations publiques contraignantes seraient responsables du chômage. Ces régulations exerceraient un effet négatif sur l'emploi en augmentant le coût du travail et en réduisant les incitations à travailler (Boone et Van Ours, 2000). À l'inverse, les marchés du travail flexibles seraient favorables à la création d'emplois, mais seraient aussi un terrain propice au développement des inégalités (Galor et Maov, 2000). Le fonctionnement du marché du travail qui varie d'un pays à l'autre serait donc pour l'OCDE l'explication des différences observées entre l'Europe (à l'exception de la Grande Bretagne) et l'Amérique du Nord. On évoque à cet égard à la fois les niveaux relativement élevés des allocations chômage et du salaire minimum, le rôle des syndicats et plus généralement tout ce qui concerne la réglementation du travail.

L'objectif de cette section est précisément de proposer une contribution à la réflexion sur l'interaction entre les politiques publiques et le développement des inégalités que ces politiques sont censées réduire. En d'autres termes, nous mettons l'accent ici sur trois instruments de politiques publiques, à savoir le système d'indemnisation du chômage, le salaire minimum et l'impôt négatif.

Bien que nous concentrons notre analyse sur ces trois politiques publiques, il est important de souligner que les écarts observés entre la France et le Canada concernant la situation des travailleurs non qualifiés sont également dus à une différence en termes de politiques actives de l'emploi. Ces dernières qui portent essentiellement sur les dépenses publiques liées à la formation professionnelle des chômeurs et aux mesures d'aide à l'apprentissage en faveur des jeunes, n'ont pas la même ampleur en France qu'au Canada. Selon l'OCDE dans son rapport sur les perspectives de l'emploi (2009), ces mesures actives représentaient en 2006 0.31 % du PIB canadien. En France, les dépenses actives de l'emploi visant à faciliter l'accès à la formation professionnelle et la création d'emplois s'élevaient à 0.92 % du PIB. Même si la distinction entre les mesures passives et actives n'est pas toujours facile à établir, ces dernières font nécessairement partie des facteurs expliquant la forme des inégalités dans les deux pays.

Cadre théorique d'analyse et hypothèses de base

Afin d'étudier les interactions entre les politiques publiques (salaire minimum, allocations chômage et impôt négatif) et la forme des inégalités dans chaque pays, nous recourrons ici à une approche théorique qui sera enrichie et appuyée par les données empiriques.

Le cadre théorique retenu ici est le modèle d'appariement. Il s'agit d'une économie comprenant deux types d'agents (entreprises et travailleurs) neutres pour le risque et ayant le même taux d'escompte. Contrairement aux entreprises, les travailleurs sont différenciés par leur niveau de qualification qu'est distribué au sein de cette population selon une fonction de répartition continue. Pour chaque recrutement, il existe alors un seuil de qualification qu'est commun à toutes les entreprises présentes sur le marché. Les participants au marché du travail se réduisent ainsi aux travailleurs *actifs* dont le niveau de qualification est supérieur à ce seuil. Ce seuil nous permet de déduire le taux de participation au marché du travail de cette économie.

Concernant le processus de rencontres entre les entreprises et les travailleurs *actifs*, nous considérons qu'il est résumé par une fonction à rendements constants. Chaque travailleur actif peut rencontrer une entreprise avec une probabilité d'être embauché qui dépend positivement de la tension sur le marché du travail. Si les deux parties, entreprise et travailleur, sont d'accord sur la répartition du profit et sur le salaire négocié, la rencontre aboutit donc à un recrutement.

Quant à la productivité, on considère qu'une entreprise qui entre sur le marché du travail doit définir la technologie à utiliser pour son emploi vacant de façon à en optimiser la valeur. Si l'entreprise souhaite adopter une technologie complexe, son emploi devient plus adapté aux travailleurs dont le niveau de qualification est élevé. Implicitement, nous

faisons l'hypothèse de la complémentarité entre technologie et qualification. De plus, lorsqu'un travailleur *actif* obtient un emploi, son utilité intertemporelle, dépend de son salaire et de la probabilité de perdre cet emploi. Si cette destruction a lieu, il devient chômeur et bénéficie d'une allocation chômage.

Par ailleurs, étant donné que les emplois ont des productivités différentes selon la qualité des appariements réalisés, les salaires négociés sont également différents. Dès lors, afin de corriger les inégalités salariales induites, nous supposons que, dans cette économie, les institutions du marché du travail mettent en place un système d'impôt négatif au bénéfice des travailleurs les plus faiblement rémunérés. La particularité du barème fiscal tient au fait que seuls les travailleurs dont les revenus dépassent un certain seuil, en l'occurrence le salaire moyen, paient un impôt, alors que ceux qui touchent de faibles revenus bénéficient d'un crédit d'impôt. Les travailleurs percevant le salaire moyen sont ainsi exonérés d'impôt. En outre, nous considérons que le barème fiscal est construit de telle manière que les impôts prélevés sur les travailleurs à hauts revenus permettent juste de financer l'impôt négatif dont bénéficient les bas salaires.

La résolution du modèle se fait en deux étapes. La première consiste à établir les interactions, à l'équilibre stationnaire, entre le seuil de qualification et la technologie adoptée. Cette première relation est obtenue par optimisation de la valeur d'un emploi vacant. Ensuite, nous introduisons la tension sur le marché du travail via le processus de création d'emplois et de formation des salaires.⁴ Dans les paragraphes suivants, nous allons présenter les effets analytiques obtenus dans ce modèle théorique des trois politiques publiques étudiées. Ensuite, pour mieux saisir ces résultats, nous exposerons également les caractéristiques de chaque instrument dans les deux pays.

Les effets des allocations chômage

Comme on l'a mentionné dans les paragraphes précédents, l'évolution des inégalités, au détriment de la main d'œuvre non qualifiée, est certainement l'une des tendances les plus préoccupantes parmi celles auxquelles ont à faire face les grandes économies occidentales (Machin et Reenen, 1998). Dans ce contexte, de nombreuses critiques reprochent aux systèmes d'indemnisation du chômage de réduire les incitations à rechercher un emploi, d'accroître le salaire de réservation et d'exercer une pression à la hausse sur les rémunérations. Ces effets se conjuguent pour accentuer la durée du chômage. Dans l'ensemble, on doit donc s'attendre à ce qu'un système d'indemnisation du chômage généreux ait un impact positif sur le taux de chômage et conduise à réduire la production globale.

Néanmoins, dans notre cadre d'analyse théorique, on parvient au résultat selon lequel les allocations chômage pourraient permettre aux travailleurs de mieux sélectionner les emplois qui leur sont proposés, d'où l'amélioration de la qualité des emplois et donc de la productivité. Autrement dit, abstraction faite de l'impact négatif sur le taux de chômage, nous pouvons étudier le rôle des allocations chômage dans la détermination de la nature des emplois offerts par les entreprises. En effet, un système d'indemnisation du chômage généreux provoque une hausse de la sélectivité des travailleurs et des entreprises affectant ainsi les caractéristiques des emplois créés. Ces derniers deviennent plus complexes et plus

⁴ Tous les calculs et les démonstrations des résultats analytiques sont à la disposition du lecteur intéressé.

adaptés aux profils des travailleurs, améliorant ainsi la productivité du travail. Parallèlement à cette amélioration de la qualité des appariements, la participation au marché du travail diminue puisque les chômeurs qui reçoivent des allocations élevées préfèrent rester au chômage et attendre le « *bon* » emploi qui correspond à leurs compétences. En fixant alors le niveau des allocations chômage, les institutions publiques du marché du travail sont confrontées à un arbitrage entre la participation et la productivité (Amine et Lages Dos Santos, 2010). Cet arbitrage permet de mieux comprendre les orientations générales, en termes de politiques publiques, prises aussi bien en France qu'au Canada.

En effet, les gouvernements français aussi bien de gauche que de droite ont maintenu un niveau d'allocations chômage représentant plus de 60 % de la rémunération brute. Autrement dit, les régulations publiques en France privilégient la productivité plutôt que la participation au marché du travail. En revanche, au Canada, dans l'objectif de rendre le retour à l'emploi plus attractif, l'indemnisation du chômage est devenue donc beaucoup moins généreuse que celle appliquée en France.

Les effets du salaire minimum

En matière d'inégalités salariales, l'expérience française diverge de celle canadienne, et la plupart des études concluent, pour ce pays, à une réduction des inégalités (Lefranc, 1997a, 1997b). Pour rendre compte de cette spécificité, il est usuel d'invoquer le rôle du salaire minimum. L'argument se déploie en deux temps. L'augmentation, en longue période, de la valeur relative du salaire minimum aurait engendré une diminution des écarts de rémunérations dans le bas de la hiérarchie des salaires. Par ailleurs, face à une tendance concurrentielle à la baisse du salaire relatif des travailleurs les moins qualifiés, la rigidité imposée par le salaire minimum aurait conduit à exclure de l'emploi cette catégorie des travailleurs, entraînant ainsi une augmentation du chômage.

Cependant, l'inconvénient majeur de la plupart des travaux sur le salaire minimum réside dans le fait d'analyser l'incidence de son introduction uniquement en terme d'emploi, alors qu'un tel instrument a certainement un impact sur la nature des emplois ainsi que sur la participation au marché du travail.

En effet, dans notre modèle nous parvenons au résultat selon lequel une revalorisation à la hausse du salaire minimum affecte à la fois le comportement des entreprises à l'embauche et les caractéristiques des emplois offerts. En d'autres termes, face à une telle intervention publique les entreprises réagissent, d'une part, en exigeant une qualification minimale plus élevée et d'autre part, en créant des emplois plus complexes et plus adaptés aux travailleurs qualifiés. Bien que le taux de participation au marché du travail diminue, le salaire minimum devient ainsi une source d'amélioration de la qualité de l'appariement et donc de la productivité du travail. La création d'emplois devient alors plus profitable, expliquant la baisse du taux de chômage de l'économie. Comme pour les allocations chômage, nous parvenons là aussi, à un arbitrage en termes de productivité et de participation au marché du travail (Amine et Lages Dos Santos, 2011).

Malgré les hausses prévues du salaire minimum dans les différentes provinces, le gouvernement canadien préfère mettre l'accent sur l'investissement en termes de formation et d'éducation plutôt que sur le retour à l'emploi. Autrement dit, le faible niveau du salaire minimum (40 % du salaire moyen) notamment chez les jeunes est justifié par la volonté du gouvernement à réduire le décrochage et l'abandon scolaire et à rendre moins rentable et moins attractive la participation au marché du travail. En France, le niveau relativement élevé du minimum légal (plus 55 % du salaire moyen) répondrait à une volonté de la part des autorités publiques de préserver le pouvoir d'achat des faibles qualifications quitte à défavoriser la création d'emplois et à accentuer le taux de chômage, puisque ces travailleurs en étant au chômage pourront profiter d'un système d'indemnisation généreux (Seguin, 2006). Néanmoins, les populations employées au salaire minimum possèdent des caractéristiques particulières que l'on retrouve dans les deux pays. Il s'agit principalement des personnes peu diplômées et notamment des femmes et des jeunes. De plus, les travailleurs rémunérés au salaire minimum sont généralement surreprésentés dans les métiers du commerce, en particulier dans l'hôtellerie et la restauration et dans les emplois à temps partiels.

Les effets de l'impôt négatif

En général, la réforme des systèmes d'aide de dernier recours et le développement de politiques plus volontaristes de retour à l'emploi ont amené les concepteurs de politiques à trouver des moyens de rendre le système redistributif plus efficace sans augmenter les charges des entreprises. Confrontés à des impératifs budgétaires limitant leur marge de manœuvre, de nombreux pays se sont ainsi inspirés du concept de l'impôt négatif pour adopter des mesures spécifiques à leur contexte socioéconomique.

L'impôt négatif permet de lier l'obtention d'un emploi et d'un salaire au droit à une allocation proportionnelle à celui-ci. En théorie, une telle réforme offre l'avantage d'améliorer la situation des salariés les plus pauvres tout en incitant ceux qui ne travaillent pas, d'une part, à participer au marché du travail et d'autre part, à rechercher activement un emploi (Amine et Lages Dos Santos, 2008).

Contrairement aux travaux qui ne tiennent pas compte de la question des négociations salariales et de la participation au marché du travail, nous étudions l'effet de l'impôt négatif dans notre modèle. On aboutit au résultat selon lequel l'augmentation du crédit d'impôt dont bénéficient les bas salaires (*i.e.* travailleurs peu qualifiés) a pour effet d'encourager tous les travailleurs quelque soit leur niveau de qualification à diminuer leur salaire de réservation et à négocier des salaires plus faibles. Étant donné que l'imposition concerne uniquement les travailleurs, les entreprises profitent de cette réforme pour récupérer une part plus importante du surplus collectif en diminuant le seuil de qualification exigé à l'embauche. Le second effet concerne les caractéristiques des emplois que les entreprises de cette économie vont créer. Ces dernières, devenues moins sélectives et étant sûres de recruter plus de travailleurs peu qualifiés, s'adaptent à cette nouvelle situation en utilisant une technologie plus simple et moins complexe. Cependant, bien que la mise en place d'une telle politique permette de favoriser la reprise d'activité en augmentant la participation au marché du travail, l'utilisation d'une technologie moins complexe se traduit par une détérioration de la qualité des appariements réalisés. En effet, l'augmentation du crédit d'impôt réduit la productivité moyenne et par conséquent le salaire moyen.

Comme le salaire minimum et les allocations chômage, l'introduction d'une politique sociale d'assistance aux plus pauvres de type impôt négatif se traduit par un arbitrage en terme de productivité et de participation au marché du travail.

Dans ce sens, afin de lutter contre la pauvreté au travail et d'inciter le retour à l'emploi, le gouvernement Français a mis en place, depuis le premier juin 2009, un nouveau mécanisme appelé le revenu de solidarité active (RSA). Cette nouvelle mesure devrait permettre d'encourager l'activité professionnelle et de lutter contre la pauvreté au travail en complétant les revenus du travail pour ceux qui en ont besoin. D'autre part, elle permettrait également de simplifier les minima sociaux en regroupant plusieurs aides (RMI, allocation de parent isolé...) en une seule aide forfaitaire variable selon la composition du foyer. Notons que le revenu de solidarité active ne remplace pas la prime pour l'emploi mais les deux dispositifs s'articulent l'un avec l'autre.

Au Québec, depuis le 1er janvier 2005, la nouvelle prime au travail remplace le programme d'aide aux parents pour leurs revenus de travail (APPORT). Ce remplacement implique différents changements dans la politique d'incitation au travail québécoise. La nouvelle prime au travail vise deux objectifs d'une part, soutenir et valoriser l'effort de travail. D'autre part, elle devrait inciter les personnes à quitter l'aide sociale pour intégrer le marché du travail.

Même si ces deux mesures sont d'inspiration commune, elles se différencient par plusieurs aspects tels que le mode de gestion, les montants mis en œuvre, le traitement du temps partiel ou la dimension familiale. Il s'avère donc difficile de procéder à une véritable comparaison de ces politiques puisque les résultats de celles-ci doivent nécessairement être mis en perspective avec les objectifs et les moyens de chacune. Les travaux de Delarue (2000) ou bien encore Saez (2000) montrent effectivement que même si l'on peut obtenir des effets favorables à l'emploi, à la reprise d'activité et à la redistribution des revenus, ceux-ci sont effectivement étroitement liés aux caractéristiques de la politique et varient selon les populations considérées.

CONCLUSION

L'idée selon laquelle l'Amérique du nord serait un terrain favorable aux inégalités salariales à cause de la flexibilité de son marché du travail et que l'Europe serait plutôt concernée par des écarts en terme de chômage dus à la rigidité de ses politiques publiques, n'est plus conforme à la réalité imposée par les conséquences de la crise économique.

En effet, le développement des inégalités de revenus *inter* et *intra-catégorielles* dans les pays réputés « flexibles » s'est traduit par une dégradation considérable du pouvoir d'achat chez la classe moyenne aggravant ainsi les conséquences de la crise économique et rendant aussi moins efficace les plans de relance. Dans ce contexte, convaincus par le dysfonctionnement de l'économie de marché et afin d'assurer une redistribution plus équitable, ces pays sont en train de revoir la conception de leurs politiques publiques et devenir ainsi de plus en plus présents dans l'activité économique et plus particulièrement sur le marché du travail.

Par ailleurs, bien que les pays réputés « rigides » aient réussi à réduire l'ampleur des écarts salariaux au préjudice de la persistance du taux de chômage, les contraintes imposées par la récession économique ont également poussé vers un changement dans les politiques publiques de ces pays. En d'autres termes, les importants déficits budgétaires affichés par ces pays et notamment le cas de la France, ont justifié l'adoption et l'apparition de nouvelles lois du marché du travail qui limitent la générosité des instruments de régulation traditionnels telles que les allocations chômage. Le cas de l'assurance maladie et les mesures qui ont été prises pour réduire le *trou de la sécurité sociale* en France reste la meilleure illustration de cette nouvelle tendance dans les pays de tradition *beveridgienne*.

De manière générale, on assiste donc à une certaine convergence des approches et des politiques du marché du travail sur le plan international. En effet, les programmes d'assurance-emploi, par exemple, sont en train de devenir de plus en plus similaires dans la plupart des pays de l'OCDE. L'objectif principal de ces programmes est de réduire les *trappes d'inactivité* en rendant le retour à l'emploi plus attractif et surtout plus durable. L'attribution des allocations chômage est devenue ainsi conditionnée par une recherche active et justifiée par les personnes au chômage. Ces dernières doivent maintenant se soumettre à des contrôles réguliers par les agences de placement chargées de vérifier l'*effort de recherche d'emploi*.

Dans ce contexte où les pays développés sont confrontés à des contraintes budgétaires qui réduisent leur marge de manœuvre en termes de politiques publiques, le Danemark a adopté une approche intéressante associant un fort dynamisme du marché du travail et une protection sociale relativement élevée, approche dite de *flexicurité*.

Ce modèle danois repose sur une formule conjuguant flexibilité (niveau élevé de mobilité de l'emploi grâce à une protection peu contraignante), sécurité sociale (régime généreux d'indemnisation du chômage) et programmes actifs du marché du travail. Le modèle danois de *flexicurité*, appelé aussi triangle d'or, fait donc apparaître une troisième voie entre la flexibilité souvent attribuée aux pays anglo-saxons ayant eu recours à la déréglementation, et une protection de l'emploi stricte caractérisant les pays d'Europe du Sud.

Bien que la plupart des études et des travaux mettent en avant le succès de cette nouvelle approche et que plusieurs gouvernements s'en soient inspirés, nous estimons qu'il est encore tôt pour parler d'une *solution miracle* permettant d'atténuer la montée des inégalités dans un contexte de récession économique.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ACEMOGLU, D. 1997. Technology, unemployment and efficiency. *American Economic Review*, Vol. 41, No 3-5, 525-533.
- ACEMOGLU, D. 1998. Why do new technologies complement skills ? directed technical change and wage inequality. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, No 4, 1055-1090.
- ACEMOGLU, D. 2002. Technical change, inequality and the labour market. *Journal of Economic Literature*, Vol. 40, No 1, 7-73.
- AGHION, P., HOWITT, P. 2002. Wage inequality and the new economy. *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 18, No 3, 306-323.
- AMINE, S., LAGES DOS SANTOS, P. 2008. L'interaction entre les politiques sociales et les choix technologiques des entreprises : le cas de l'impôt négatif. *Revue d'Économie Politique*, Vol. 118, No 3, 1024-1041.
- AMINE, S., LAGES DOS SANTOS, P. 2010. Technological Choices and Unemployment Benefits in a Matching Model with Heterogenous Workers. *Journal of Economics*, vol. 101, No 1, pp. 1-19.
- AMINE, S., LAGES DOS SANTOS, P. 2011. The Influence of Labor Market Institutions on Job Complexity. *Research in Economics*.
- ATTAL-TOUBERT, K., LAVERGNE, H. 2006. Premiers résultats de l'enquête sur l'emploi 2005. *Insee Première*, Vol. 1070, 1-4.
- AUTOR, D.H., KATZ, L.F. 1998. Changes in the wage Structure and earnings inequality. *Handbook of Labour Economics*, ASHENFELTER, O., CARD, D., North-Holland.
- BERGERON, L., DUNN, K., LAPOINTE, M., ROTH, W., TREMBLAY-CÔTÉ, N. 2004. Perspectives du marché du travail canadien pour la prochaine décennie 2004-2013. *Document de travail*, Direction de la recherche en politiques et coordination, Ressources humaines et Développement des compétences Canada, No SP-615-10-04F.
- BOONE, J., VAN OURS, J.C. 2000. Modeling financial incentives to get unemployed back to work. [Institute for the Study of Labor, Discussion Paper](#), No 108.
- CAHUC, P., ZYLBERBERG, A. 2001. *Le marché du travail*. Bruxelles, De Boeck Université
- CARD, D., KRAMARZ, F., LEMIEUX, T. 1999. Changes in the relative structure of wages and employment : a comparison of the United-States, Canada and France. *Canadian Journal of Economics*, Vol. 32, No 4, 843-877.
- CHARDON, O. 2001. Les transformations de l'emploi non qualifié depuis vingt ans. *Insee Première*, Vol. 796, 1-4.
- CHEVALIER, F., MACARIO-RAT, I., MANSUY, A. 2008. Une photographie du marché du travail en 2007. *Insee Première*, Vol. 1206, 1-4.
- DAVIS, S.J. 1992. Cross countries patterns of change in relative wages. *NBER Working Paper*, No 4085.
- DELARUE, V. 2000. Le Working Families Tax Credit, un nouveau crédit d'impôt pour les familles de travailleurs à bas revenus au Royaume-Uni. *Economie et Statistique*, Vol. 335, 47-61.
- ENTORF, H., GOLLAC, M., KRAMARZ, F. 1999. New technologies, wages and worker selection. *Journal of Labor Economics*, Vol. 17, No 3, 464-491.

- FREEMAN, R. KATZ, L.F. 1994. Rising wage inequality: The United States vs. other advanced countries. *Working under different rules*, FREEMAN, R., New York, Russel Sage Foundation.
- FUNK, P., VOGEL, T. 2004. Endogenous skill bias. *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol. 28, No 1, 2155-2193.
- GALOR, O., MAOV, O. 2000. Ability biased technological transition, wage inequality and economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115, No 2, 469-497.
- JAUNEAU, Y. 2009. Les employés et ouvriers non qualifiés. *Insee Première*, Vol. 1250, No 3, 1-5.
- KATZ, L.F., MURPHY, K.M. 1992. Changes in relative wages, 1963–1987: supply and demand factors. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, No 1, 35-78.
- LEFRANC, A. 1997a. Quelques éléments de comparaison des taux de chômage français et américain. *Économie et Statistique*, Vol. 301-302, 61-71.
- LEFRANC, A. 1997b. Salaire relative et chômage : une analyse comparative France - États-Unis. *Revue Economique*, Vol. 48, No 5, 1041-1060.
- LEGENDRE, F., LORGNET, J.P., MAHIEU, R., THIBAUT, F. 2004b. Où en est-on du reprofilage des prélèvements obligatoires pour les bas et moyens salaires ? *Revue de l'OFCE*, Vol. 88, No 1, 90-102.
- MACHIN, S., VAN REENEN, J. 1998. Technology and changes in skill structure: evidence from seven OECD countries. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, No 4, 1215–1244.
- MANACORDA, M., PETRONGOLO, B. 1999. Skill mismatch and unemployment in OECD countries. *Economica*, Vol. 66, No 262, 181-207.
- MENDELSON, M. 2003. Child Benefits Levels in 2003 and Beyond: Australia, Canada, the United-Kingdom and the United-States. *Working paper*, Caledon Institute of Social Policy, Ottawa.
- OCDE. 2008. *Croissance et inégalités, distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE*, Paris.
- OCDE. 2009. *Les perspectives de l'emploi de l'OCDE*, Paris.
- Ressources Humaines et Développement Social Canada. 2007. Quelle différence l'apprentissage fait-il pour la sécurité financière ? *Indicateurs de mieux-être : Rapports spéciaux*, 1-15.
- SAEZ, E. 2002. Optimal income transfer programs : intensive versus extensive labor supply responses. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117, No 3, 1039-1073.
- SEGUIN, S. 2006. Les salariés au SMIC en 2002. *Premières Synthèses Premières Informations*, Vol. 27, No 2, 1-12.