



LES EVOLUTIONS ECONOMIQUES EN EUROPE OCCIDENTALE DE 1945 À CE JOUR

Un point de vue marxiste

Promoteur : Jean-Christophe DEFRAIGNE

Lecteur : Paul SERVAIS

Année académique 2016-2017

Master 120 en études européennes

Mémoire réalisé par Arnaud Hubert

« Je déclare sur l'honneur que ce mémoire a été écrit de ma plume, sans avoir sollicité d'aide extérieure illicite, qu'il n'est pas la reprise d'un travail présenté dans une autre institution pour évaluation, et qu'il n'a jamais été publié, en tout ou en partie. Toutes les informations (idées, phrases, graphes, cartes, tableaux, ...) empruntées ou faisant référence à des sources primaires ou secondaires sont référencées adéquatement selon la méthode universitaire en vigueur. Je déclare avoir pris connaissance et adhérer au Code de déontologie pour les étudiants en matière d'emprunts, de citations et d'exploitation de sources diverses et savoir que le plagiat constitue une faute grave. »

Je souhaite remercier tout particulièrement mon promoteur, Jean-Christophe Defraigne, Professeur à l'Université Saint-Louis – Bruxelles, pour sa disponibilité, son dévouement et l'accompagnement dont j'ai pu bénéficier.

Aussi, je tiens à remercier l'European Trade Union Institute (ETUI) situé à Bruxelles, qui m'a accueilli pendant plus de deux mois, a mis à ma disposition un lieu de travail et m'a offert un accès illimité à l'entièreté de leurs ressources. J'ai eu la chance d'y rencontrer le Martin Myant, Senior researcher, que je remercie également et qui m'a permis de me familiariser avec les bases de données européennes.

TABLE DES MATIERES

Introduction.....	4
PARTIE I : fondements théoriques.....	7
Chapitre 1 : Prérequis marxistes	8
1. <i>Taux de plus-value</i>	8
2. <i>Composition du capital</i>	10
3. <i>Taux de profit</i>	10
Chapitre 2 : Variables affectant ces taux.....	11
1. <i>Les variables affectant le taux de plus-value</i>	11
a. Indicateurs utilisés pour mesurer le taux de plus-value global.....	13
b. Indicateurs utilisés pour mesurer le salaire réel et la valeur par moyen de consommation.....	15
c. Indicateurs utilisés pour mesurer le temps de travail total	16
2. <i>Les variables affectant la composition du capital</i> :	17
a. Indicateur utilisé pour mesurer la composition du capital	18
3. <i>Les variables affectant le taux de profit</i>	19
Chapitre 3 : Limites des indicateurs utilisés	21
1. <i>Transfer pricing</i>	22
2. <i>La sous-traitance</i>	26
PARTIE II : confrontation empirique.....	32
Chapitre 4 : Période 1 : les Trente glorieuses (1950 - 1974)	33
1. <i>Contextualisation</i>	33
2. <i>La part du travail dans le PIB</i>	38
3. <i>Facteurs explicatifs</i>	39
a. Les salaires réels suivent la productivité.....	39
b. Diminution du temps de travail	42
Chapitre 5 : La crise de 1974-1975	44
1. <i>Taux de profit</i>	45
2. <i>La composition du capital</i>	47
3. <i>La productivité du capital</i>	48
4. <i>crise de surproduction</i>	50
Chapitre 6 : Période Néolibérale (1980-...)	53
1. <i>Contextualisation</i>	53
2. <i>Taux de profit</i> :	55
3. <i>Part du travail dans le PIB</i>	57
4. <i>Facteurs explicatifs</i>	60
a. chute de la productivité du travail.....	60
b. stagnation ou faible augmentation des salaires réels	61
c. découplage entre salaires réels et productivité.....	64
d. Changement de la structure économique	65
e. Evolution du temps de travail	67
Chapitre 7: Crise des subprimes en 2007-2008 ou crise du néolibéralisme	81
1. <i>taux de profit</i>	81
2. <i>trajectoire macro-économique américaine</i>	82

3. <i>poids de la finance</i>	85
Conclusion.....	89
BIBLIOGRAPHIE.....	98

Introduction

Avant d'établir dans cette introduction le plan du travail, précisons en quelques mots l'intérêt et la pertinence d'étudier aujourd'hui les évolutions économiques en Europe occidentale de 1945 à nos jours d'un point de vue marxiste. A mon sens, la théorie marxiste est intéressante et subversive principalement pour deux raisons.

La première raison réside dans le fait que le marxisme scientifique – qui n'est pas à confondre avec le communisme – se différencie pleinement du contexte contemporain tendant à la spécialisation à outrance des sciences sociales, où l'économie, l'histoire, la science politique, la sociologie ou encore la psychologie s'étudient de plus en plus en vase clos. On trouve ainsi, d'une part, l'économie, qui cherche à devenir une science exacte - la « science économique », à l'instar de la science physique – en s'enfermant de plus en plus dans le formalisme mathématique et, d'autre part, les autres sciences sociales qui étudient le réel en se désintéressant de l'économie et des rapports sociaux de production, préférant laisser cela aux « spécialistes ».

Par sa conception profondément holistique, la théorie marxiste se place en totale opposition avec ce contexte puisque la théorie économique élaborée par Marx s'intéresse à l'ensemble des sciences sociales.

La seconde raison, en lien avec la première, a trait à l'importance accordée aux structures et à l'histoire. Tandis que la « science économique » se fonde sur la théorie du choix rationnel des agents économiques, l'économie politique de Marx accorde une place prédominante aux structures économiques et sociales, ainsi qu'au poids de l'histoire dans les comportements humains.

Dans la première partie du travail, nous proposerons un aperçu synthétique des fondements théoriques marxistes qui paraissent pertinents pour comprendre les évolutions économiques d'Europe occidentale. A travers toute l'entendue de la théorie marxiste, nous nous focaliserons principalement sur trois concepts fondamentaux : le taux de plus-value, la composition du capital et le taux de profit.

Ensuite, toujours dans la première partie de notre ouvrage, nous chercherons à comprendre les variables mathématiques qui sont en mesure d'influencer les trois taux précédemment cités. Une fois ceci établi, il s'agira d'indiquer les indicateurs statistiques modernes de substitution capables d'exprimer au mieux chacune de ces différentes variables mathématiques.

Et, en dernier lieu, nous montrerons les limites des indicateurs de substitution qui ont été choisis. En effet, par le mécanisme connu sous le nom de « transfer pricing » et le phénomène de la sous-traitance induit par la mondialisation, nous verrons que les indicateurs statistiques doivent être utilisés avec une grande précaution.

La deuxième partie sera consacrée à une confrontation empirique des concepts marxistes précédemment étudiés. Conformément à l'héritage marxiste, nous chercherons à nous inscrire dans une conception dite du matérialisme historique. Il s'agira ici de confronter la théorie à l'épreuve historique des faits en examinant les différents indicateurs sélectionnés à travers le temps.

Pour ce faire, nous avons choisi de découper l'époque qui nous intéresse – à savoir celle se situant entre 1950 et 2015 – en deux périodes et en deux crises distinctes.

La première période étudiée est celle dite des « Trente Glorieuses », s'étalant de la fin de la Seconde Guerre mondiale à 1974, plus précisément de 1950 à la première grande crise. Concrètement, ce sont principalement l'évolution du taux de plus-value et les causes probables de cette évolution qui seront étudiées à travers cette section.

Ensuite, nous nous pencherons sur la première crise que nous avons décidé d'examiner, à savoir la célèbre crise de 1974-1975. Ici, ce sont plutôt les évolutions du taux de profit et de la composition du capital qui seront mises à l'avant-plan.

Troisièmement, la seconde période analysée, située de 1980 à nos jours, peut être qualifiée de néolibérale. Après avoir énuméré différents traits caractéristiques de cette période et avoir procédé à brève analyse du taux de profit, c'est à nouveau – comme c'était le cas pour la période précédente – une analyse approfondie du taux de plus-vue qui sera réalisée.

Enfin, nous tenterons d'effectuer une analyse marxiste de la crise des *subprimes* de 2007-2008. Le raisonnement se fera en deux étapes : la première étape consistera à comparer la nature de la crise de 2008 avec celle précédemment analysée de 1974-1975, en vue d'en dégager les éventuelles différences ou similitudes. La seconde étape sera plutôt une analyse de la trajectoire macroéconomique américaine et du poids de la finance.

PARTIE I : fondements théoriques

Chapitre 1 : Prérequis marxistes

Les fondements théoriques marxistes que nous allons présenter ici sont basés sur deux ouvrages : les chapitres II, III et IV du livre de Jacques Gouverneur¹, et les parties 3 et 4 du livre d'Otto Rühle².

1. Taux de plus-value

Selon la théorie marxiste de la valeur, une marchandise se décompose en deux types de valeurs : la valeur ancienne (c'est-à-dire la valeur des moyens de production achetés, soit le travail passé) et la valeur nouvelle (créé par le travail présent des salariés). Le revenu est créé par le travail présent, et par lui seul, qui est consacré à la production de marchandises.

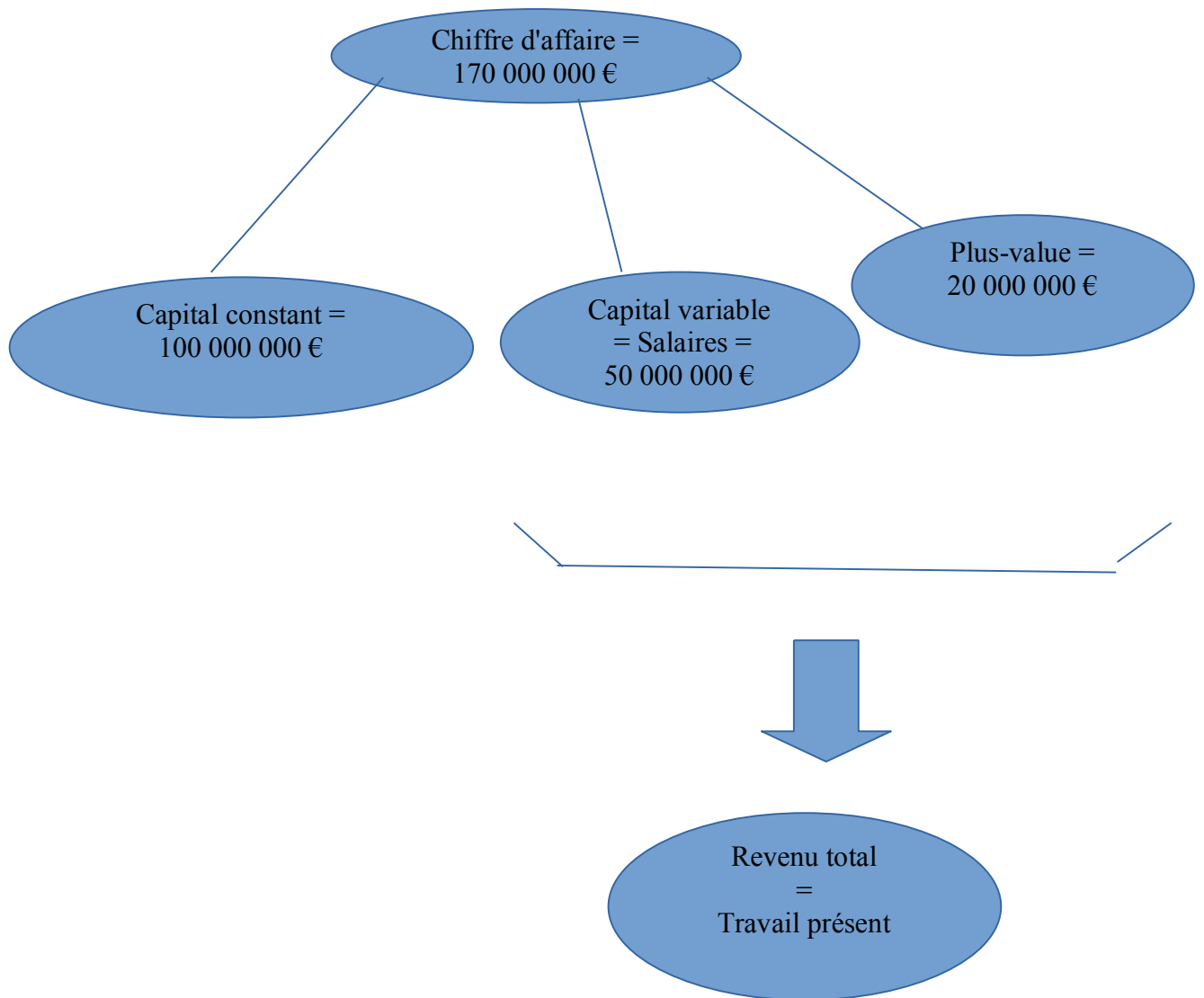
Prenons un exemple en vue d'une meilleure compréhension. Imaginons une grande entreprise produisant des véhicules automobiles à la chaîne et réalisant un chiffre d'affaire annuel de 170 000 000 €. Cette dernière a des coûts fixes de production pour pouvoir fonctionner, tels que les matières premières, l'infrastructure, les machines, ... Soit ce que l'on peut également appeler le capital constant. Nous fixerons arbitrairement ce capital constant à 100 000 000 €. Outre les coûts fixes, cette entreprise verse en plus un salaire à ses travailleurs, qui peut aussi être qualifié de capital variable. La totalité du capital variable s'élève, dans notre exemple, à 50 000 000 €.

Cependant, l'ensemble du chiffre d'affaire de l'entreprise automobile - qui s'élève à 170 000 000 € - est supérieur à la somme totale du capital constant et du capital variable redistribué. La différence entre le chiffre d'affaire d'une part, et le capital variable et constant d'autre part, s'appelle la plus-value.

La plus-value, soit 20 000 000 €, représente la partie du revenu que s'accapare le propriétaire des moyens de production, au détriment des travailleurs.

1 GOUVERNEUR, Jacques, *les fondements de l'économie capitaliste : introduction à l'analyse marxiste du capitalisme contemporain*, Editions Contradictions, 2005, 388p.

2 RÜHLE, Otto, *Karl Marx's Capital*, 1939, trouvé sur <https://www.marxists.org/archive/ruhle/1939/capital.htm>.



Le taux de plus-value est donné par l'équation suivante : $s' = \frac{S}{V}$

où S représente la plus-value créée et V représente la totalité des salaires. Ce taux de plus-value nous indique le degré d'exploitation économique des salariés producteurs de marchandises. Si nous reprenons notre exemple précédent, alors $s' = \frac{20000000\text{€}}{50000000\text{€}} = 0,4$, soit 40% du total des salaires.

En ne percevant qu'une fraction du revenu qu'il a créée, le travailleur ne va pouvoir consommer qu'une fraction de la valeur nouvelle qu'il a créée. La partie du travail consacrée au profit du propriétaire peut également être qualifiée de surtravail du salarié.

2. Composition du capital

La composition de capital (c') est un autre taux qui met en rapport le capital constant (C) et les salaires (V), soit $c' = \frac{C}{V}$.

Dans notre exemple, $c' = \frac{100000000\text{€}}{50000000\text{€}} = 2$. Le capital constant représente donc 200% des salaires.

Ce taux nous indique le degré de mécanisation du processus de production. En effet, au plus la composition du capital est élevée, au plus la création de salaires nécessite des coûts fixes importants.

3. Taux de profit

Le taux de profit (p') représente le rapport entre la plus-value obtenue et le capital total dépensé (constant et variable).

Si $K = C+V$ (soit le capital total), alors $p' = \frac{S}{(C+V)}$

Toujours dans notre exemple, $p' = \frac{20\,000\,000\text{€}}{(100\,000\,000\text{€}+50\,000\,000\text{€})} = 0,1333$, soit 13,33% du capital total investi.

Le taux de profit nous fournit le degré de réalisation de la finalité capitaliste, qui consiste à obtenir un surcroît d'argent par rapport au capital initialement dépensé.

Chapitre 2 : Variables affectant ces taux

Analysons maintenant les variables qui peuvent influencer les trois taux décrits ci-dessus. Comme pour le chapitre précédent, cette partie est également basée sur les deux ouvrages antérieurement cités, à savoir les chapitres II, III et IV du livre de Jacques Gouverneur³ et les parties 3 et 4 du livre d'Otto Rühle⁴.

1. Les variables affectant le taux de plus-value

$$s' = \frac{S}{V}$$

Si la plus value, notée « S », est égale au travail total, moins le salaire des travailleurs, alors nous pouvons écrire :

$$\begin{aligned} s' &= \frac{(\text{travail total}) - (\text{salaires})}{(\text{salaires})} \\ &= \frac{(\text{travail total})}{(\text{salaires})} - \frac{(\text{salaires})}{(\text{salaires})} \\ &= \frac{(\text{travail total})}{(\text{salaires})} - 1 \end{aligned}$$

Par ailleurs, le salaire perçu par les travailleurs correspond également au pouvoir d'achat de ces derniers, soit, en d'autres termes, à la valeur des moyens de consommation achetés par ceux-ci. Par conséquent, nous pouvons écrire l'équation suivante :

3 GOUVERNEUR, Jacques, *les fondements de l'économie capitaliste : introduction à l'analyse marxiste du capitalisme contemporain*, Editions Contradictions, 2005, 388p.

4 RÜHLE, Otto, *Karl Marx's Capital*, 1939, trouvé sur <https://www.marxists.org/archive/ruhle/1939/capital.htm>.

$$\begin{aligned}
& \text{Valeur des moyens de consommation} \\
& = \\
& (\text{nombre de moyens de consommation achetés}) \times (\text{valeur par moyen de consommation}) \\
& = \\
& (\text{salaire réel}) \times (\text{valeur par moyen de consommation})
\end{aligned}$$

Par le postulat précédent, nous pouvons réécrire définitivement la formule du taux de plus-value, soit

$$s' = \frac{(\text{travail total})}{(\text{salaire réel}) \times (\text{valeur par moyen de consommation})} - 1$$

* Par ailleurs, la valeur par moyen de consommation peut être appréciée par le *prix par moyen de consommation*.

Suite au développement ci-dessus, nous sommes désormais en mesure d'identifier les trois variables qui influencent le taux de plus-value, soit le travail total, le salaire réel, et la valeur par moyen de consommation.

Le taux de plus-value peut augmenter par une hausse du travail total, une baisse du salaire réel ou une baisse de la valeur par moyen de consommation.

A l'inverse, le taux de plus-value peut diminuer par une baisse du travail total, une hausse du salaire réel ou une hausse de la valeur par moyen de consommation.

Il est très difficile de prédire les évolutions du taux de plus-value tant les variations des trois variables susmentionnées dépendent de facteurs exogènes. Par exemple, le temps de travail total ou l'évolution du salaire réel dépendent en partie du rapport de force entre employeurs et employés à une époque donnée.

Cependant, une hausse de la productivité générale permet le plus souvent d'augmenter le taux de plus-value. En effet, une hausse de la productivité tend à diminuer la valeur par moyen de consommation. Par exemple, la mécanisation agricole a fait considérablement baisser le prix du blé, car le progrès technologique a permis un rendement beaucoup plus élevé.

Il est donc théoriquement possible d'avoir, grâce à un accroissement de la productivité, une hausse du taux de plus-value malgré une baisse du travail total et/ou une hausse du salaire réel, à condition qu'elles soient compensées par une baisse proportionnellement plus importante de la valeur par moyen de consommation.

Penchons-nous d'un peu plus près sur le dénominateur de la fraction du taux de plus-value et sa relation avec la productivité. En fait, une hausse de la productivité affecte les deux termes du dénominateur, à savoir le salaire réel et la valeur par moyen de consommation.

Une hausse de la productivité induit de facto, comme on l'a vu, une baisse de la valeur par moyen de consommation. Mais cette baisse de la valeur par moyen de consommation provoque également une augmentation du salaire réel. En effet, à salaire nominal inchangé, on dispose d'un pouvoir d'achat plus élevé, car le prix des moyens de consommation a baissé (et par conséquent, leurs prix aussi).

Il y a donc un effet contradictoire de la hausse de la productivité : d'une part, elle diminue la valeur par moyen de consommation et donc augmente le taux de plus-value, et d'autre part, par cette même diminution de la valeur par moyen de consommation, elle fait augmenter le salaire réel, qui induit une diminution du taux de plus-value.

Pour résoudre cette contradiction – et pour que le taux de plus-value augmente -, il faut que le salaire réel augmente relativement moins vite que ne baisse la valeur par moyen de consommation. En d'autres termes, que la productivité augmente plus vite que le pouvoir d'achat.

La relation mathématique précédente met en lumière une constatation qui peut heurter le sens commun à première vue. En effet, il n'y a pas de contradiction entre une hausse du salaire réel et une augmentation du taux de plus-value, et donc de l'exploitation économique, en cas de hausse significative de la productivité.

a. Indicateurs utilisés pour mesurer le taux de plus-value global

Part du travail dans le Produit Intérieur Brut (PIB)

Le PIB d'un pays représente l'ensemble de la richesse créée dans ce pays, et est également équivalent au revenu total.

En s'intéressant à la part du travail dans le PIB, on peut déjà avoir un bon aperçu de l'évolution du taux de plus-value à travers le temps. En effet, au plus la part des salaires dans le revenu total est faible, au plus la part qui revient au capital sera élevée. Si l'on reprend l'équation $s' = \frac{S}{V}$, on peut observer qu'une baisse de la part des salaires dans le revenu total (soit une baisse de « V » et une augmentation de « S ») font augmenter le taux de plus-value.

A l'aide d'une brève synthèse théorique issue de l'ouvrage « The Oxford handbook of inequality »⁵, il est même possible d'établir un lien étroit entre d'une part, la part du travail dans le PIB et d'autre part, le salaire réel et la productivité.

En effet, la part du travail dans le PIB $= \frac{W}{Y}$, où W équivaut aux revenus du travail (soit les salaires) et Y équivaut au revenu total.

Si nous désirons connaître la part des salaires par travailleur, nous pouvons écrire ceci :

$$\frac{\frac{W}{Y}}{L} = \frac{\frac{W}{L}}{\frac{Y}{L}} \quad \text{où } L \text{ équivaut au nombre de travailleurs.}$$

On peut ensuite diviser chacun des deux termes de la fraction par le déflateur du PIB, qui permet de corriger les effets de l'inflation. Nous obtenons finalement :

$$\text{la part des salaires dans le PIB par travailleur} = \frac{(\text{salaire réel})}{(\text{productivité réelle du travail})}$$

Nous pouvons dès lors constater que la part des salaires dans le PIB dépend à la fois du salaire réel et de la productivité réelle du travail. Soit la moyenne des salaires réels augmentera plus rapidement que la moyenne de la productivité réelle du travail (on parlera alors de « profits squeeze ») et on assistera à une hausse de la part du revenu du travail dans le PIB, soit, inversement, la croissance de la moyenne des salaires réels est plus faible que celle de la moyenne de la productivité réelle du travail, et cela aura pour effet de réduire la part du revenu du travail.

5 GLYN, Andrew « Functional distribution and inequality », in SALVERDA Wiemer, NOLAN Brian, SMEEDING Timothy M., *The oxford Handbook of economic inequality*, OUP Oxford, 2009, p. 104.

b. Indicateurs utilisés pour mesurer le salaire réel et la valeur par moyen de consommation

Salaire réel

Le salaire réel est à distinguer du salaire monétaire, appelé également salaire nominal. Ce dernier est simplement l'expression monétaire du salaire perçu par le travailleur, mais ne dit rien sur la capacité d'achat de moyens de consommation. Pour connaître le véritable pouvoir d'achat du travailleur, il faut faire appel au salaire réel.

Ce dernier est donné par l'équation suivante : $\text{salaire réel} = \frac{(\text{salaire nominal})}{(\text{prix par moyen de consommation})}$.

Le salaire réel étant donc influencé d'une part entre le salaire nominal, et d'autre part par le prix par moyen de consommation, lui-même étant défini par les variations de productivité, comme indiqué précédemment.

En réalité, il n'est pas possible de quantifier le salaire réel, mais plutôt de chiffrer son évolution. Illustrons nos propos à travers un exemple : Imaginons un salaire nominal de 2000 € en Belgique en 2010. Ce salaire nominal permet d'acheter une certaine quantité de biens et services à cette date, que nous regrouperons dans un « panier » de consommation ;

Le salaire réel en 2010 équivaut à $\frac{2000\text{€}}{2000\text{€}} = 1$ et permet donc d'acheter un « panier de consommation ».

Imaginons à présent que notre salaire nominal ait augmenté de 200 € et qu'il s'élève désormais à 2200€ en 2015 (soit une hausse de 10% ou multiplié par un indice de 1,1), mais que le prix du panier de consommation fixé ait également augmenté de 100 € (soit une hausse de 5% ou multiplié par un indice de 1,05) au cours de la même année et qu'il s'élève maintenant à 2100 €. Nous avons donc en 2015 un salaire nominal de 2200 € pour un panier fixe au prix de 2100 € ;

Le salaire réel en 2015 équivaut à $\frac{2200\text{€}}{2100\text{€}} = 1,048$ et permet donc d'acheter 1,048 « panier de consommation », soit une hausse de 4,8% du pouvoir d'achat par rapport à l'année 2010.

En d'autres termes, nous supprimons simplement l'effet de l'évolution du prix du panier en vue d'obtenir le pouvoir d'achat du salaire nominal par rapport à une année de référence. En effet, au lieu

d'avoir un salaire nominal de 2200 € pour un panier fixe de 2100 €, nous pouvons, en divisant ces deux derniers nombres par l'inverse de l'indice des prix du panier à la consommation, obtenir le salaire en euros constants de 2010, soit ;

$\frac{2200\text{€}}{1,05}$ et $\frac{2100\text{€}}{1,05}$ nous donnent respectivement et proportionnellement 2095,2381 € pour un panier au prix constant de 2000 €, soit une hausse du pouvoir d'achat d'approximativement 5% par rapport à 2010.

productivité réelle du travail

En vue d'évaluer les évolutions du progrès technique, qui déterminent les variations du salaire réel et de la valeur par moyen de consommation, nous utiliserons la productivité réelle du travail, donnée par :

productivité réelle du travail = $\frac{(PIB \text{ réel})}{(\text{nombre total d'heures travaillées})}$. Si la productivité réelle du travail augmente avec le temps, cela signifie que davantage de richesses créées avec une heure de travail.

c. Indicateurs utilisés pour mesurer le temps de travail total

Comme nous l'a démontré l'équation du taux de plus-value, la quantité de travail total fournie par les travailleurs influence cette dernière. Pour évaluer les évolutions du temps de travail, nous analyserons les trois indicateurs suivants :

la durée annuelle de travail

Cet indicateur est donné par la fraction suivante : $\frac{(\text{nombre total d'heures travaillées})}{(\text{nombre moyen de personnes ayant un emploi})}$, sur une période annuelle.

taux d'activité

Le taux d'activité d'un pays est donné par le rapport suivant : $\frac{(\text{ensemble de la population active})}{(\text{population en âge de travailler})}$, où

l'ensemble de la population active représente tous les habitants de 15 à 64 ans qui travaillent ou recherchent un emploi et la population en âge de travailler comprend l'ensemble des personnes âgées de 15 à 64 ans.

âge de la retraite

Cet indicateur indique l'âge légal minimum pour partir à la retraite.

politiques d'emploi

Elles représentent l'ensemble des politiques publiques mises en oeuvre en vue d'accroître le niveau d'emploi dans une société donnée.

2. Les variables affectant la composition du capital :

Si le capital constant, noté « C », est égal à :

$$(nombre\ de\ moyens\ de\ production) \times (prix\ moyen\ par\ moyen\ de\ production)$$

et que le capital variable, noté « V », est égal à :

$$(nombre\ de\ salariés) \times (salaire\ moyen)$$

Alors nous pouvons écrire

$$c' = \frac{C}{V} = \frac{(nombre\ de\ moyens\ de\ production) \times (prix\ moyen\ par\ moyen\ de\ production)}{(nombre\ de\ salariés) \times (salaire\ moyen)}$$

Si le salaire moyen correspond – comme nous l'avons vu - à l'équation suivante :

$$(nombre\ de\ moyens\ de\ consommation\ achetés) \times (valeur\ par\ moyen\ de\ consommation)$$

soit : $(salaire\ réel) \times (prix\ par\ moyen\ de\ consommation)$,

Alors nous pouvons écrire :

$$\frac{(\text{nombre de moyens de production})}{(\text{nombre de salariés})} \times \frac{(\text{prix par moyen de production})}{(\text{prix par moyen de consommation})} \times \frac{1}{(\text{salaire réel})}$$

Aussi, comme mentionné plus haut, $\frac{(\text{nombre de moyens de production})}{(\text{nombre de salariés})}$ = le degré de mécanisation,

donc en conclusion :

$$c' = \frac{c}{v} = (\text{degré de mécanisation}) \times \frac{\frac{(\text{prix par moyen de production})}{(\text{prix par moyen de consommation})}}{(\text{salaire réel})}$$

L'évolution de la composition du capital dépend donc de l'évolution de ces trois variables.

La première variable, le degré de mécanisation, tend à augmenter avec le temps, par la concurrence accrue entre les différentes entreprises.

La seconde, le rapport $\frac{(\text{prix par moyen de production})}{(\text{prix par moyen de consommation})}$, est déterminée par l'accroissement de la productivité. Si la productivité augmente davantage dans la production des moyens de consommation, le prix par moyen de consommation diminuera davantage que celui par moyen de production, et donc le rapport $\frac{(\text{prix par moyen de production})}{(\text{prix par moyen de consommation})}$ augmentera. A l'inverse, ce rapport diminuera si la productivité dans la production des moyens de production augmente davantage que dans la production des moyens de consommation.

Et, enfin, comme cité précédemment, l'évolution du salaire réel est déterminée par le rapport de force entre salariés et employeurs à une époque donnée.

a. Indicateur utilisé pour mesurer la composition du capital

Productivité du capital

La productivité du capital est mesurée en mettant en relation la production, soit le PIB réel, et le stock

de capital fixe de la manière suivante :

productivité du capital = $\frac{(PIB \text{ réel})}{(stock \text{ de capital fixe})}$, qui nous indique la richesse créée par unité de capital constant.

3. Les variables affectant le taux de profit

$$p' = \frac{S}{(C+V)}$$

Nous pouvons diviser chacun des termes de l'équation par le capital variable, noté « V », et nous obtenons alors :

$$p' = \frac{\frac{S}{V}}{\frac{C}{V} + \frac{V}{V}} = \frac{S'}{c'+1}$$

Le taux de profit dépend en même temps du taux de plus-value et de la composition du capital.

A une composition du capital fixée, une augmentation du taux de plus-value aura pour effet d'augmenter le taux de profit. Cela est en réalité assez intuitif : dans le cas où la plus-value augmente par rapport aux salaires, cela signifie qu'une partie plus importante du revenu total créé est accaparée par le propriétaire des moyens de production.

A un taux de plus-value fixé, une hausse de la composition du capital aura pour effet de diminuer le taux de profit. En effet, cela exprime un besoin plus important d'investissement en capital constant pour un même salaire.

Chapitre 3 : Limites des indicateurs utilisés

Les indicateurs marxistes que sont le taux de plus-value, la composition du capital et le taux de profit que nous avons définis dans les sections précédentes ne sont pas utilisés comme tels dans les statistiques nationales rassemblées par l'OCDE ou EUROSTAT, et c'est pourquoi nous avons indiqué les indicateurs de substitution que nous utiliserons.

Par ailleurs, les indicateurs utilisés, comme la part des salaires dans le PIB ou la productivité réelle du travail, ne reflètent que partiellement la réalité statistique de la comptabilité nationale, et cela principalement pour deux raisons : par le mécanisme dit du « transfer pricing » et par le processus de sous-traitance, tous deux induits par la mondialisation.

En effet, comme l'explique Jacques Gouverneur⁶, la répartition de la plus-value globale (à l'échelle européenne ou mondiale) n'est pas uniforme et dépend à la fois du degré de mécanisation des entreprises et du pouvoir de marché des diverses branches économiques. Concernant le « transfer pricing » et la sous-traitance, c'est surtout les disparités en termes de pouvoirs de marché des différentes branches qui nous intéressent.

Contrairement à la théorie libérale de libre concurrence entre les acteurs productifs, il existe, selon Gouverneur, des pouvoirs de marché différents entre les différentes branches, au sens de « capacité qu'a une branche de fixer ou d'obtenir des prix effectifs lui assurant un taux de profit moyen supérieur au taux de profit général (calculé à l'échelle macro-économique, à l'échelle de l'ensemble des branches) »⁷. En effet, certaines branches de l'économie disposent d'un pouvoir de marché très important par la situation de monopole dont elles jouissent, provenant soit de réglementations nationales leur permettant d'être l'unique producteur de cette branche, soit par les coûts fixes colossaux de départ qui empêchent l'entrée d'autres producteurs sur le marché (comme c'est le cas, par exemple, du marché automobile).

Par la capacité de fixation des prix, les entreprises monopolistiques bénéficient d'un taux de profit moyen supérieur comparativement aux entreprises plus petites ne disposant que d'un faible pouvoir de marché et subissant des taux de profit moyens moins élevés que le taux de profit général moyen. En fait, c'est ici qu'intervient le transfert de plus-value entre les différentes branches : les grandes

⁶ GOUVERNEUR, *op. cit.*, p. 124.

⁷ GOUVERNEUR, *op. cit.*, p. 131.

entreprises des branches fortes disposent d'un profit plus élevé que la plus-value créée grâce au prix effectif plus élevé dont elles bénéficient.

La sous-traitance et le « transfer pricing » sont l'expression la plus concrète de transfert de plus-value entre les différentes branches économiques. En effet, comme le rappelle Jacques Gouverneur⁸, les grandes entreprises agissant dans une certaine branche de l'économie (ex : marché de l'automobile), sous-traitent une grande partie de leur production à d'autres entreprises plus petites agissant dans d'autres secteurs économiques (ex : pièces de moteur). En réalité, les grandes entreprises ne sous-traitent que dans la mesure où elles peuvent acheter ces marchandises à un coût inférieur à celui qui prévalerait au cas où elles devraient les produire elles-mêmes. De ce fait, les grandes entreprises imposent aux petites entreprises sous-traitantes des prix de vente en dessous de la valeur réelle de la production et diminuent ainsi le taux de profit de ces dernières. C'est ici qu'à lieu le transfert de plus-value des petites entreprises vers les plus grandes qui sous-traitent, par une diminution du taux de profit chez les premières et une augmentation de celui-ci chez les secondes.

1. Transfer pricing

Commençons par expliquer précisément en quoi consiste le mécanisme de « transfer pricing », qui a pu, avec la libéralisation totale des capitaux en Europe et dans le monde, se développer très fortement. Edmund J. Malesky nous donne une définition explicite du « transfer pricing » que nous retranscrivons ici : « At its most basic, « transfer pricing » is just the act of assigning internal prices for goods and services that are sold within a company and between subsidiaries of the same company. »⁹ and « In more common usage, “transfer pricing” is defined as a profit allocation method used to calculate and attribute net profit (or loss) before tax in countries where a multinational corporation (MNC) does business. »¹⁰.

Cette définition peut être illustrée par un exemple qui nous est offert par Georghe Matei et Daniela Pîrvu : « the branch of a multinational company builds a car at a real cost of 30,000 Euros, sold on the market at a price of 50,000 Euros. In a high tax rate, say 30%, manufacturing company should pay a tax of 6,000 Euros (20,000 Euros × 30%). To avoid paying taxes in the producing country, the subsidiary sells the car for 40,000 euro to another branch (located in a more relaxed tax area) that will put the product on the market. Suppose that in this country corporate tax rate is 10%. The income tax

⁸ GOUVERNEUR, *op. cit.*, p. 138.

⁹ MALESKY, Edmund J., « Transfer Pricing and Global Poverty », *International Studies Review*, vol. 17, Issue 4, Décembre 2015, p. 671.

¹⁰ *Ibidem*

of the companies group will be 4,000 Euros ($10,000 \text{ euro} \times 30\% + 10,000 \text{ euro} \times 10\%$), achieving a significant saving of resources. For the producing country, however, this situation creates a significant loss of tax revenue. »¹¹

En d'autres termes, le « transfer pricing » est un procédé fiscal permettant aux grandes entreprises de jouer sur les prix de vente des différentes filiales insérées dans le processus de production. L'objectif est de réduire au maximum le prix de vente des sous-traitants basés dans des régions à taux d'imposition élevé et de gonfler artificiellement le prix et les profits dans les pays où les taux de taxation sont faibles.

Maintenant que la notion de « transfer pricing » nous est plus familière, observons celle-ci à travers une situation européenne particulièrement significative : le cas irlandais. L'Irlande, petit pays insulaire ne faisant pas partie du Royaume-Uni, est un cas d'école en ce qui concerne le « transfer pricing » pratiqué par les entreprises américaines en Europe occidentale. Les grandes multinationales américaines le pratiquent d'ailleurs de deux manières.

Premièrement, le « transfer pricing » s'exerce d'abord à travers le procédé fiscal connu sous le nom de « double Irish ». Comme l'explique le journal britannique *The Financial Times*¹², cette technique fiscale - utilisée par un grand nombre de firmes technologiques et pharmaceutiques américaines en Irlande – est une astuce d'évasion fiscale basée sur une conception divergente du lieu de prélèvements d'impôts entre les Etats-Unis et l'Irlande.

En effet, le système fiscal américain se base sur le lieu d'enregistrement de l'entreprise. Si cette dernière est enregistrée aux Etats-Unis – quelle que soit son activité - elle sera soumise au taux d'imposition américain. En Irlande, cependant, la situation est différente. Une entreprise est taxée en Irlande uniquement si cette dernière place son centre de direction et de gestion sur le territoire irlandais, et non dans le cas où elle est seulement enregistrée dans le pays et exerce une activité productive.

Un grand nombre de sociétés américaines, à l'instar de Google, placent ainsi leurs centres de propriété intellectuelle dans un paradis fiscal (comme, par exemple, les îles Bermudes), tout en ayant une activité économique en Irlande. Les bénéfices réalisés par ces entreprises américaines sur le sol

¹¹ MATEI, Gheorghe, PÎRVU, Daniela, « Transfer Pricing in the European Union », *Theoretical and Applied Economics*, Volume XVII, 2011, n° 4, p. 101.

¹² HOULDER, Vanessa, « Q&A : What is the double Irish ? », *Financial Times*, 9/11/2014.

irlandais sont alors directement transférés aux Bermudes et exemptés de toute imposition.

Le dernier rapport de la Chambre de Commerce américaine en Irlande¹³ indique la présence de 700 entreprises américaines (telles que Dell, Boston Scientific, Pfizer, Hewlett Packard, Facebook, Johnson and Johnson) ayant une activité dans ce pays, et employant pas moins de 130 000 personnes. Ce même article rappelle par ailleurs la hausse spectaculaire de la présence de sociétés américaines dans ce pays. En effet, sur la période 2012-2016, le nombre d'entreprises américaines sur le sol irlandais est passé de 600 à 700 en seulement quatre ans.

Par ailleurs, comme le rappelle Jean-Christophe Defraigne¹⁴, les entreprises américaines pratiquent le « transfer pricing » en Irlande également d'une autre façon. Par la politique fiscale très avantageuse d'attraction des investissements directs étrangers (IDE) mise en place à partir du début des années 1990, les grandes multinationales américaines ont la possibilité de jouer fortement sur les coûts de production. En effet, ces dernières exportent les composantes de production vers leurs filiales basées en Irlande en indiquant des prix largement inférieurs à leur valeur réelle. De ce fait, ces entreprises américaines peuvent gonfler artificiellement leurs profits en Irlande et être ainsi taxés à des taux beaucoup plus avantageux que ceux en vigueur aux Etats-Unis ou dans d'autres pays européens. Cette technique de comptabilité a pour effet notamment de surévaluer la richesse produite en Irlande ou la productivité réelle du travail irlandaise.

Une évaluation plus globale du degré de « transfer pricing » effectué par les entreprises est difficilement mesurable, tant il le fruit d'une ingénierie juridique impressionnante et relativement obscure. Une étude approfondie sur le sujet mériterait d'être réalisée mais dépasse le cadre de ce travail.

Par ailleurs, nous pouvons néanmoins affirmer que dans le cadre de l'article 63 paragraphe 1 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union européenne stipulant que « Dans le cadre des dispositions du présent chapitre, toutes les restrictions aux mouvements de capitaux entre les Etats membres et entre les pays tiers sont interdites » et par l'absence d'harmonisation fiscale au niveau européen, il y a peu d'obstacles structurels aux pratiques de « transfer pricing » des grandes entreprises.

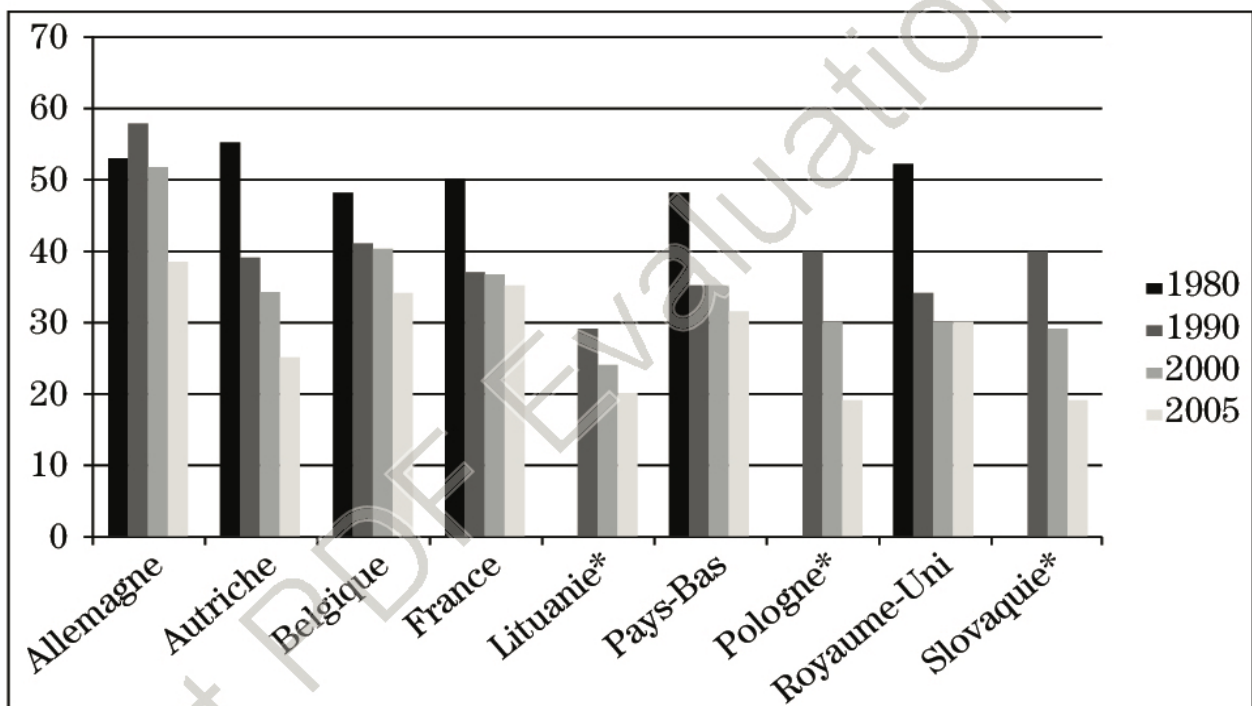
13 McDONALD, Henry, « 700 US companies now located in Ireland as direct investment soars », *The Guardian*, 29/03/2016.

14 DEFRAIGNE, Jean-Christophe, *Introduction à l'économie européenne*, Louvain-la-Neuve, Editions de Boeck, 2017, p. 409.

En effet, comme le montre le graphique suivant, il existe de grandes disparités fiscales entre les différents Etats membres de l'Union européenne. Les sociétés multinationales ont, de fait, la possibilité de jouer aisément sur les coûts de production des biens et services qu'elles créent, et de déclarer les profits dans les pays avec les plus faibles taux d'imposition.

Graphique¹⁵ : taux d'imposition des sociétés dans 9 pays de l'UE 1980 – 2005

Graphique 2. Taux d'imposition des sociétés dans 9 pays de l'UE 1980-2005



Les chiffres de 1990 pour la Lituanie, la Pologne et la Slovaquie sont en fait ceux de 1995 du fait de leur situation spécifique liée à la transition vers l'économie capitaliste.

(source : Nicodème, 2006)

¹⁵ Source : Nicodème, 2006 in DEFRAIGNE, Jean-Christophe, « La mobilité internationale des capitaux, les origines de la crise de 2008 et leur impact sur les modèles sociaux européens » dans Jean-Luc DE MEULEMEESTER, Jean-Christophe DEFRAIGNE, Denis DUEZ, Yannick VANDERBORGHT, *Les modèles sociaux en Europe, quel avenir face à la crise ?*, Editions Bruylant, 2013, p. 17.

2. La sous-traitance

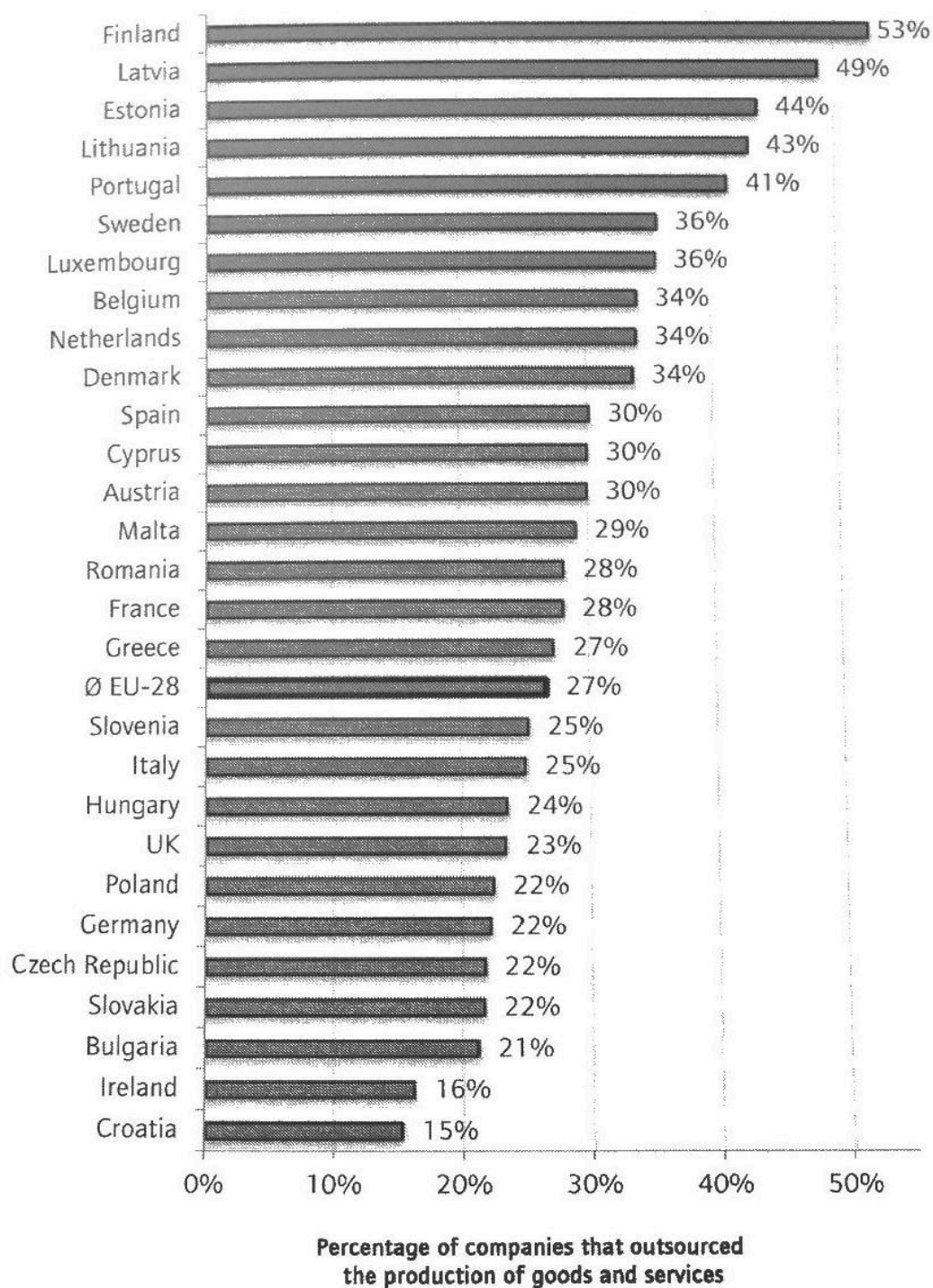
Mesurer le niveau de sous-traitance des entreprises européennes, et par conséquent apprécier les transferts de plus-value, n'est pas chose aisée. Pour ce faire, nous avons décidé d'évaluer celui-ci de trois façons.

Premièrement, une enquête européenne¹⁶ - construite sur la base d'entretiens téléphoniques des managers des ressources humaines d'un nombre représentatif d'entreprises des différents Etats membres - a cherché à mesurer l'ampleur du phénomène de sous-traitance au sein des pays européens.

La question posée lors de ces entretiens téléphoniques fut la suivante : « Is this establishment partly or entirely outsourcing each of the following activities (this activity) to a third party that is not owned by your establishment or the company you belong to ? (outsourcing refers to... the contracting of a business function or process to another, independant organisation) ». Le graphique suivant nous indique le résultat de cette enquête, à savoir le pourcentage d'entreprises nationales qui externalisent leur production.

16 « The European company survey (ECS) 2013 » commanditée par la Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail (Eurofound 2013) in KIRCHNER, Stephan « Chapter 1 : Who performs outsourcing ? A cross-national comparison of companies in the EU-28 » in Jan DRAHOKOUPIL (dir.), *The outsourcing challenge : Organizing workers across fragmented production networks*, Brussels, ETUI, 2015, p. 26.

Figure 1 Outsourcing of production of goods or services in the EU-28



Note: ECS 2013, own calculations, weighted by establishment;
 N: 23,326; chi2 P = 0.0000; countries in ascending order of percentages; excluding public service cases.

Stephan Kirchner¹⁸ tire quelques enseignements des informations de ce graphique. En premier lieu, il observe qu'environ un tiers (27%) des sociétés européennes (EU-28) externalisent la production de biens et services. Il y remarque cependant de grandes disparités entre les pays observés, le taux de plus élevé se trouvant en Finlande (53%) et le plus bas en Croatie (15%), les autres se situant entre ces deux extrêmes. Bien qu'il y ait indubitablement de grandes disparités nationales, il ne semble pas que les pays soient répartis en fonction de leur taille ou de leur appartenance récente ou non à l'Union européenne.

Cependant, l'auteur entrevoit une classification possible des pays européens. En effet, Les pays nordiques et baltiques obtiennent généralement les taux d'externalisation des entreprises les plus élevés, alors que les pays d'Europe de l'Est, ainsi que l'Irlande et le Royaume-Uni ont les taux les plus faibles. Les pays du Sud et d'Europe centrale se placent plutôt au centre de la distribution, même s'il y a des différences assez importantes entre ces pays. L'auteur souligne également que les différences qui existent entre les pays peuvent être liées aux spécificités juridiques nationales. Par exemple, au lieu d'externaliser directement la production, certaines entreprises peuvent fixer des contrats à durée indéterminée, qui ont une fonction équivalente.

Un dernier mot sur les faibles taux d'externalisation du Royaume-Uni et de l'Irlande, qui semblent aller à l'encontre des croyances communément admises. Il faut ici distinguer le « partial outsourcing », où seulement une partie des tâches est externalisée, du « full outsourcing » où la plus grande partie des tâches est sous-traitée. En réalité, le Royaume-Uni et l'Irlande pratiquent (p.42) l'externalisation principalement à travers une approche de « full outsourcing ».

Bien que les données du graphique et les commentaires de Stefan Kirchner fournissent une information pertinente quant aux disparités en termes d'externalisation entre les différents pays européens, nous pouvons néanmoins remarquer une certaine faiblesse méthodologique. En effet, cette enquête téléphonique prétend se baser sur un nombre dit « représentatif » des entreprises des Etats membres pour mesurer le degré de sous-traitance de ces dernières. Cependant, en vue d'une précision plus accrue du phénomène, il aurait semblé plus précis de mesurer le poids des entreprises sondées en pourcentage du PIB national.

En vue d'affiner la mesure du poids de la sous-traitance des entreprises européennes, nous pouvons également nous pencher sur le nombre d'entreprises multinationales présentes sur le sol européen. En

18 DRAHOKOUPIL, Jan, *op. cit.*, p. 26.

effet, nous faisons l'hypothèse que les entreprises multinationales pratiquent davantage la sous-traitance et organisent plus facilement les chaînes de production à l'échelle mondiale que les PME.

En nous basant sur la répartition du classement « Global 500 » du magazine Fortune en 2016¹⁹ - qui recense les 500 entreprises ayant le plus haut chiffre d'affaire au niveau mondial – on peut observer que ces dernières sont principalement localisées en trois pôles : Etats-Unis, Asie du Sud-Est (principalement Chine et Japon) et Europe occidentale. Fait frappant, il n'y a - excepté la société pétrolière polonaise PKN ORLEN classée 454ème – aucune entreprise multinationale basée en Europe centrale et orientale. On retrouve par ailleurs trois entreprises d'Europe de l'Ouest dans le top 10 du classement, à savoir la société hollandaise ROYAL DUTCH SHELL en cinquième position, la société allemande VOLKSWAGEN en septième position et la société britannique BRITISH PETROLEUM en dixième position.

En dernier lieu, on peut également examiner les flux des investissements directs étrangers (IDE) des différents pays européens pour mesurer le poids de l'externalisation de la production.

¹⁹ Classement des 500 plus grandes entreprises tiré du site de Fortune, http://fortune.com/global500/visualizations/?iid=recirc_g500landing-zone1, consulté le 2 mai 2017.

Graphique²⁰ : Commerce de biens et services et stocks d'investissements directs étrangers des États membres en 2012.

Commerce de biens et de services et stocks d'investissements directs étrangers des États membres

	Commerce de biens et de services, 2013 (% du PIB)		Stocks d'investissements directs étrangers, 2012 (% du PIB)	
	Exportations	Importations	Détenus dans l'UE par le reste du monde	Détenus par l'UE dans le reste du monde
UE28	45	42	31	40
Belgique	86	84	102	90
Bulgarie	70	71	95	4
Rép. tchèque	79	72	67	8
Danemark	55	49	46	75
Allemagne	51	45	29	44
Estonie	88	87	84	26
Irlande	108	84	157	176
Grèce	29	32	10	18
Espagne	34	32	46	47
France	27	29	38	59
Croatie	43	42	55	8
Italie	30	28	18	26
Chypre	45	44	90	32
Lettonie	87	86	37	6
Lituanie	60	62	46	4
Luxembourg	176	143	201	205
Hongrie	96	88	80	27
Malte	93	88	179	15
Pays-Bas	88	78	77	125
Autriche	57	53	41	52
Pologne	48	45	47	11
Portugal	41	40	55	35
Roumanie	42	43	45	1
Slovénie	78	72	33	16
Slovaquie	98	91	60	5
Finlande	40	40	38	60
Suède	46	40	68	74
Royaume-Uni	31	33	60	69
Norvège	39	28	40	45
Suisse	52	42	113	181

Si l'on se penche sur les troisième et quatrième colonnes du tableau ci-dessus, on peut d'une part observer le stock d'IDE dans le pays membre par le reste du monde et d'autre part le stock d'IDE détenu par le pays membre dans le reste du monde, tous deux exprimés en pourcentage du PIB.

20 EUROSTAT, Communiqué de presse : Indicateurs de la mondialisation économique : Suivi de la mondialisation de l'économie de l'UE, 110/2014, 15 juillet 2014, p. 3.

En regroupant quelques pays d'Europe occidentale présents dans le haut du classement de « Fortune » cité précédemment, tels que l'Allemagne, la France, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Finlande, on peut observer qu'il existe une quantité plus élevée de stocks d'IDE détenue par ces pays dans le reste du monde que de stocks d'IDE détenus dans ces pays par le reste du monde. Ceci laisse à penser que les cinq pays susmentionnés réalisent plus d'investissements à l'étranger (par la sous-traitance et la création de filiales notamment) qu'ils n'en perçoivent de l'étranger.

A l'inverse, si l'on regroupe quelques pays d'Europe centrale et orientale qui ne disposent pas d'entreprises présentes dans le top 500 mondial, tels que la Bulgarie, la République Tchèque, l'Estonie, la Croatie, la Lettonie, la Lituanie, la Hongrie, la Roumanie, la Slovénie ou la Slovaquie, on observe clairement que les stocks d'IDE détenus dans ces pays par le reste du monde sont nettement supérieurs aux stocks d'IDE détenus par ces pays dans le reste du monde. Ceci laisse également supposer que les pays susmentionnés sont plutôt récepteurs des investissements étrangers, via notamment l'implantation de filiales de grandes entreprises multinationales d'Europe occidentale.

PARTIE II : confrontation empirique

Chapitre 4 : Période 1 : les Trente glorieuses (1950 - 1974)

1. Contextualisation

Ce quatrième chapitre a pour objet la mise en application, sur une période historique, des indicateurs théoriques énoncés dans la première partie. Il s'agira ici essentiellement d'une analyse du taux de plus-value sur la période 1950-1974. Cependant, avant de rentrer dans une analyse plus technique, commençons par établir quelques caractéristiques générales de cette phase de l'histoire européenne qui fut qualifiée de « Trente Glorieuses », que nous résumerons en cinq points : l'Etat Providence, le partenariat social, l'économie mixte, le contrôle des mouvements de capitaux et des taux d'intérêt et l'alliance entre classe managériale et classe populaire.

Etat Providence

La période qui a suivi la Seconde Guerre Mondiale constata l'émergence concrète de l'Etat Providence au sein des pays d'Europe occidentale, symbolisant l'augmentation du rôle de l'Etat dans les économies européennes. En effet, comme le note Ivan T. Berend, « les Etats engagèrent une forte politique de redistribution des revenus. Une taxation élevée et la concentration d'une part croissante du PIB dans le budget de l'Etat consacrée aux dépenses publiques devinrent les principales caractéristiques des Etats d'Europe occidentale après la Deuxième Guerre mondiale. Des taux d'imposition progressifs dépassèrent souvent 50% du revenu des personnes et, dans certains cas, ils excédèrent 70% dans la catégorie de revenus la plus élevée »²¹ ou encore « Une part croissante des dépenses publiques consista en dépenses sociales. En 1950, les transferts sociaux représentaient, en moyenne, entre 6 et 10% seulement du PIB des pays d'Europe occidentale ; en 1975, leur part était de 15 à 20% »²².

En vue d'expliquer l'émergence de l'Etat Providence en Europe de l'Ouest, Jean-Christophe Defraigne²³ isole principalement deux types de causes : d'une part des causes d'ordre politique, et d'autre part, des causes d'ordre économique.

²¹ BEREND T. Ivan, *Histoire économique de l'Europe du XXe siècle*, Traduction de la 1re édition anglaise par Amandine Nguyen, Révision scientifique de Paul Servais, Bruxelles, Editions De Boeck Université, octobre 2008, p. 214.

²² BEREND T. Ivan, *op. cit.*, p. 215.

²³ DE MEULEMEESTER Jean-Luc, DEFRAIGNE Jean-Christophe, DUEZ Denis, VANDERBORGHT Yannick, *op. cit.*, pp. 3-5.

Les causes politiques sont fortement liées à l'existence de l'URSS. En effet, le monde se trouve à cette époque divisé en deux blocs distincts : l'un capitaliste, et l'autre communiste. Par la présence importante de partis communistes dans certains pays d'Europe occidentale, les bourgeoisies capitalistes craignaient l'extension du communisme et voulaient à tout prix éviter des insurrections populaires qui déstabiliseraient l'ordre établi. C'est pourquoi, en vue d'annihiler toute contestation, on assista à la création de l'Etat Providence, dans le but de donner une image plus humaine et sociale du capitalisme.

Les causes économiques sont également bien présentes. Pour comprendre les causes économiques de l'émergence de l'Etat Providence, il faut remonter à l'analyse de la crise des années 1930 qui fut réalisée à l'époque. En effet, le manque structurel de la demande est considéré comme la cause principale de la grande crises des années 1930. L'Etat providence fut un moyen économique pour stabiliser la demande en cas de nouvelle crise ou de récession.

Partenariat social

Comme nous l'indique Ivan T. Berend²⁴, le contexte économique et politique à la sortie de la Seconde Guerre Mondiale favorisa la mise en place d'un partenariat social dans les démocraties d'Europe occidentale. Par partenariat social, il faut entendre une sorte de concertation concernant la gestion des affaires économiques entre l'Etat, les organisations patronales et les syndicats. En effet, l'Etat et ces deux systèmes corporatifs « établirent ensemble des organes de coordination des politiques salariales et des prix et de contrôle de l'inflation qui garantirent aux ouvriers une voix dans les affaires économiques et commerciales »²⁵.

Ce consensus implicite de coopération caractéristique des « Trentes Glorieuses » relève en fait d'un modèle plus large qui sera qualifié de modèle social-démocrate, dont deux caractéristiques intéressantes nous sont offertes par Pascal Delwit : la première stipulant « un interventionnisme étatique dans les relations sociales et la politique économique, supposant une certaine neutralité de l'Etat dans l'agencement des relations entre organisations patronales et syndicales. L'action des organisations publiques vise à « réguler » les échanges économiques afin d'assurer une distribution plus égalitaire des fruits de la croissance » et la seconde affirmant « la mise sur pied de formes de

²⁴ BEREND T. Ivan, *Histoire économique de l'Europe du XXe siècle*, Traduction de la 1re édition anglaise par Amandine Nguyen, Révision scientifique de Paul Servais, Bruxelles, Editions De Boeck Université, octobre 2008, p. 203.

²⁵ *Ibidem*

concertations institutionnelles entre groupements représentant les travailleurs et organisations exprimant le point de vue des employeurs »²⁶.

Economie mixte

Outre l'Etat Providence, l'Etat, d'inspiration keynésienne, jouait durant les « Trentes Glorieuses » un rôle particulièrement important dans les économies des pays d'Europe de l'Ouest. A travers l'ouvrage d'Ivan T. Berend²⁷, il est possible de synthétiser les différentes façons dont l'intervention étatique se matérialisait :

Tout d'abord, on peut noter la mise en place de grands programmes économiques et sociaux, ainsi que l'application de toute une série de réglementations concernant les banques, les assurances, le logement, les transports ou l'agriculture.

Ensuite, on peut noter l'utilisation de politiques keynésiennes contre-cycliques ayant pour but d'intensifier la demande globale et ainsi atteindre le plein emploi.

Aussi, dans le contexte de Guerre froide, ce fut la mise en œuvre de toute une série de politiques publiques visant à moderniser l'économie, via notamment l'aide aux investissements privés ou la forte participation de l'Etat au financement de la Research&Development et au développement technologique.

Et, finalement, une nationalisation partielle de l'économie, principalement dans les secteurs industriels stratégiques clés à coûts fixes colossaux, tels que les chemins de fer, l'énergie (charbon, nucléaire, électricité, gaz ou pétrole), la télécommunication, le crédit ou l'aviation.

Contrôle des mouvements de capitaux et des taux d'intérêt

Jean Christophe Defraigne²⁸ nous démontre également le contrôle des mouvements de capitaux qui prévalait durant les « Trentes Glorieuses ». En effet, en vue d'éviter les instabilités monétaires considérées comme l'une des causes de la crise de 1929, on assista en 1944 aux Accords de Bretton

²⁶ DELWIT, Pascal, « La social-démocratie en Europe : un avenir en questions » in DELWIT, Pascal, éd., *Où va la social-démocratie européenne ? Débats, enjeux, perspectives*, Editions de l'Université de Bruxelles, 2004, p. 9.

²⁷ BEREND T. Ivan, *op. cit.*, pp. 205-211.

²⁸

Woods, qui eurent pour objectif de mettre en place un système monétaire international de taux de change fixe entre les différentes monnaies des nations alliées aux Etats-Unis. Dans le but de maintenir ce système et pour éviter les attaques spéculatives, il était indispensable de mettre en place un contrôle étatique des mouvements de capitaux.

Dans ce cadre, ce furent les banques centrales des différents Etats prenant part à ce système monétaire international qui régissaient les opérations de change, et non des marchés de change privé comme c'est le cas aujourd'hui. En effet, les banques nationales avaient pour fonction - entre autres - de gérer les réserves de devises étrangères et les mécanismes de change. Dans les faits, les entreprises privées et les particuliers étaient obligés de convertir leur monnaie nationale en devises étrangères en passant par les banques centrales, ce qui, de facto, octroyait un levier politique important de régulation des mouvements de capitaux. De plus, une grande partie des Etats européens sont allés jusqu'à suspendre la convertibilité de leur monnaie jusqu'en 1958 durant la période de reconstruction d'après-guerre.

Ce système de taux de change fixe prit officiellement fin le 15 août 1971, lorsque le Président américain Nixon décida unilatéralement de suspendre la convertibilité du dollar en or et de soumettre le dollar à un taux de change flottant²⁹. Même si, en réalité, le processus de dérégulation financière débute déjà à la fin des années 1950, lorsque les Etats européens rétablissent la convertibilité de leurs devises. C'est via le marché des eurodollars puis des eurodevises et par l'apparition de places financières off-shore libérées des contraintes étatiques (telle que la City de Londres) qu'on observa progressivement la libéralisation des capitaux³⁰.

Par ailleurs, il existe également à cette époque un contrôle étatique contraignant les banques européennes à maintenir des taux d'intérêts nominaux assez faibles pour stimuler l'investissement industriel et inciter la consommation des ménages³¹.

Alliance entre classe managériale et classe populaire

Thèse défendue par Duménil et Lévy³² et dans la droite ligne de la social-démocratie expliquée plus haut, une caractéristique très importante qui définit cette période réside dans la grande autonomie

²⁹ <http://education.francetv.fr/matiere/economie/seconde/video/15-aout-1971-la-fin-du-systeme-de-bretton-woods>.
Publié le 08/01/2009.

³⁰ DE MEULEMEESTER Jean-Luc, DEFRAIGNE Jean-Christophe, DUEZ Denis, VANDERBORGHT Yannick, *op. cit.*, p. 11.

³¹ DE MEULEMEESTER Jean-Luc, DEFRAIGNE Jean-Christophe, DUEZ Denis, VANDERBORGHT Yannick, *op. cit.*, p. 10.

³² DUMENIL, Gérard, LEVY, Dominique, *The Crisis of Neoliberalism*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 2011, pp. 14-19.

managériale par rapport aux classes capitalistes des propriétaires. En d'autres termes, les gestionnaires des grandes entreprises disposaient d'une certaine indépendance par rapport aux actionnaires. L'accumulation du capital était utilisée en priorité au progrès technique et à l'investissement dans les entreprises de l'économie réelle. En effet, la gestion managériale de cette séquence historique se concentre plutôt sur l'accumulation du capital plutôt que sur la rémunération des actionnaires. Le marché boursier était, par ailleurs, beaucoup moins étendu et développé qu'il ne l'est aujourd'hui. En fait, les intérêts financiers de la classe capitaliste restaient confinés à la progression de l'économie réelle.

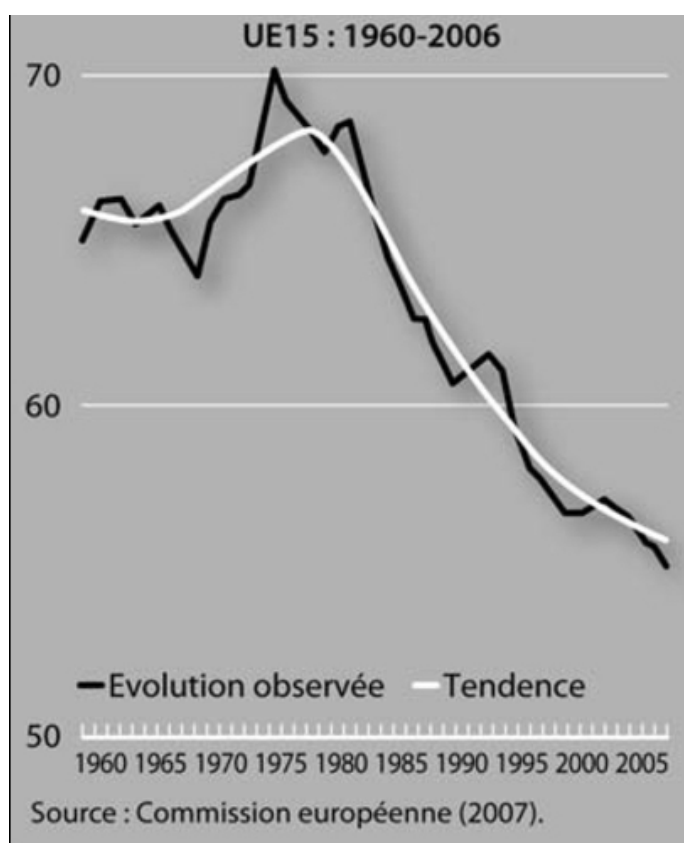
Ce contexte économique est en fait, selon les auteurs précédemment cités, le résultat d'une alliance objective de classes, entre d'une part, la classe « managériale » (l'ensemble des gestionnaires d'entreprises) et d'autre part, la classe populaire laborieuse. La force de la classe capitaliste, les actionnaires, étant relativement restreinte.

2. La part du travail dans le PIB

Rentrons dès à présent dans l'analyse plus technique de l'évolution du taux de plus-value, qui peut être interprétée, comme explicité préalablement, par la part du travail dans le PIB.

Le graphique³³ suivant nous indique la grande tendance pour la période 1960-2006 de la part des salaires dans la valeur ajoutée au sein de l'Union européenne des 15, correspondant aux pays membres de l'Union européenne jusqu'en 2004, soit l'Allemagne, la France, la Belgique, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, l'Irlande, le Danemark, l'Autriche, la Grèce, l'Espagne, le Portugal, la Finlande et la Suède.

Graphique 1 : part des salaires dans la valeur ajoutée



En guise de première observation du graphique, on peut remarquer une augmentation globale entre 1960 et 1974, avec une part des salaires dans le revenu total passant d'approximativement 65% à un peu plus de 70% en 14 ans.

33 HUSSON, Michel, « Le partage de la valeur ajoutée en Europe », *La Revue de l'IRES*, n°64, 2010/01, p. 48.

3. Facteurs explicatifs

La hausse de la part des salaires dans la valeur ajoutée indique, comme nous l'avons vu, une baisse du taux de plus-value, qui est donné par la formule suivante :

$$s' = \frac{(\text{travail total})}{(\text{salaires réels}) \times (\text{valeur par moyen de consommation})} - 1$$

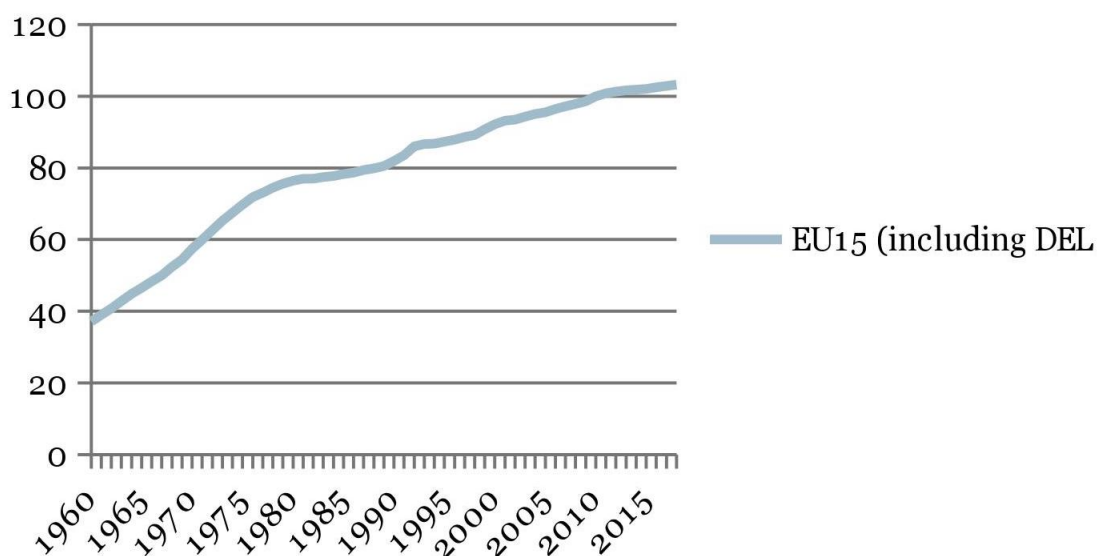
Analysons chacun de ces trois indicateurs pour la période 1960-1974 en vue d'expliquer cette augmentation du taux de plus-value.

a. Les salaires réels suivent la productivité

Premièrement, intéressons nous à l'évolution des salaires réels, qui semblent avoir augmenté de manière particulièrement significative sur la période 1960-1975, comme le montre la pente de la courbe du graphique suivant.

Graphique 2³⁴ : évolution des salaires réels (2010 = 100)

EU15 (including DEL "linked" Germany)



34 Source : AMECO database, indicateur : *Real compensation per employee, deflator GDP : total economy*. 2010 = 100.

Ensuite, observons les taux de croissance annuel moyen de la productivité horaire du travail sur la période 1950-1975 des pays européens, qui vont nous permettre d'évaluer l'évolution de la seconde variable, soit la valeur par moyen de consommation. Le tableau suivant nous expose les taux de croissance annuel moyen de plusieurs pays européens ainsi que celui de la zone euro. Si l'on considère la période 1950-1975, on constate aisément que cette dernière affiche les chiffres les plus élevés de l'ensemble du 20ème siècle, avec des taux de croissance oscillant autour de 5% par an pour l'ensemble des pays européens (excepté le Royaume-Uni) et la zone euro.

Tableau 1³⁵ : taux de croissance annuel moyen de la productivité horaire du travail

Taux de croissance annuel moyen de la productivité horaire du travail

Ensemble de l'économie – En %

Source : Bergeaud, Cette et Lecat (2013)

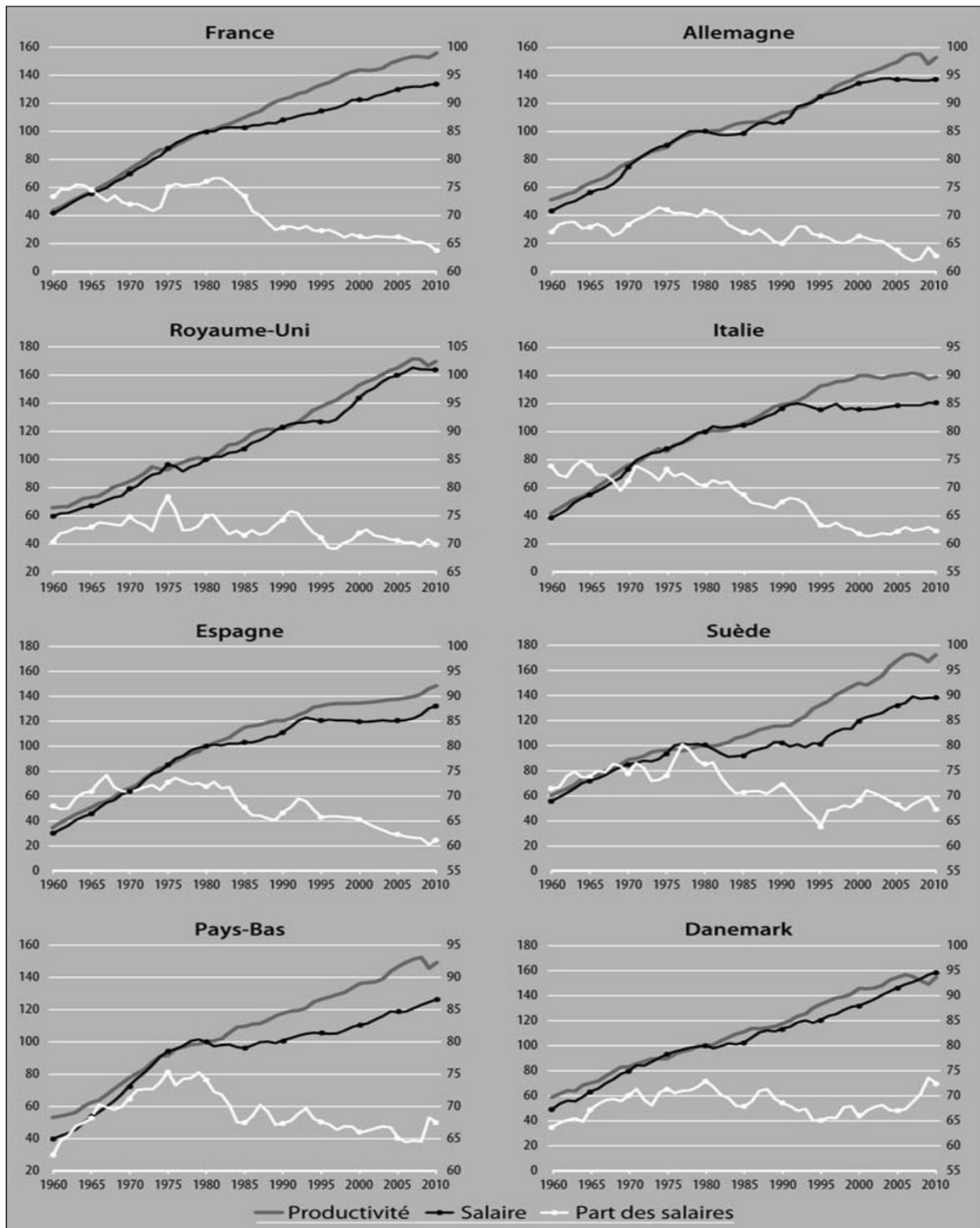
	France	Zone Euro	Allemagne	Italie	Espagne	Roy. - Uni	Etats - Unis	Japon
1890 - 2012	2,46	2,48	2,45	2,70	2,34	1,77	2,18	3,07
1890 – 1913	1,80	1,87	2,28	1,64	1,15	0,71	1,73	2,03
1913 – 1950	1,52	1,32	0,98	1,82	0,68	1,25	3,00	1,76
1950 – 1975	4,70	5,32	5,33	6,30	5,62	2,78	2,25	6,65
1975 – 1995	2,76	2,68	2,45	2,62	3,72	2,55	1,19	3,17
1995 – 2007	1,59	1,18	1,58	0,71	0,03	2,30	1,89	1,55
2007 – 2012	0,27	0,30	0,02	-0,32	2,13	-0,35	0,84	0,72

Nous allons dès lors constater ci-après que la période dite des « Trente Glorieuses » va enregistrer une évolution de concert de la productivité et du salaire réel en Europe occidentale, ce qui va nous permettre d'affirmer que le dénominateur de la fraction du taux de plus-value va rester plus ou moins stable durant cette période. En effet, la hausse de la productivité réelle du travail va permettre une diminution de la valeur par moyen de consommation, mais qui sera aussitôt compensée par une hausse du salaire réel (induite, elle aussi, par la hausse de la productivité).

Pour appuyer nos propos, examinons le graphique suivant montrant la corrélation entre la productivité et les salaires réels à partir d'une sélection de huit pays d'Europe occidentale sur la période 1960 - 1975.

35 Source : Bergeaud, Cette et Lecat (2013) in CETTE, Gilbert, « Croissance de la productivité : quelles perspectives pour la France ? », 26 Septembre 2013, <http://www.strategie.gouv.fr/sites/strategie.gouv.fr/files/atoms/files/cette.pdf> (consulté le 26 janvier 2017)

Graphique 8. Productivité, salaire et part des salaires, 1960-2010



Productivité et salaire : base 100 en 1980. Part des salaires en %.
 Source : AMECO. Estimations pour 2009 et prévisions pour 2010.

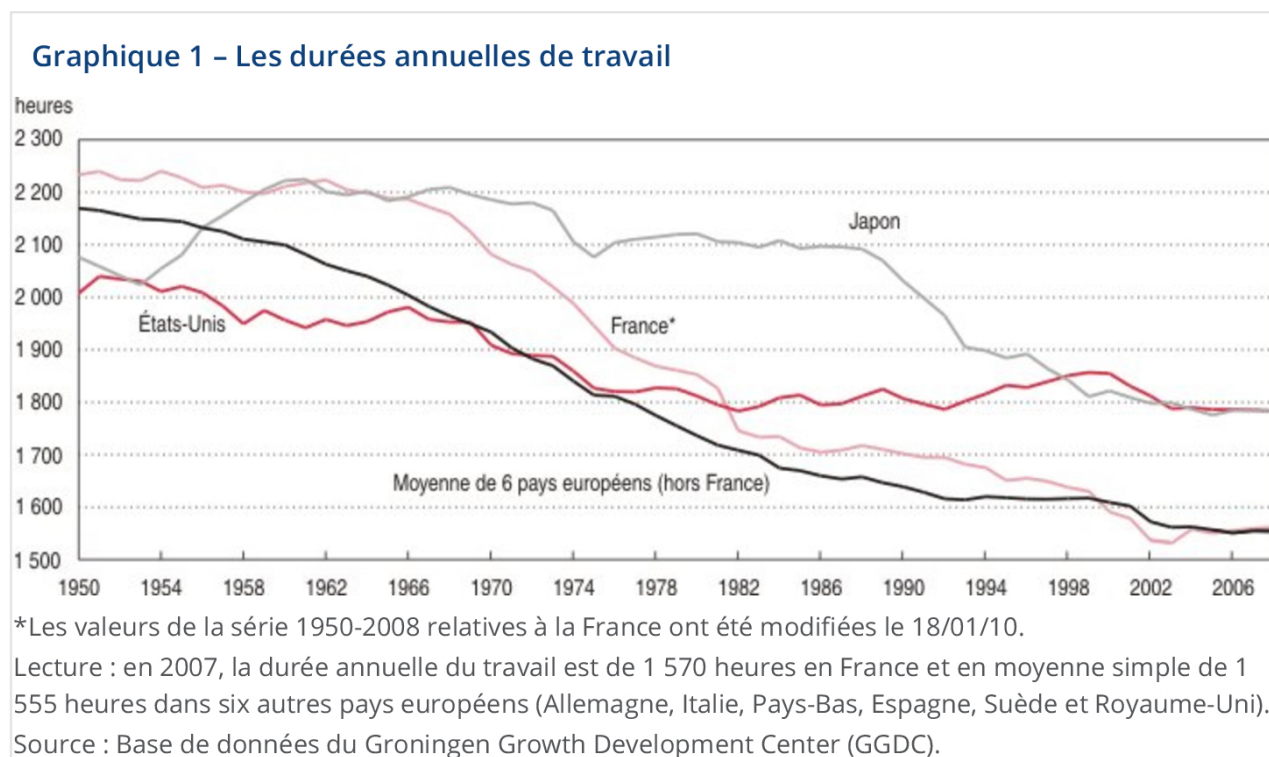
b. Diminution du temps de travail

Si l'équation du taux de plus-value : $s' = \frac{(travail\ total)}{(salaire\ réel) \times (valeur\ par\ moyen\ de\ consommation)} - 1$

a diminué comme nous l'a indiqué le graphique de la part des salaires dans la valeur ajoutée et que le dénominateur de celle-ci est resté plus ou moins stable par l'augmentation de concert des salaires réels et de la productivité, nous pouvons faire l'hypothèse qu'une diminution du temps de travail total dans les pays européens est à l'origine d'une baisse du taux de plus value.

Cette hypothèse semble se confirmer à travers le graphique suivant, qui présente l'évolution moyenne de la durée annuelle de travail de six pays européens et de la France.

graphique 3³⁷ : durées annuelles de travail



La durée annuelle du travail pour la moyenne des 6 pays européens passe de presque 2200 heures en 1950 à un peu plus de 1800 heures en 1974. Pour ce groupe de pays, la durée annuelle du travail

37 BOUVIER, Gérard, FATOUMATA, Diallo, « Soixante ans de réduction du temps de travail dans le monde », *Insee Première*, n°1273, Janvier 2010, p. 1.

diminue d'approximativement 20% en 24 ans seulement. Concernant la France, la durée annuelle de travail est passée de plus de 2200 heures en 1950 à 2000 heures en 1974. L'évolution du nombre moyen de jours de congé payé à travers la majorité des pays d'Europe. En guise d'illustration, on peut noter par exemple l'évolution du nombre moyen de jours de congé payé à travers la majorité des pays d'Europe occidentale qui est passé, selon l'OCDE³⁸, d'approximativement deux à trois semaines au milieu des années 1950 à quatre à six semaines au début des années 1980.

Valenduc et Vendramin³⁹ nous expliquent pourquoi la période dite des « Trente glorieuses » permit une telle diminution du temps de travail en Europe. En effet, selon ces derniers, les gains engrangés par la hausse de la productivité ont permis à la fois une diminution du temps de travail et une indexation des salaires. Aussi, ils soulignent le fait que l'expansion du salariat au détriment des travailleurs indépendants durant cette même période est également un facteur tendant à réduire le nombre total d'heures travaillées.

38 OCDE, *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 1998*, p. 170.

39 VALENDUC Gérard, VENDRAMIN, Patricia, « La réduction du temps de travail », *Courrier hebdomadaire du CRISP*, n° 2191-2192, 26/2013, p. 5-84.

La crise de 1974-1975 marqua la fin des fameuses « Trente Glorieuses » en Europe occidentale, caractérisées par des taux de croissance du PIB particulièrement élevés.

Tableau 1⁴⁰ : Différence entre le maximum et le minimum de la production industrielle, avant et pendant la récession, dans les principaux pays impérialistes

TABLEAU I. — Différence entre le maximum et le minimum de la production industrielle, avant et pendant la récession, dans les principaux pays impérialistes

Pays	A : trimestre du maximum de la production	B : trimestre du minimum de la production	Chute de la production de A à B (%)
États-Unis	4 ^e trim. 1973	2 ^e trim. 1975	– 14,4
Canada	1 ^{er} trim. 1974	3 ^e trim. 1975	– 6,9
Japon	4 ^e trim. 1973	1 ^{er} trim. 1975	– 19,8
R.F.A.	4 ^e trim. 1973	3 ^e trim. 1975	– 11,8
France	3 ^e trim. 1974	3 ^e trim. 1975	– 13,6
Grande-Bretagne . . .	4 ^e trim. 1973	4 ^e trim. 1974	– 10,1
Italie	2 ^e trim. 1974	3 ^e trim. 1975	– 15,5
Pays-Bas	1 ^{er} trim. 1974	3 ^e trim. 1975	– 11,7
Belgique	1 ^{er} trim. 1974	3 ^e trim. 1975	– 17,1
Suède	3 ^e trim. 1974	2 ^e trim. 1975	– 4,1
Suisse	2 ^e trim. 1974	1 ^{er} trim. 1975	– 20,3
Espagne	2 ^e trim. 1974	2 ^e trim. 1975	– 10,0

Source : O.C.D.E. : *Perspectives économiques*, n° 19, juillet 1976, p. 47
 — Espagne : statistiques espagnoles.

40 MANDEL, Ernest, *la Crise 1974-1982 : Les faits, Leur interprétation marxiste*, Paris, Flammarion, 1982, p. 14.

Comme le démontre le tableau ci-dessus, la crise s'exprima à travers une récession généralisée de la production dans tous les pays d'Europe occidentale, qui se transforma ensuite en pertes d'emploi et en augmentation du chômage.

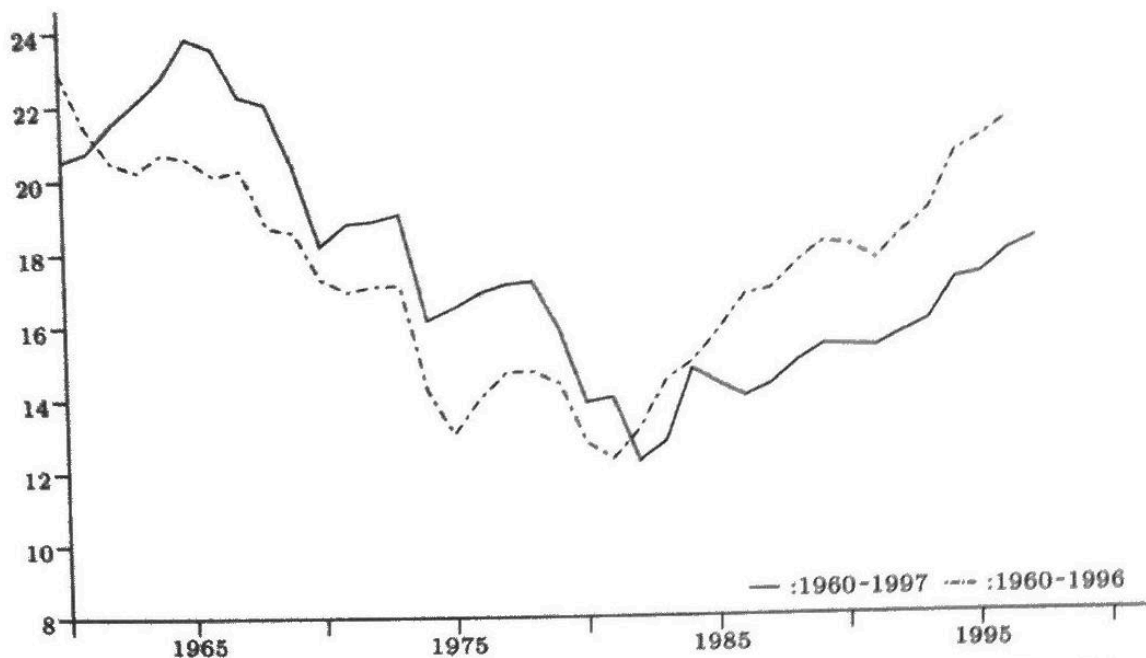
Dans ce chapitre, nous allons tenter de mettre en lumière les éléments, qui d'un point de vue marxiste, ont mené à cette crise aigüe.

1. Taux de profit

En premier lieu, c'est sur l'évolution du taux de profit européen que nous allons nous focaliser pour expliquer les origines de cette crise.

graphique 4⁴¹ : taux de profit « Europe » (Allemagne, France, Royaume-Uni) en pointillés

Figure 3.1 Taux de profit (%): Europe (----) et États-Unis (—)



Europe renvoie aux trois pays : Allemagne, France et Royaume-Uni. L'unité d'analyse est l'ensemble des entreprises. Le taux de profit rapporte une mesure large des profits (la production diminuée du coût du travail) au stock de capital fixe, net de l'amortissement (encadré 3.1). Les profits contiennent donc encore les impôts, les intérêts et les dividendes.

41 DUMENIL, Gérard, LEVY, Dominique, *Crise et sortie de crise : ordre et désordres néolibéraux*, Paris, Actuel Marx Confrontation, Presses Universitaires de France, , novembre 2000, p. 35.

Sur la période 1960 - 1975, on observe pour les trois pays européens que sont l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni, une baisse constante de la rentabilité du capital. En effet, le taux de profit passe de presque 23% en 1960 à seulement 13% en 1975, soit une perte de 10 points en 15 ans.

On peut également, pour être plus précis, étudier ces trois pays individuellement. Concernant l'Allemagne de l'Ouest (RFA), deux rapports d'experts évaluent l'évolution des revenus bruts des entreprises allemandes (par rapport à leurs actifs nets). Le premier⁴² rapporte une baisse d'environ 20% entre 1960 et 1968 (année de reprise des profits après la récession de 1966-1967) et une diminution d'approximativement 25% entre 1968 et 1973. Le second rapport⁴³, qui calcule la part des revenus bruts des entreprises et du capital en pourcentage de la valeur de la production, démontre que cette part passe de 10% en 1960, à 8% en 1966, 9% en 1968, 6% en 1972, 4,5% en 1975 et 5% en 1977.

Concernant la France, le profit par rapport à la valeur ajoutée des entreprises non agricoles en pourcentage a évolué de la manière suivante⁴⁴ : en 1971, la part du profit s'élevait à 40,1% de la valeur ajoutée, en 1972, 39,9%, en 1973, 38,5%, en 1974, 37,3%, et, pour finir, 36,1% en 1975.

En Grande-Bretagne, les évolutions du taux de profit sont indiquées dans le tableau⁴⁵ suivant :

TABLEAU VI. — Taux de profit (après défalcation des gains de réappréciation des stocks) sur avoirs nets des sociétés industrielles et commerciales en Grande-Bretagne

Année	Avant impôts (%)	Après impôts (%)
1950-1954	16,5	6,7
1955-1959	14,7	7,0
1960-1964	13,0	7,0
1965-1969	11,7	5,3
1968	11,6	5,2
1969	11,1	4,7
1970	9,7	4,1

(Source : Andrew Glyn and Bob Sutcliffe : *British Capitalism, workers and the profit squeeze*, London, 1972, p. 66.)

⁴² Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung : Jahresgutachten 1974 in MANDEL, Ernest, *op. cit.*, p. 24.

⁴³ Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung : Jahresgutachten 1977-1978, p. 57 in MANDEL, Ernest, *op. cit.*, p. 25.

⁴⁴ Calculés à partir des comptes des entreprises dans I.N.S.E.E. : Comptes de la Nation, 1976 in MANDEL, Ernest, *op. cit.*, p. 27.

⁴⁵ Andrew Glyn and Bob Sutcliffe : *British Capitalism, workers and the profit squeeze*, London, 1972, p. 66 in MANDEL, Ernest, *op. cit.*, p. 24.

La première grande crise de 1974-1975 semble être corrélée avec une baisse globale du taux de profit des trois grandes économies européennes. Le premier choc pétrolier de 1973 indique le commencement d'une chute accélérée du taux de profit jusqu'en 1975 et a probablement joué un rôle important dans la crise de 1974-1975, mais cela ne doit pas cacher la tendance structurelle à long terme de la baisse tendancielle du taux de profit. En effet, par l'observation du taux de profit que nous avons faite, l'augmentation importante du prix du pétrole qui se produisit en 1973 et qui se répercuta à travers une hausse des coûts de production des entreprises européennes semble être un événement plutôt conjoncturel s'inscrivant dans une dynamique plus globale de baisse tendancielle du taux de profit.

Si, comme nous le supposons, il existe un lien entre baisse du taux de profit et crise économique, il semble pertinent de se pencher d'un peu plus près sur l'équation du taux de profit, qui est, comme nous l'avons vu, $p' = \frac{s'}{c'+1}$.

Par conséquent, ceci nous laisse à penser que les causes de la baisse du taux de profit des trois grands pays européens proviennent soit d'une baisse du taux de plus-value, soit d'une augmentation de la composition du capital.

Le chapitre précédent portant sur l'évolution du taux de plus-value durant la période des « Trente Glorieuses » nous a montré que ce dernier avait légèrement baissé entre 1960 et 1975, ce qui pourrait déjà expliquer partiellement la baisse du taux de profit sur la période antérieure à la crise. La section suivante aura pour objectif de déterminer et d'expliquer l'évolution de la composition du capital.

2. La composition du capital

Nous allons maintenant tenter d'analyser l'évolution de la composition du capital, qui est donnée par, rappelons-le, l'équation suivante : $c' = \frac{C}{V}$. En fait, comme nous allons le voir, nous allons assister progressivement à une hausse plus élevée de la part du capital constant par rapport à celle du capital variable, ce qui provoquera inévitablement une augmentation de la composition du capital, et donc une forte baisse du taux de profit.

Pour comprendre les raisons qui ont permis une telle évolution de la composition du capital, il faut

faire un petit détour par la notion de « progrès technique ».

Le progrès technique constitue un véritable dilemme pour le capitalisme. D'une part, ce dernier est un moyen indispensable de rester compétitifs pour les entreprises. En effet, une entreprise qui ne suivrait pas le progrès technique serait aussitôt évincée du marché par ses concurrents, en raison du prix trop élevé de sa production. Mais d'autre part, en investissant dans le progrès technologique, l'entreprise achète davantage de « capital constant » et diminue de facto ses opportunités de profits, qui ne peuvent se faire que sur le travail créé à partir des moyens de productions.

Le progrès technique se traduit dans les faits par une augmentation de la productivité du travail. En effet, grâce à la mécanisation et à une technologie plus avancée, il est possible de créer davantage de richesses avec une même quantité de travail qu'auparavant. Comme l'a montré le tableau 1⁴⁶, les taux de croissance annuel moyens de la productivité horaire du travail furent particulièrement élevés en Europe durant la période 1950-1975. En effet, la France affichait un taux de croissance annuel moyen de 4,7%, l'Allemagne de 5,33%, l'Italie 6,3%, l'Espagne 5,62%, le Royaume-Uni 2,78% et celui des pays de la zone euro s'élevait à 5,32%.

Mais comme l'affirment Duménil et Lévy : « Si la mécanisation permet la croissance de la productivité du travail, son coût en limita les potentialités en termes de rentabilité. La mécanisation pouvait s'avérer efficace par rapport au travail qu'elle permettait d'économiser, mais elle était chère »⁴⁷. En d'autres termes, de telles hausses de productivité du travail réalisées durant les « Trente Glorieuses » nécessitaient d'énormes investissements en capital constant, qui rognèrent de plus en plus sur la part des profits des entreprises.

La baisse tendancielle du taux de profit qu'on observe en Europe durant la période des Trentes Glorieuses s'inscrit donc dans cette dynamique bien particulière, où le taux de profit baisse malgré une hausse générale de la productivité du travail.

3. La productivité du capital

L'augmentation de la composition du capital peut être démontrée par la baisse tendancielle de la

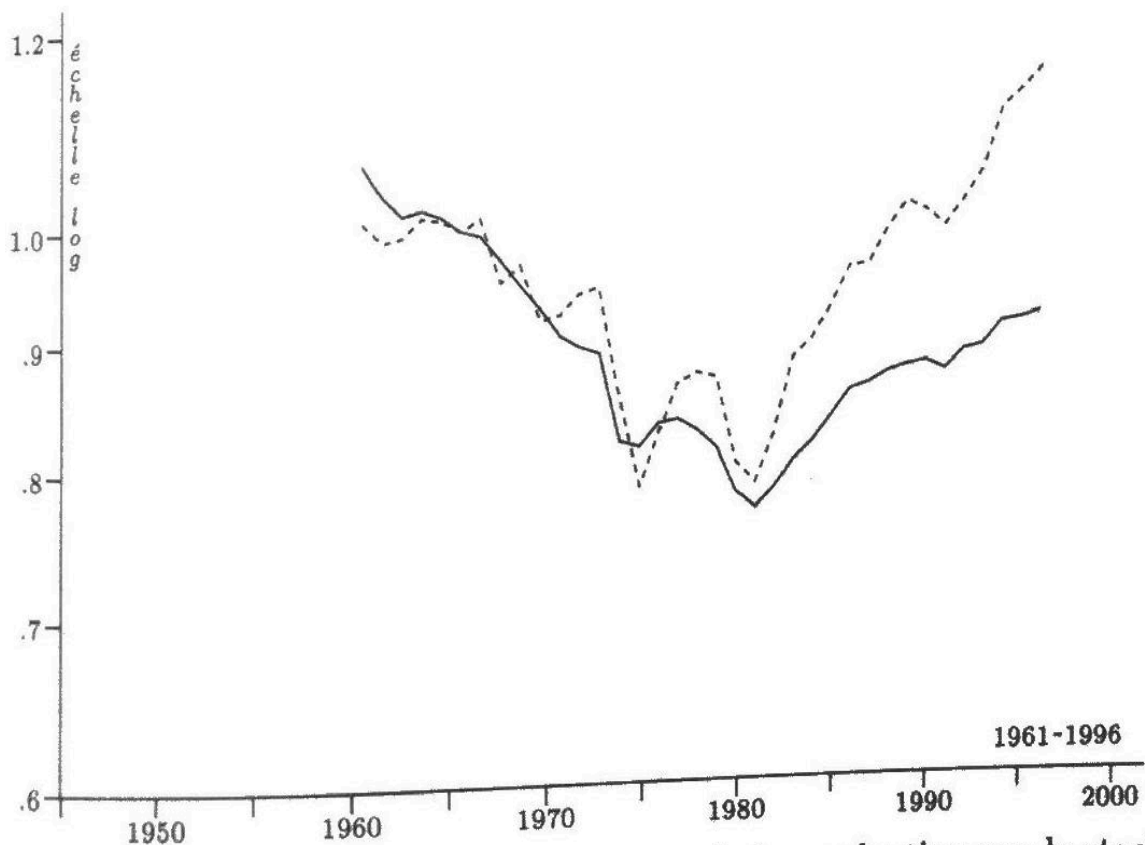
46 Voir *infra*

47 DUMENIL, Gérard, LEVY, Dominique, *op. cit.*, p. 48.

productivité du capital sur la période 1960 – 1975. Une telle diminution de la productivité du capital, qui est égale à $\frac{(PIB \text{ réel})}{(\text{stock de capital fixe})}$, signifie qu'avec une même quantité de capital fixe investie, on produit de moins en moins de richesses avec le temps.

Graphique 5⁴⁸ : productivité du capital – Europe (Allemagne, France, Royaume-Uni) en trait pointillé.

Figure 4.3 Mêmes variables : Europe



La productivité du capital est le quotient de la production par le stock de capital fixe (encadré 3.1). La part des profits est le quotient de la définition large des profits (avant impôts, intérêts et dividendes) par la production. Sur ces deux figures, les séries ont été divisées par leur valeur en 1966, afin de les normer à 1 en cette année. Les échelles verticales et horizontales sont identiques sur les deux figures.

48 DUMENIL, Gérard, LEVY, Dominique, *op. cit.*, p. 47.

Le graphique précédent nous indique ainsi que la productivité du capital a fortement baissé entre 1960 et 1975 dans les trois pays européens susmentionnés et semble de surcroît être corrélée également à la baisse tendancielle du taux de profit.

4. crise de surproduction

On peut, en se basant sur le chapitre IV⁴⁹ de l'ouvrage d'Ernest Mandel, situer la crise de 1974-1975 dans un contexte plus large de crise de surproduction, inhérente au mode de production capitaliste. Ce dernier, fondé sur une série d'expansions et de contractions de la production de marchandises, provoque régulièrement des crises de surproduction.

Durant les phases d'essor du capitalisme - comme durant les Trente Glorieuses - on observe une accumulation accrue du capital. En effet, la production de marchandises s'accélère et un niveau absolu supérieur de plus-value est créée.

Cependant, à partir d'un certain niveau d'accumulation, « des difficultés naissent pour la mise en valeur de la masse totale de capital accumulée. La baisse du taux de profit est le signe le plus évident de ce retournement. Nous entendons par suraccumulation l'état dans lequel une partie du capital accumulé ne peut être investie à un taux de profit suffisant et perçoit seulement un taux d'intérêt décroissant. La suraccumulation n'est jamais absolue mais toujours relative : il n'y a pas trop de capital dans « l'absolu » mais trop de capital disponible pour réaliser le taux de profit social moyen attendu. Inversement, au cours de la crise et de la dépression consécutive, du capital est dévalorisé et en partie détruit en valeur. Il se produit alors un sous-investissement ; c'est à dire qu'il y a moins d'investissements que ce qu'il serait possible de mettre en valeur étant donné la production courante de plus-value et le taux de profit (croissant). Comme on le sait, ces dévalorisations et sous-investissements périodiques ont précisément pour fonction de faire croître à nouveau le taux de profit moyen par rapport à la masse totale du capital accumulé.»⁵⁰

Mandel⁵¹ nous explique que l'histoire du capitalisme est composée de longues périodes ou « ondes longues » d'approximativement cinquante ans. Chacune de ces grandes périodes comprend deux phases distinctes. En premier lieu, on observe une certaine révolution technologique. Cette dernière

⁴⁹ MANDEL, Ernest, , *Le troisième âge du capitalisme*, Paris, Les Editions de la Passion, 1 novembre 1997, pp. 91-120.

⁵⁰ MANDEL, Ernest, *op.cit.*, p. 92.

⁵¹ MANDEL, Ernest, *op.cit.*, p. 91.

va permettre de créer des centres de production des nouveaux moyens de production équipés de technologie moderne, les anciens procédés techniques devenant progressivement obsolètes et perdant rapidement de leur valeur. A travers cette révolution technique, le capital trouve de nouvelles possibilités d'investissement. Durant cette première phase, on remarque donc une accélération de l'accumulation du capital, des taux de profit élevés et une croissance économique importante.

Durant cette première phase expansive de l'onde longue, suite aux nouvelles opportunités d'investissement offertes au capital, les périodes de conjoncture favorables seront plus longues et plus profondes. Cela n'empêchera pas forcément la formation de certaines crises cycliques de surproduction et de variations du taux de profit global, mais l'économie se trouve globalement dans une période de développement.

Ensuite, la seconde phase se produit, à travers laquelle « la révolution proprement dite de la technique de production s'est déjà effectuée, c'est-à-dire que les nouveaux centres de production sont, en gros, prêts à produire des moyens de production, qu'ils ne peuvent plus s'étendre et s'améliorer que quantitativement. Il s'agit donc, dans cette seconde phase, de généraliser les nouveaux moyens de production et sources d'énergie à toutes les branches industrielles et économiques. La raison déterminante de l'extension soudaine de l'accumulation du capital dans le département I disparaît. C'est donc une phase progressive de diminution du taux de profit, de ralentissement de l'accumulation et de la croissance économique, d'augmentation des difficultés de mise en valeur pour la totalité du capital accumulé et, de nouveau, de mise en jachère du capital excédentaire. »⁵²

Par opposition, durant cette seconde phase de l'onde longue où il n'est plus possible que de généraliser les nouvelles technologies à la totalité des secteurs économiques de manière quantitative, on aboutit progressivement à la stagnation économique. Les périodes de mauvaise conjoncture et de surproduction seront plus importantes, plus fréquentes, plus lourdes et plus difficile à surmonter.

Concernant la période historique européenne du capitalisme qui nous intéresse, l'auteur⁵³ situe son commencement entre 1945 et 1948, juste après la Seconde Guerre Mondiale. La première phase de cette période s'étend de 1945/1948 à 1966 et est caractérisée par la troisième révolution technologique, comprenant deux composantes. D'une part, l'apparition de l'énergie atomique, et d'autre part, la commande généralisée au moyen de machines à appareillage électronique.

⁵² MANDEL, *op. cit.*, p. 100.

⁵³ MANDEL, *op. cit.*, p.

On peut noter que la crise de 1974-1975, résultant de la baisse tendancielle du taux de profit, s'inscrit parfaitement dans une crise de surcapacité. Le capital accumulé durant la période 1950-1973, qui est réinvesti dans le progrès technologique et qui améliore la productivité du travail, ne trouve pas assez de débouchés pour écouler la production et améliorer les rendements. Par la mécanisation accrue, les coûts de production sont tellement élevés que les capacités de consommation ne permettent pas de maintenir un taux de profit suffisant.

Chapitre 6 : Période Néolibérale (1980-...)

1. Contextualisation

Le « néolibéralisme » est un terme générique utilisé pour définir le nouveau paradigme macroéconomique qui prit forme à partir du début des années 1980, symbolisé par l'arrivée au pouvoir de Ronald Reagan en 1981 à la présidence américaine et de Margaret Thatcher au poste de Premier Ministre au Royaume-Uni en 1979. En prenant un peu de recul, il semble clair que ce nouveau courant économique qui se développa aux Etats-Unis et progressivement en Europe occidentale, fut une tentative de réponse à la baisse tendancielle du taux de profit et à la crise de 1974-1975. En effet, c'est à travers le développement des politiques néolibérales que le « Capital » au sens large chercha à enrayer cette baisse tendancielle du taux de profit.

Cependant, les contours de ce nouveau courant idéologique, politique et économique sont parfois difficiles à tracer et manquent de précision. Comme nous allons le voir, le néolibéralisme consiste principalement en une destruction progressive de la plupart des composantes économiques et sociales qui prévalaient durant la période des « Trente Glorieuses ». C'est à travers les définitions de plusieurs auteurs que nous allons chercher à cerner cette notion de manière plus pointue.

Pour Giovanni Arrighi, le néolibéralisme serait « une variante des doctrines « favorables au capital » qui tendent à devenir dominantes dans les phases financières d'expansion du capitalisme. Comme ses variantes antérieures, le néolibéralisme tend à l'établissement d'un environnement favorisant l'accumulation du capital par le biais du prêt, de l'emprunt et de la spéculation financière, plutôt que par l'investissement dans le commerce et la production. »⁵⁴

Dans le même ordre d'idées, Makoto Itoh nous explique pour sa part que le néolibéralisme est fondé sur « la croyance que les principes du marché libre et compétitif conduisent à l'ordre économique le plus efficient et rationnel. L'amenuisement des divers rôles de l'État, par le biais de la privatisation des entreprises et des coupes opérées dans les politiques de protection sociale, est typique des politiques néolibérales. Le néolibéralisme s'en prend aux syndicats, avec pour objectif d'accroître la liberté des affaires. Il ne constitue pas simplement une réponse à l'échec du keynésianisme ; il repose également sur certains changements dans les fondements matériels de l'économie capitaliste permis

⁵⁴ AMIN Samir, ARRIGHI Giovanni, CHESNAIS François *et al.*, « Qu'est-ce que le néolibéralisme ? », *Actuel Marx*, 2006/2 (n° 40), p. 13.

par les techniques de l'information, qui contribuent à la revitalisation de l'économie capitaliste, en particulier dans le domaine financier. »⁵⁵

Citons encore la définition de François Chesnais, pour qui le néolibéralisme désigne « l'ensemble des politiques de libéralisation et de déréglementation des flux financiers, de l'investissement direct à l'étranger et des échanges commerciaux. Les politiques néo-libérales ont mis fin, totalement ou partiellement selon les pays, d'une part, aux limites posées à l'exploitation des prolétaires (terme générique désignant ceux qui ne peuvent pas subsister s'ils ne parviennent pas à vendre leur force de travail) par le capital ; elles ont également aboli le cloisonnement du marché mondial par la protection douanière, le contrôle sur l'investissement direct à l'étranger (IDE) et les mouvements de capitaux de placement, qui existaient depuis les années 1930. »⁵⁶

Dans les prochaines sections, nous analyserons quantitativement les évolutions du taux de profit et du taux de plus-value durant la période néolibérale.

⁵⁵ *Ibidem*

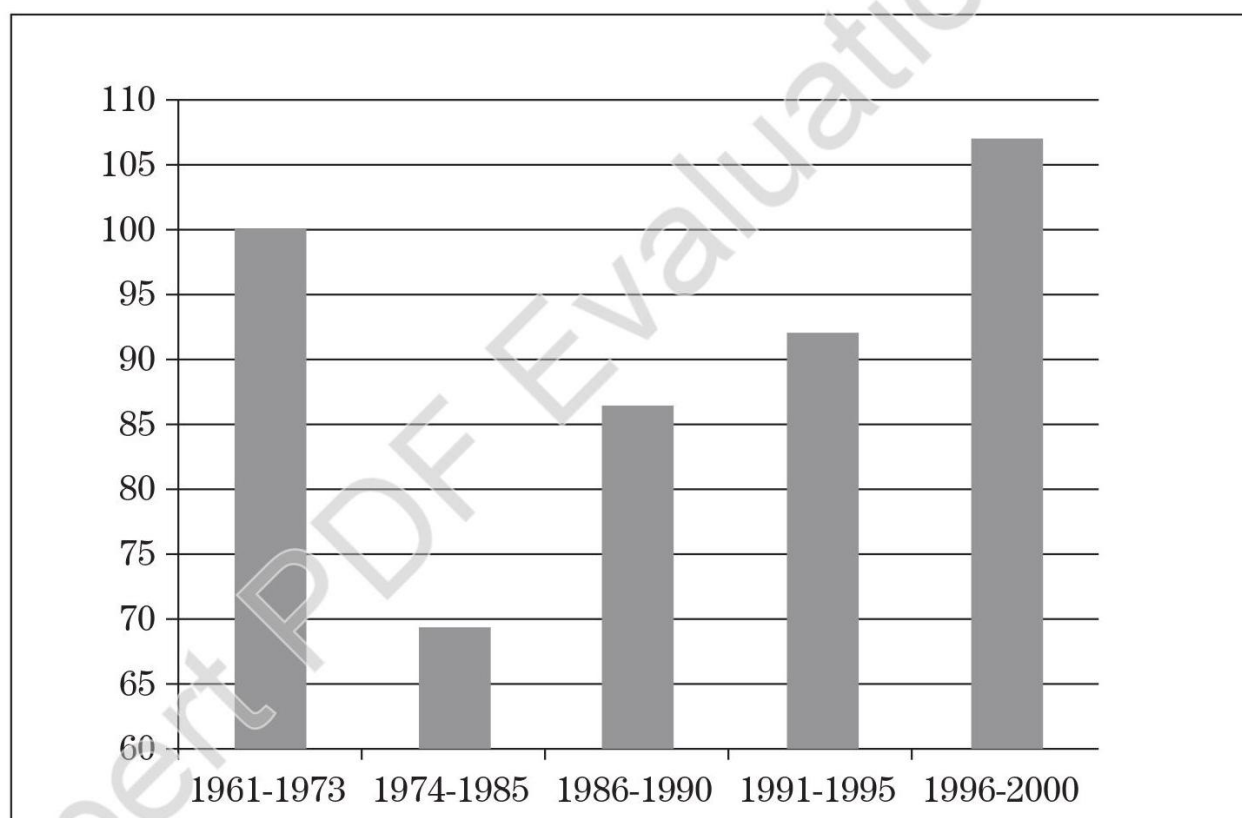
⁵⁶ *Ibidem*

2. Taux de profit :

Comme nous l'avons indiqué ci-dessus, le paradigme économique du néolibéralisme émergea dans le contexte de crise du taux de profit. Observons à présent de plus près les évolutions de ce dernier.

Graphique⁵⁷ : Index de profitabilité des investissements 1961-2000 pour 11 États Membres

Graphique 1. Index de profitabilité des investissements 1961-2000 pour 11 États Membres



(Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, Finlande, France, Italie, Irlande, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal)
(1961-1973 = 100)

(source : European Economy 1999)

57 DEFRAIGNE, Jean-Christophe, « La mobilité internationale des capitaux, les origines de la crise de 2008 et leur impact sur les modèles sociaux européens » dans Jean-Luc DE MEULEMEESTER, Jean-Christophe DEFRAIGNE, Denis DUEZ, Yannick VANDERBORGHT, *Les modèles sociaux en Europe, quel avenir face à la crise ?*, Editions Bruylant, 2013, p.9.

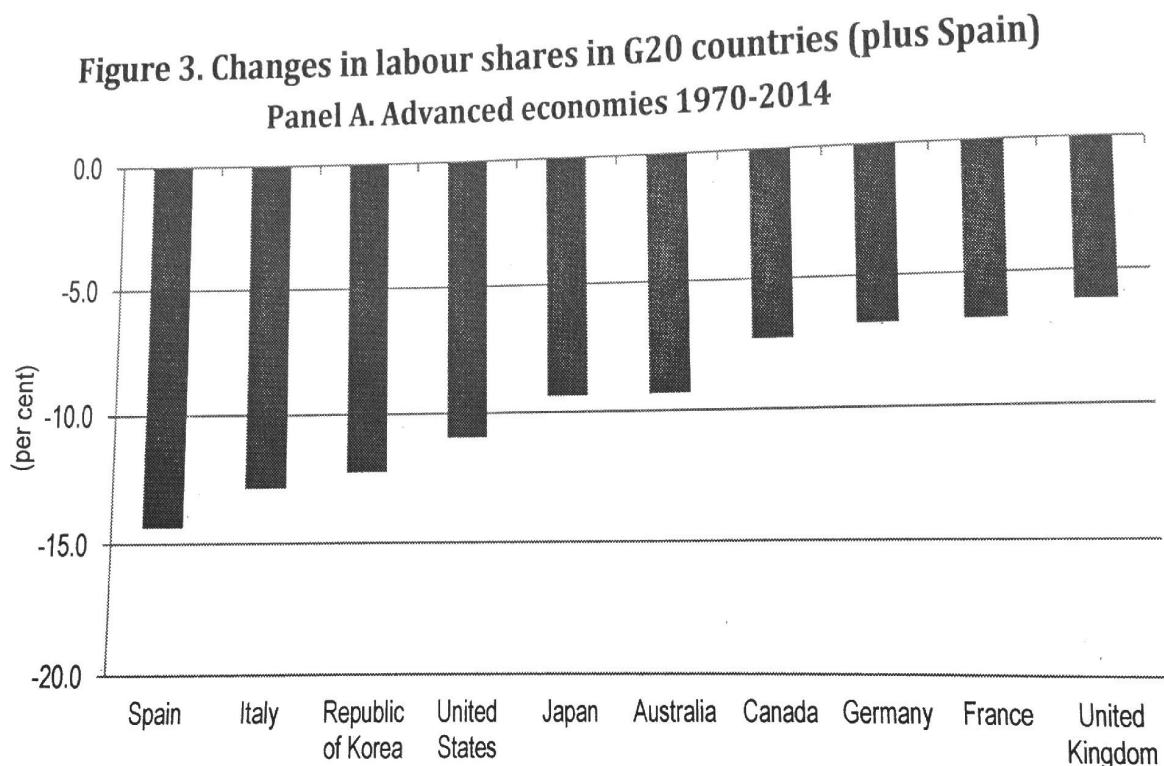
On constate à la lecture du graphique que le taux de profit n'a cessé de croître depuis le début des années 1980 pour atteindre un niveau en 1996-2000 dépassant celui de la séquence 1961-1973. Il est donc ici clairement démontré que la période néolibérale correspond à un relèvement des taux de profit en Europe occidentale.

Il existe deux composantes qui peuvent expliquer une telle évolution et qui sont exprimées dans l'équation du taux de profit : le taux de plus-value et la composition du capital. Dans la section suivante, nous laisserons de côté l'analyse de l'évolution de la composition du capital et nous nous concentrerons sur les évolutions du taux de plus-value, comme ce fut le cas pour la période précédente des « Trente Glorieuses ».

3. Part du travail dans le PIB

En vue de quantifier l'évolution de la plus-value, nous allons à nouveau nous fier à l'évolution de la part du travail dans le PIB. Pour ce faire, nous nous focaliserons sur deux graphiques : le premier représentant l'évolution du partage de la valeur ajoutée entre travail et capital au sein de cinq grands pays européens (France, Allemagne, Royaume-Uni, Italie et Espagne) sur la longue période 1970-2014, et le second, représentant la même évolution, mais sur un panel de pays beaucoup plus étendus et sur la période plus courte 1990-2009.

Graphique⁵⁸ : Evolutions de la part du travail dans les économies avancées 1970-2014

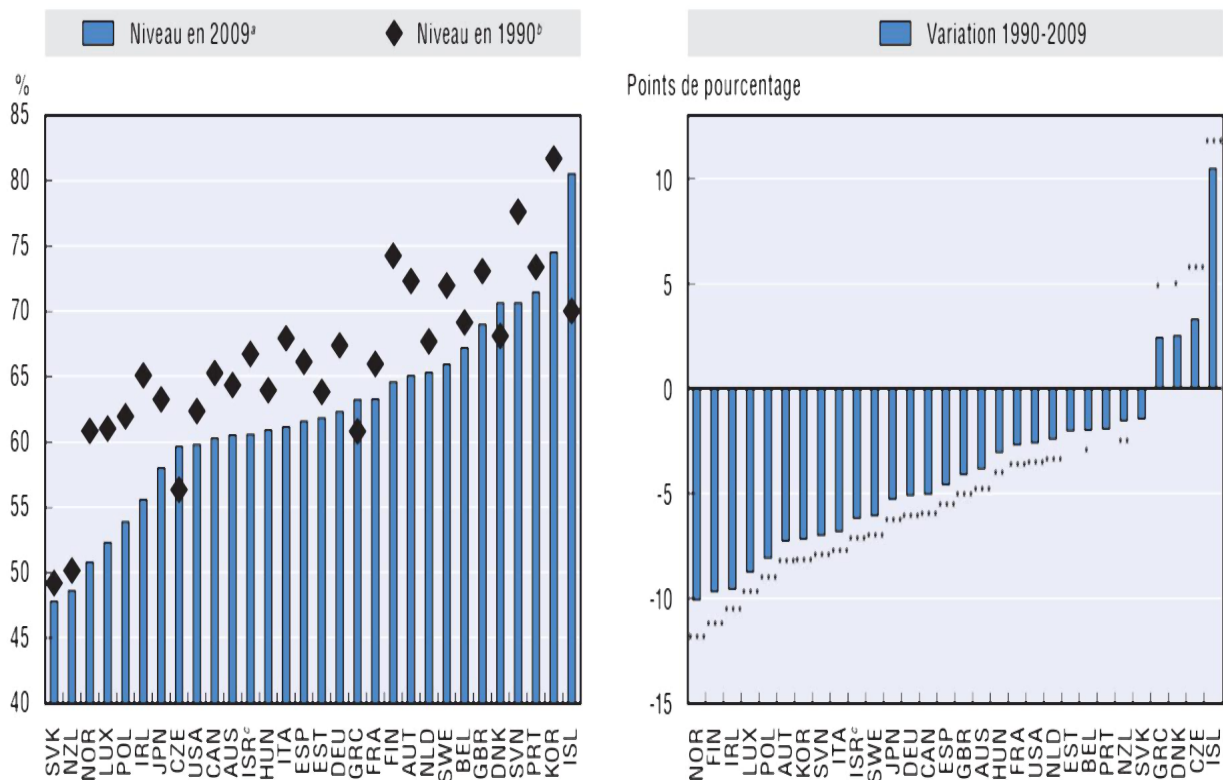


58 INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION ORGANIZATION (ILO) with contributions from IMF and World Bank, *The Labour Share in G20 Economies : Report prepared for the G20 Employment Working Group*, Antalya, Turkey, 26-27 February 2015, p. 6.

Graphique⁵⁹ : recul de la part du travail dans les pays de l'OCDE, 1990-2009

3. PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTÉE ENTRE TRAVAIL ET CAPITAL : COMMENT EXPLIQUER LA DIMINUTION DE LA PART DU TRAVAIL ?

Graphique 3.1. Le recul de la part du travail dans les pays de l'OCDE, 1990^a-2009^b



Note : Moyennes triennales commençant et terminant respectivement la première et la dernière années indiquées.


***, **, * : résultats statistiquement significatifs aux seuils de 1 %, 5 % et 10 %. La significativité statistique correspond au coefficient de la tendance temporelle d'une régression à deux variables sur des données annuelles dans laquelle la part du travail est la variable dépendante. La rémunération annuelle des non-salariés est supposée égale au salaire moyen de l'ensemble des salariés dans l'économie.

a) Allemagne et Islande : 1991 ; Estonie : 1993 ; Pologne : 1994 ; République tchèque, Grèce, Hongrie, République slovaque et Slovénie : 1995 ; Israël : 2000.

b) Portugal : 2005 ; Canada et Nouvelle-Zélande : 2006 ; Australie, Belgique, Irlande, Norvège et Suède : 2007 ; France, Islande, Israël, Pologne et Royaume-Uni : 2008.

c) Informations sur les données relatives à Israël : <http://dx.doi.org/10.1787/888932315602>.

Source : Calculs effectués par l'OCDE d'après les Bases de données STAN de l'OCDE et EUKLEMS.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888932660642>

59 OCDE (2012) « Partage de la valeur ajoutée entre travail et capital : comment expliquer la diminution de la part du travail ? » dans *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2012*, Editions OCDE, p. 122. http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2012-4-fr.

On remarque suite à l'observation de ces deux graphiques que la part des salaires dans la valeur ajoutée totale a diminué partout, sauf en Grèce, au Danemark, en République Tchèque et en Islande. Dans notre travail, nous nous cantonnerons à un constat global de diminution de la part des revenus du travail dans le PIB, sans chercher à analyser les raisons pour lesquelles certains pays ont vu leur part du travail diminuer plus que d'autres.

Cette diminution globale de la part des revenus du travail dans la richesse produite au profit du capital correspond très probablement à une hausse du taux de plus-value dans les pays européens, qui semble expliquer vraisemblablement l'augmentation du taux de profit .

4. Facteurs explicatifs

L'augmentation du taux de plus-value au sein du continent européen étant une caractéristique de l'ère néolibérale, il semble judicieux de se pencher un peu plus en profondeur sur les facteurs qui pourraient expliquer un tel accroissement. A l'aide de l'équation du taux de plus-value, soit

$s' = \frac{(travail\ total)}{(salaire\ réel) \times (valeur\ par\ moyen\ de\ consommation)}$, nous allons chercher à expliquer cette augmentation.

a. chute de la productivité du travail

Si l'on reprend le tableau⁶⁰ du taux de croissance annuel moyen de la productivité horaire du travail cité précédemment, on remarque en premier lieu la chute des taux de croissance de la productivité du travail entre la période 1975-1995 et 2007-2012. Sous l'ère néolibérale, les taux de croissance de la productivité du travail n'ont fait que diminuer pour les cinq pays européens mentionnés, ainsi que pour la zone euro. Ils se situent par ailleurs pratiquement tous autour de 0%, excepté pour l'Espagne, sur la période 2007-2012.

Taux de croissance annuel moyen de la productivité horaire du travail

Ensemble de l'économie – En %

Source : Bergeaud, Cette et Lecat (2013)

	France	Zone Euro	Allemagne	Italie	Espagne	Roy. - Uni	Etats - Unis	Japon
1890 - 2012	2,46	2,48	2,45	2,70	2,34	1,77	2,18	3,07
1890 – 1913	1,80	1,87	2,28	1,64	1,15	0,71	1,73	2,03
1913 – 1950	1,52	1,32	0,98	1,82	0,68	1,25	3,00	1,76
1950 – 1975	4,70	5,32	5,33	6,30	5,62	2,78	2,25	6,65
1975 – 1995	2,76	2,68	2,45	2,62	3,72	2,55	1,19	3,17
1995 – 2007	1,59	1,18	1,58	0,71	0,03	2,30	1,89	1,55
2007 – 2012	0,27	0,30	0,02	-0,32	2,13	-0,35	0,84	0,72

La valeur par moyen de consommation diminuant d'autant plus que la productivité est élevée, il semble évident que la valeur par moyen de consommation ait diminué proportionnellement de manière beaucoup moins significative durant la période néolibérale que durant la période précédente des « Trente Glorieuses », étant donné les différences de taux de croissance annuel moyen de la

60 CETTE, Gilbert, « Croissance de la productivité : quelles perspectives pour la France ? », 26 Septembre 2013, <http://www.strategie.gouv.fr/sites/strategie.gouv.fr/files/atoms/files/cette.pdf> (consulté le 26 janvier 2017).

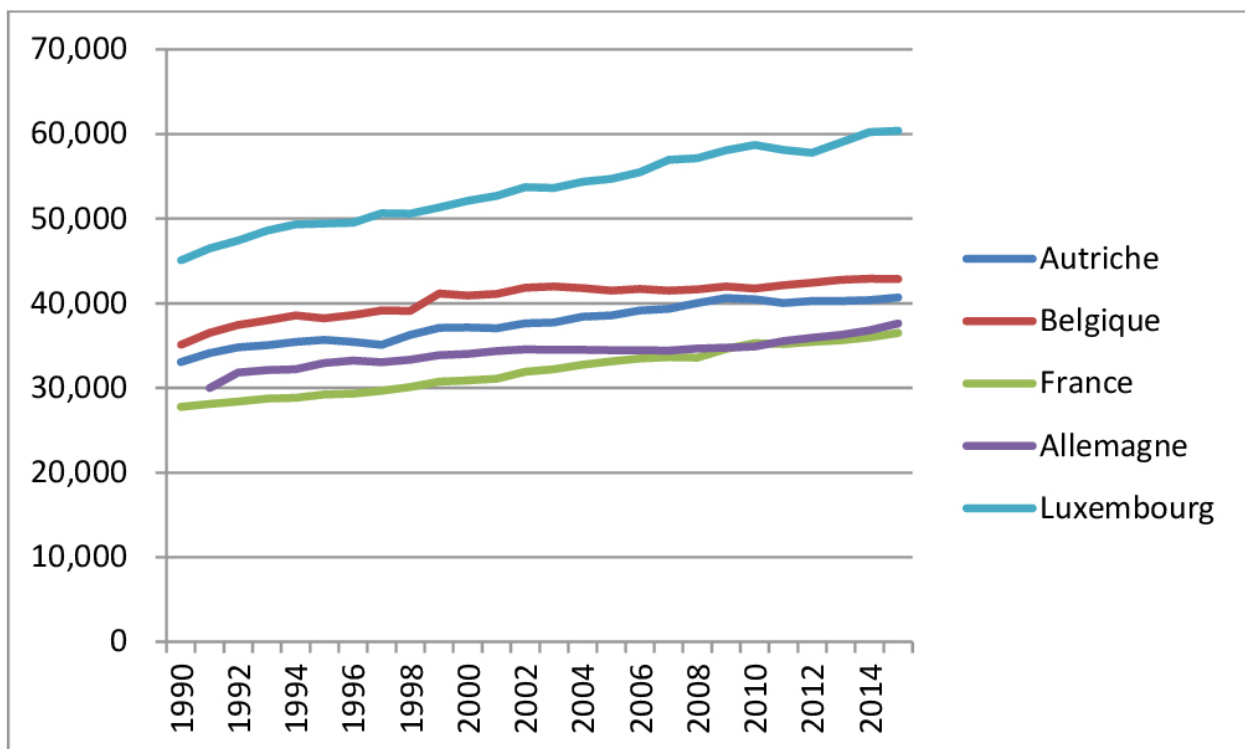
productivité horaire du travail.

b. stagnation ou faible augmentation des salaires réels

Dans la configuration précédente où la valeur par moyen de consommation diminue faiblement en raison des faibles taux de croissance de la productivité, les possibilités d'accroissement du taux de plus-value sont limitées. En effet, les opportunités restantes autorisant un accroissement de ce dernier résident alors surtout dans un blocage de l'évolution des salaires réels (qui doivent nécessairement augmenter moins rapidement que ne diminue la valeur par moyen de consommation) ou dans une augmentation du temps de travail total. C'est pourquoi nous allons ici tout d'abord observer l'évolution des salaires réels.

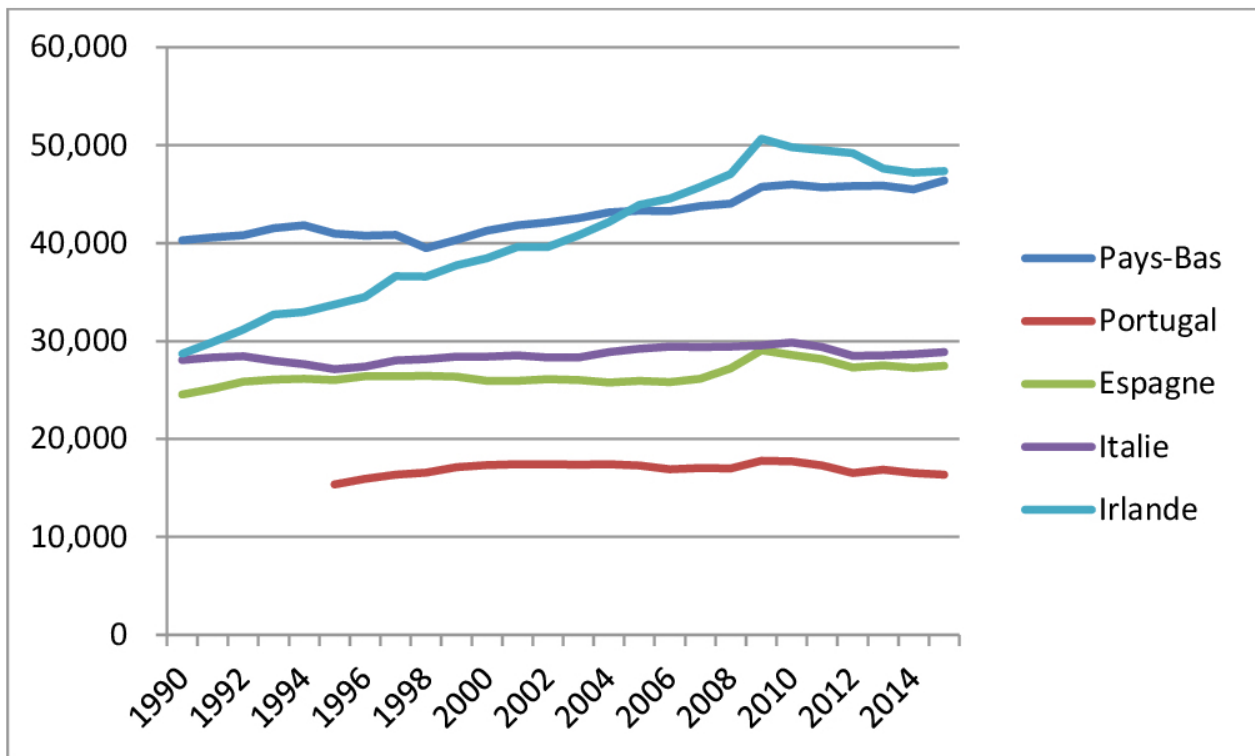
Les deux graphiques ci-dessous sont tous deux tirés de la base de données de l'OCDE et représentent les salaires annuels moyens à prix constants de 2015 et en euros, entre 1990 et 2015.

Graphique⁶¹ : Evolution des salaires réels entre 1990 et 2015 des pays suivants : Autriche, Belgique, France, Allemagne et Luxembourg (prix constants de 2015 en €).



61 Indicateur : Salaires annuels moyens en euros à prix constants de 2015, données extraites le 17 Mars 2017 de OECD.Stat

Graphique⁶² : Evolution des salaires réels entre 1990 et 2015 des pays suivants : Pays-Bas, Portugal, Espagne, Italie et Irlande (prix constants de 2015 en €)



Le pouvoir d'achat des différents pays européens s'étalant sur les vingt cinq dernières années n'ont pas varié de la même façon.

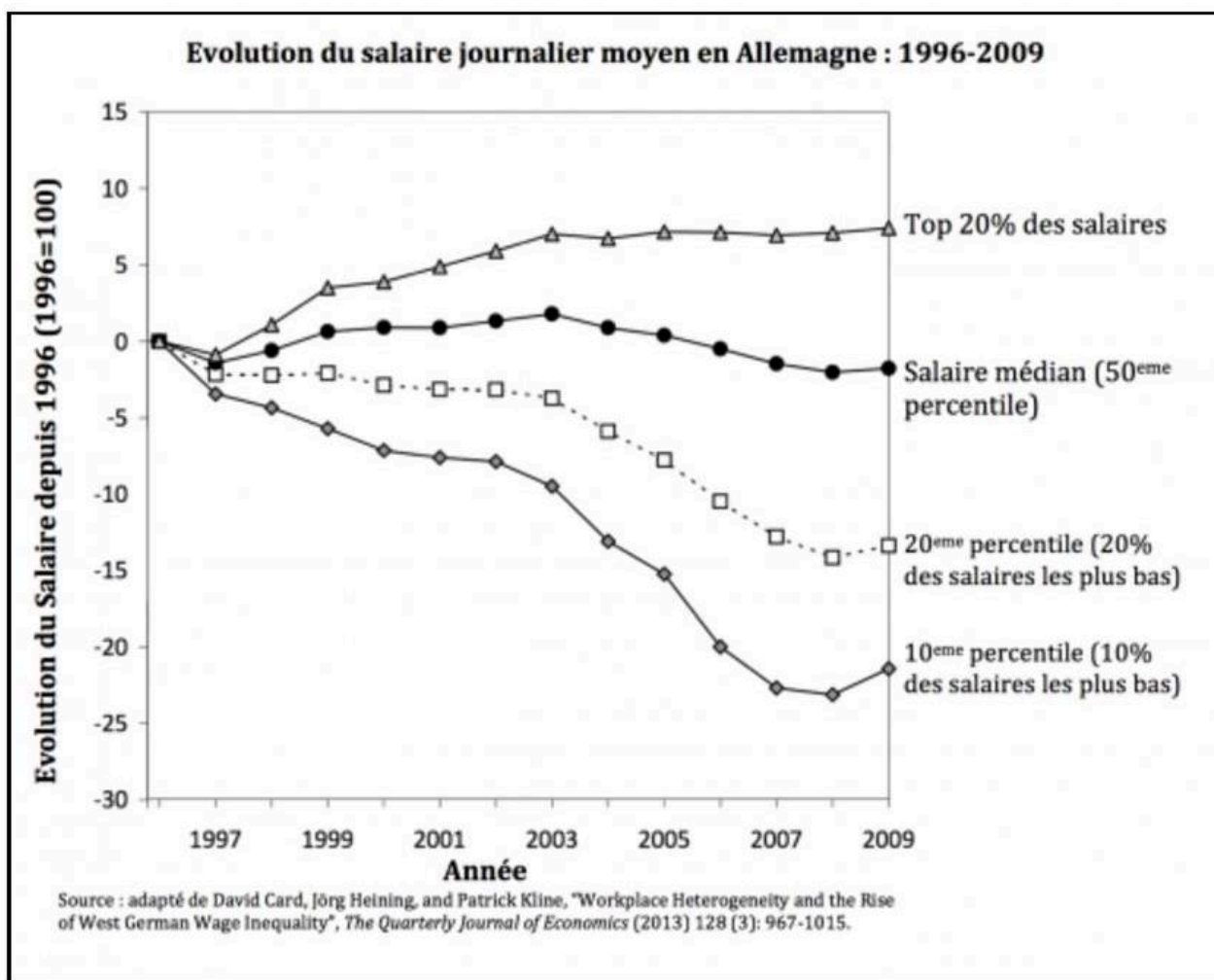
Selon nos données, le pays qui a connu la hausse la plus spectaculaire du pouvoir d'achat est l'Irlande, avec une augmentation de 65%. Ensuite, les deux pays qui ont connu la plus forte augmentation du pouvoir d'achat après l'Irlande sont la France et le Luxembourg, avec des taux d'approximativement 30%. L'Allemagne, l'Autriche et la Belgique représentent le groupe de pays ayant enregistré une augmentation moyenne de pouvoir d'achat se situant aux alentours de 20%. Les Pays-Bas et le Portugal ont connu une augmentation relativement faible du salaire réel, dans un ordre de grandeur de 15%. Et, enfin, l'Italie et le Portugal ont vu leur pouvoir d'achat quasiment stagner ces 25 dernières années.

Cependant, on peut apporter une certaine nuance aux chiffres rapportés ci-dessus. En effet, les chiffres susmentionnés indiquent l'évolution des salaires réels nationaux de façon globale, sans distinguer les

62 Ibidem

éventuelles différences d'évolution des salaires réels entre les différentes couches de la société. En effet, si nous regardons l'évolution détaillée du salaire journalier moyen en Allemagne sur la période 1996 – 2009 comme l'indique le graphique suivant, on remarquera de grandes disparités.

Graphique⁶³ : Evolution du salaire journalier moyen en Allemagne : 1996 - 2009



En observant ce graphique, on remarque que les salaires des 20% des salaires les plus bas ont perdu approximativement 20% de leurs salaires en 2009 par rapport à 1996. Le salaire médian, quant à lui, a quasiment stagné en 13 ans. En fait, c'est principalement les salaires des 20% des personnes les mieux payées qui ont augmenté d'approximativement 8% en 13 ans.

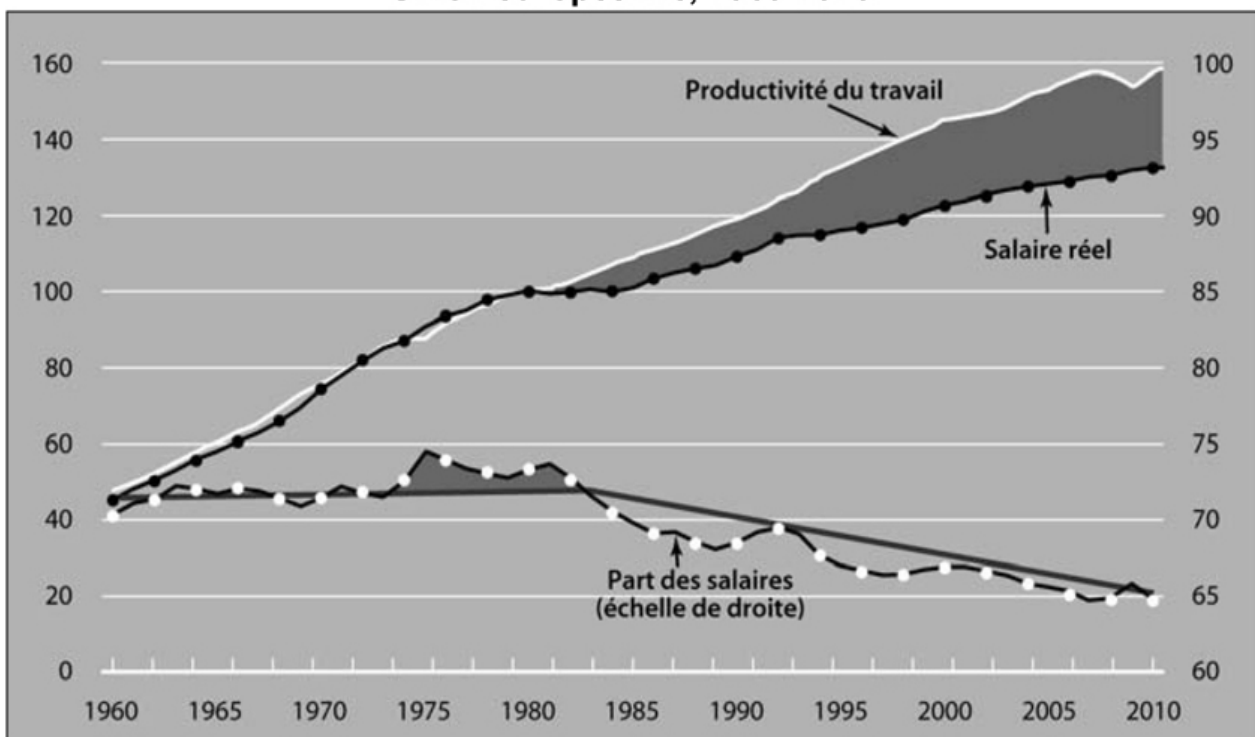
63 PANIER, Frédéric, « La face sombre du « miracle allemand » », *les Blogs de politique revue et débats*, 03/02/2014. <http://blogs.politique.eu.org/La-face-sombre-du-miracle-allemand>.

c. découplage entre salaires réels et productivité

Pour montrer que la valeur par moyen de consommation a diminué de manière plus prononcée que n'a augmenté le salaire réel durant la période néolibérale, on peut observer, comme le suggère le graphique et le tableau ci-dessous, le découplage croissant entre la productivité du travail et le salaire réel à partir du début des années 1980 dans l'Union européenne.

Graphique⁶⁴ : découplage entre salaire réel et productivité dans l'Union européenne entre 1960 et 2010

**Graphique 6. Les composantes de la part salariale
Union européenne, 1960-2010**



Productivité et salaire : base 100 en 1980, échelle de gauche. Part des salaires en %, échelle de droite.
Source : AMECO (2010). Estimations pour 2009 et prévisions pour 2010.

64 HUSSON, Michel, *loc. cit.*, p. 48.

Tableau⁶⁵ : taux de croissance annuel des salaires réels et de la productivité

Tableau 1. La part salariale de l'Union européenne et ses composantes, 1961-2009

	Part salariale (variation en points)	Taux de croissance annuel (%)	
		Salaire *	Productivité
1962-1973	0	4,9	4,9
1973-1981	+ 2	2,6	2,2
1981-2009	- 8	1,1	1,5

* Salaire déflaté par le prix du PIB.

Source : AMECO.

Dans notre équation de la plus-value, soit

$s' = \frac{(travail\ total)}{(salaire\ réel) \times (valeur\ par\ moyen\ de\ consommation)}$, on pourra donc conclure à la vue des informations précédentes que le dénominateur a globalement baissé durant l'ère néolibérale, ce qui explique déjà en partie pourquoi la part du travail dans les économies européennes a reculé.

d. Changement de la structure économique

Il existe également d'autres théories qui cherchent à expliquer la baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée. Comme le rappelle Andrew Glynn⁶⁶, la part du travail dans le PIB peut être influencée par deux facteurs importants.

D'une part, le passage du secteur industriel vers le secteur financier pourrait expliquer la baisse de la part du travail. En effet, la part de cette dernière dans le secteur financier est par nature bien plus basse que dans l'industrie manufacturière. La vague de désindustrialisation depuis les années 1980 pourrait donc avoir eu un impact non négligeable sur la distribution entre le capital et le travail.

⁶⁵ *ibidem*

⁶⁶ SALVERDA Wiemer, NOLAN Brian, SMEEDING Timothy M., *op. cit.*, p. 113.

D'autre part, l'auteur note également que l'augmentation de l'importance des travailleurs indépendants dans l'économie pourrait également expliquer cette tendance à la baisse de la part du travail. Mais comme l'affirme De Serres et al. (2002) « examines what happened to the wage share in a sample of five European countries, including France, Germany, and Italy. They conclude that, in general, compositional changes have had only a minor long-term effect on the wage share, and where a prolonged decline has occurred this is mostly due to changes within individual industries. The one exception is Germany where changing industrial composition has had a large effect on the labor share. However, the data they present for Germany terminate some years ago and more recent data point to a decline in the labor share which is not of structural origin. In German manufacturing, for example, the share of profits has risen strongly since 2000. »⁶⁷.

67 SALVERDA Wiemer, NOLAN Brian, SMEEDING Timothy M., *op. cit.*, p. 114.

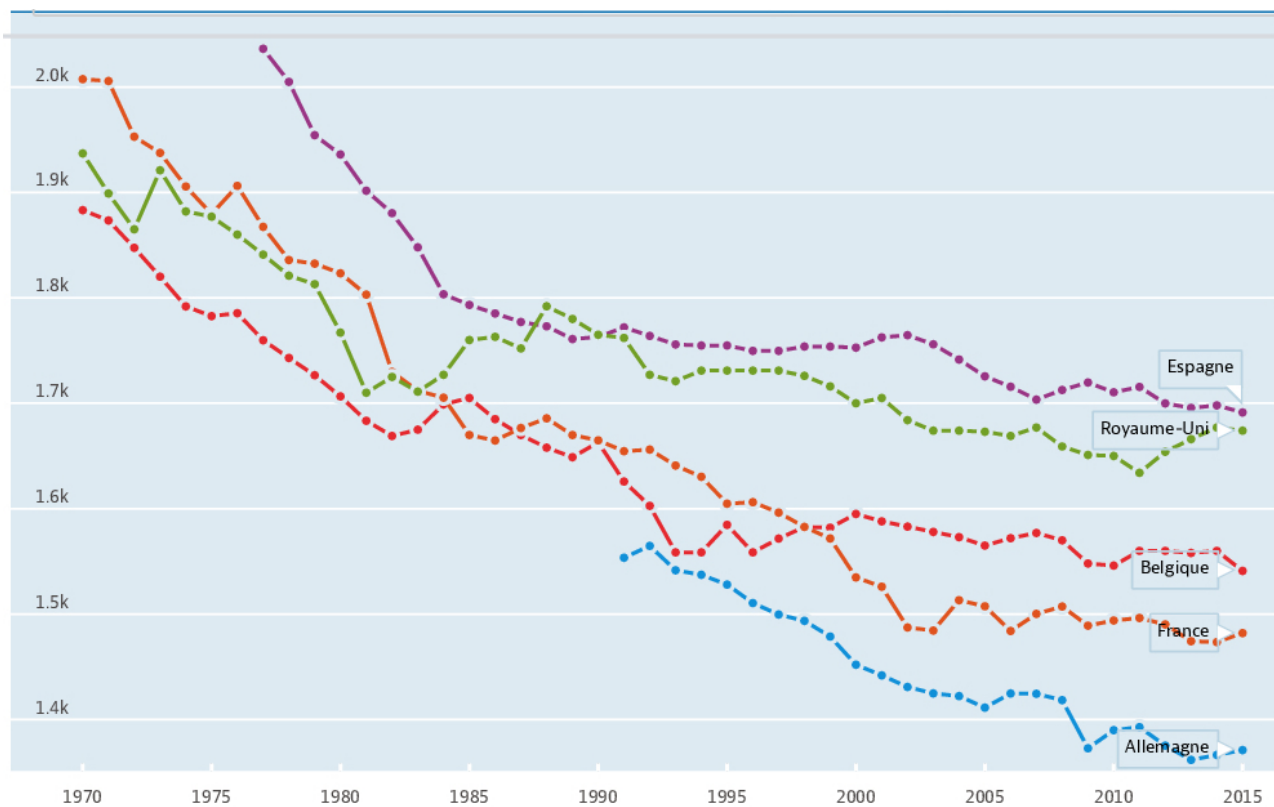
e. Evolution du temps de travail

Il s'agit dans cette section d'analyser l'évolution des indicateurs susceptibles d'influencer le numérateur de l'équation du taux de plus-value, à savoir le temps de travail total, durant la période néolibérale. C'est en observant le nombre d'heures annuelles travaillées, le taux d'activité, l'âge de la retraite et les politiques d'emploi que nous allons tenter de construire une opinion sur l'évolution du temps de travail en Europe.

a) nombre d'heures annuelles travaillées

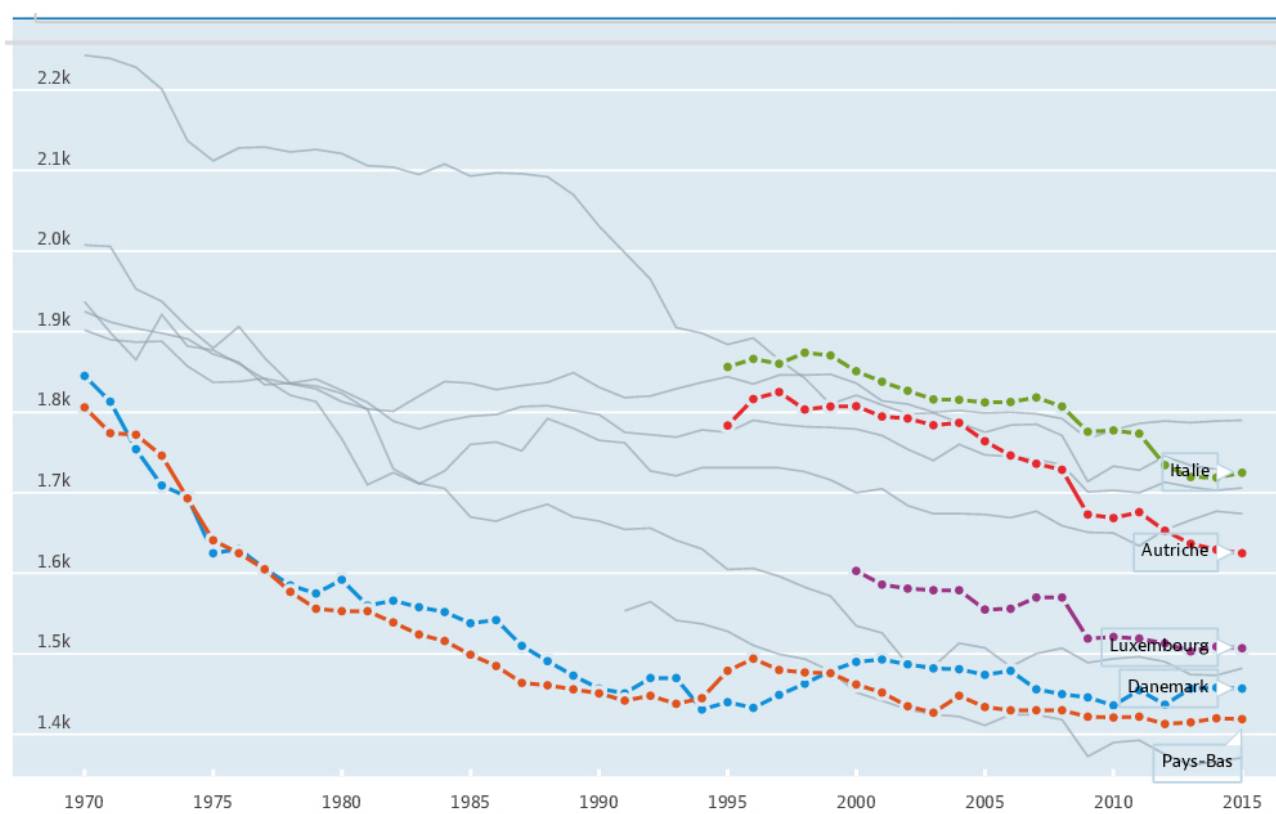
Penchons-nous maintenant d'un peu plus près sur l'évolution du nombre d'heures annuelles travaillées à travers une sélection de dix pays européens. Les deux graphiques suivants ont pour objet le nombre annuel moyen d'heures ouvrées par travailleur, obtenu en divisant le nombre total d'heures effectivement travaillées par le nombre moyen de personnes ayant un emploi.

Graphique⁶⁸ : nombre d'heures annuelles travaillées de l'Espagne, du Royaume-Uni, de la Belgique, de la France et de l'Allemagne



68 OCDE (2017), Heures travaillées (indicateur). doi: 10.1787/90b614ce-fr (Consulté le 13 mars 2017)

Graphique⁶⁹ : nombre d'heures annuelles travaillées de l'Autriche, le Luxembourg, le Danemark, l'Italie et les Pays-Bas



Premièrement, il semble y avoir des disparités importantes en termes absolus par rapport au temps de travail, notamment entre, d'une part, le Danemark et les Pays-Bas, et d'autre part, l'Espagne et le Royaume-Uni, avec un différentiel de presque 300 heures de part et d'autre en 2015.

On peut noter ensuite plusieurs différences en termes relatifs entre ces pays européens. Pour la majorité des pays dont on dispose de données à partir de 1970, à savoir la Belgique, le Danemark et les Pays-Bas, il semble qu'il y ait eu une tendance globale indéniable à la baisse du temps de travail sur la période 1970 – 1990. Cependant, cette baisse tendancielle de réduction du temps de travail semble s'être arrêtée depuis 1990 pour les trois pays susmentionnés où l'on observe depuis cette date une quasi stagnation. Concernant le Royaume-Uni, on observe une forte diminution jusqu'au début des années 1980, et puis également une quasi stagnation jusqu'en 2015. Quant à la France, le temps de travail diminue jusqu'au début des années 2000, mais s'est stabilisé depuis lors jusqu'en 2015.

69 *Ibidem*

L'Espagne, dont on dispose de données depuis la fin des années 1970, connaît le même phénomène de stagnation du temps de travail depuis la fin des années 1980. Le Luxembourg connaît par ailleurs une légère baisse du temps de travail sur les 15 dernières années, passant de 1600h en 2000 à 1500h en 2015. Par contre, l'Autriche, et encore plus l'Allemagne, connaissent une baisse continue de la durée du travail entre 1995 et 2015 pour le premier (baisse d'un peu moins de 200 heures), et entre 1991 et 2015 pour le second (baisse d'un peu moins de 200h également).

Explication des résultats

Premièrement, Walterskirchen⁷⁰ nous explique qu'une hausse de la productivité permet aux travailleurs de négocier un partage de celle-ci soit par une réduction du temps de travail soit par une augmentation du salaire réel. Comme nous l'avons vu, la hausse de la productivité a commencé à croître à un rythme beaucoup moins soutenu qu'auparavant pour la plupart des pays européens à partir des années 1980. Par conséquent, la capacité d'amélioration de la qualité de vie des travailleurs par une diminution de la durée du travail ou une hausse du salaire réel furent dès lors plus limitées. Ceci permettrait de mieux comprendre pourquoi le nombre d'heures travaillées n'a plus baissé depuis une trentaine d'années. De plus, il semble que les travailleurs aient préféré ces dernières décennies une hausse du revenu réel net plutôt qu'une baisse du temps de travail⁷¹.

Ensuite, comme le rappelle également Walterskirchen⁷², un autre facteur - lié à la nouvelle vague de mondialisation des années 1980 qui eut pour effet d'intensifier la compétitivité internationale - est probablement une des causes du ralentissement de la baisse du nombre d'heures travaillées dans les pays industrialisés d'Europe. En effet, en vue de rester compétitifs sur les marchés mondiaux, les pays européens ont choisi de limiter la diminution du temps de travail.

Troisièmement, concernant le ralentissement global du rythme de la baisse tendancielle du nombre d'heures ouvrées depuis une trentaine d'années, il semble que la stagnation de la durée des congés payés ait joué un rôle. D'après une étude d'EUROSTAT⁷³, le nombre de jours de congés payés n'a plus augmenté dans les pays de l'Union européenne entre 1983 et 1994. L'unique fait marquant serait une hausse d'un peu plus d'un jour de congé payé en Allemagne.

70 WALTERSKIRCHEN, Ewald, « Working hours in a period of low economic growth », *WWWforEurope*, Working paper n°110, January 2016, p. 4.

71 *Ibidem*

72 WALTERSKIRCHEN, Ewald, *loc. cit.*, p. 2.

73 EUROSTAT, « Le temps de travail dans l'Union européenne : estimation de la durée effective annuelle (1983-1993) », *Statistiques en bref*, n°7, Luxembourg. in OCDE, *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 1998*, p. 170.

Enfin, on a observé soit une relative stagnation du temps de travail pour certains pays, soit une légère diminution du temps de travail (les plus fortes se trouvant en Autriche ou en Allemagne). Comme l'ont exposé Valenduc et Vendramin⁷⁴ - qui se sont intéressés à la durée moyenne annuelle du travail en Belgique à partir du milieu des années 1980 jusqu'à nos jours – il semblerait que la durée hebdomadaire du travail des salariés à temps plein soit restée pratiquement constante (légèrement en dessous de 40h/semaine), mais que par ailleurs, la durée hebdomadaire moyenne a quant à elle diminué significativement. En effet, elle est passée de 40h à 36h en trente ans.

Selon ces derniers, cette diminution de la durée moyenne du temps de travail trouverait son origine dans l'augmentation du travail à temps partiel, particulièrement significatif chez les femmes. Le tableau suivant montre l'extraordinaire explosion du travail à temps partiel entre 2000 et 2012, soit une hausse de 52,89% du nombre de travailleurs de ce type (hommes et femmes confondus) tandis que le nombre de travailleurs à temps plein (tous sexes confondus) a augmenté seulement de 3,09%. En outre, on observe également qu'en termes relatifs, le nombre de travailleurs à temps partiel est plus important chez les hommes, mais en termes absolus, ce nombre de travailleurs a augmenté de manière considérable chez les femmes durant cette période.

Tableau⁷⁵ : Variation du travail à temps plein et à temps partiel des hommes et des femmes en Belgique

		2000	2006	2012	Variation sur 12 ans	Pourcentage de variation sur 12 ans	Accroissement annuel moyen
Temps plein	H	1 841 623	1 811 430	1 825 722	- 15 901	- 0,86 %	- 0,01 %
	F	887 384	917 305	987 694	+ 100 310	+ 11,30 %	+ 0,90 %
	H+F	2 729 007	2 728 735	2 813 416	+ 84 409	+ 3,09 %	+ 0,26 %
Temps partiel	H	105 907	150 542	200 803	+ 94 896	+ 89,60 %	+ 5,48 %
	F	575 739	701 508	841 363	+ 265 624	+ 46,14 %	+ 3,21 %
	H+F	681 646	852 050	1 042 166	+ 360 520	+ 52,89 %	+ 3,60 %
Total	H	1 947 530	1 961 972	2 026 525	+ 78 995	+ 4,06 %	+ 0,33 %
	F	1 463 123	1 618 813	1 829 057	+ 365 934	+ 25,01 %	+ 1,88 %
	H+F	3 410 653	3 580 785	3 855 582	+ 444 929	+ 13,05 %	+ 1,03 %

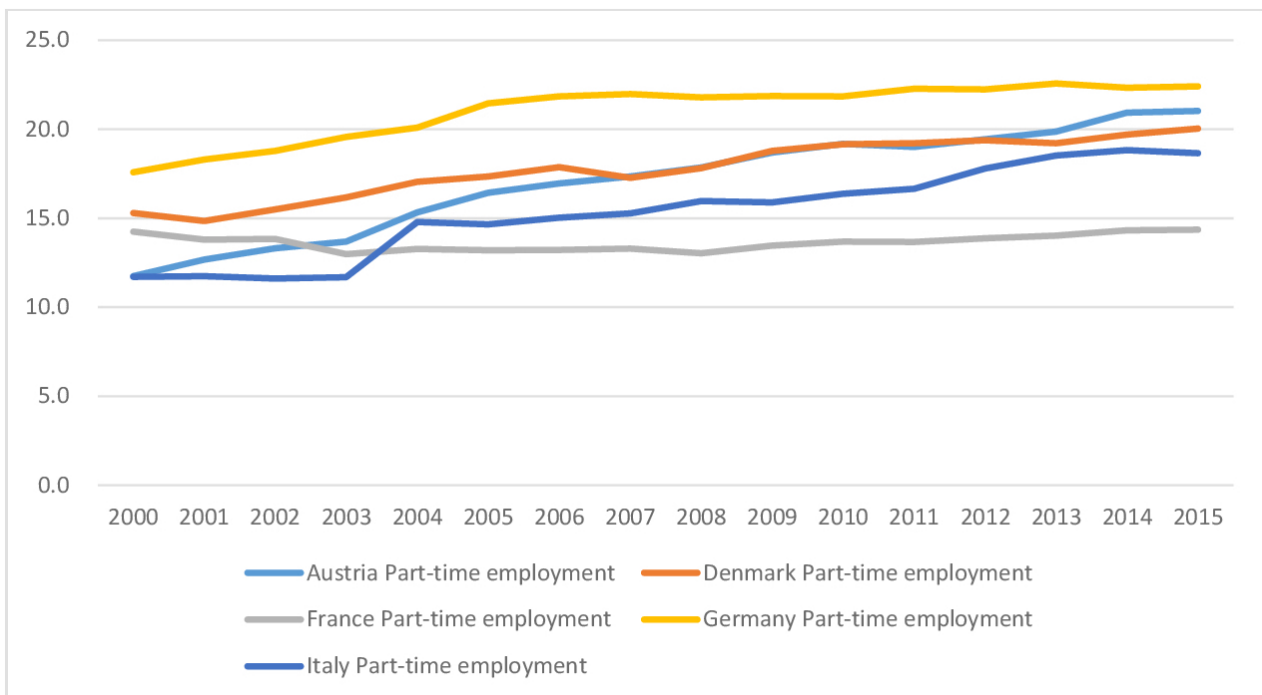
Il semble intéressant de se pencher sur l'évolution du temps de travail à temps partiel des différents pays européens, en vue d'examiner si cette variable pourrait expliquer, à l'instar de la Belgique, l'évolution de la durée du temps de travail global entre 2000 et 2015. Pour ce faire, nous allons nous

74 VALENDUC Gérard, VENDRAMIN, Patricia, *loc. cit.*, p. 5-84.

75 Enquête sur les forces de travail « LFS 2012 » in *ibidem*.

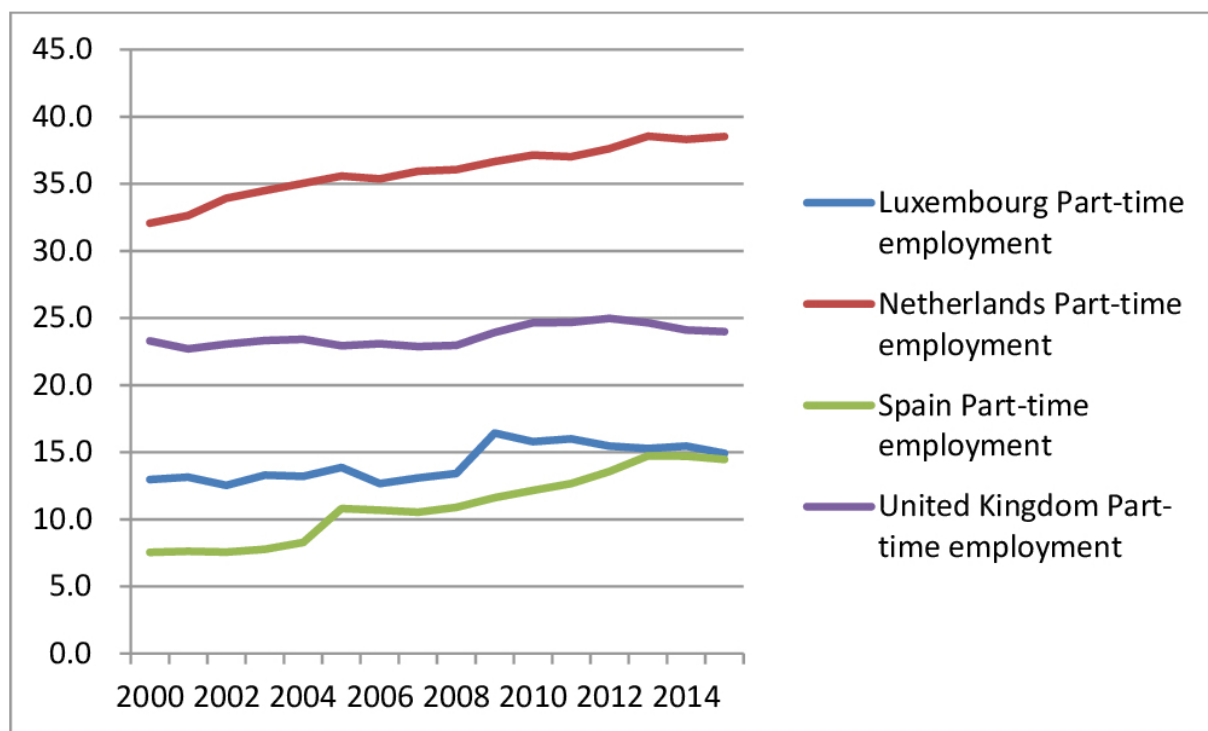
baser sur les données fournies par l'OCDE, indiquant l'évolution de la part du travail à temps partiel par rapport à l'emploi total (ensemble des travailleurs hommes et femmes confondus) en pourcentage entre 2000 et 2015.

Graphique⁷⁶ : Variation du taux de travail à temps partiel du Danemark, de la France, de l'Allemagne, de l'Autriche et de l'Italie



76 Indicateur : « Incidence of FTPT employment – common definition », data extracted on 15 Feb 2017 from OECD.Stat

Graphique⁷⁷ : Variations du taux de travail à temps partiel du Luxembourg, des Pays-Bas, de l'Espagne, et du Royaume-Uni.



L'Espagne, l'Allemagne, l'Italie, le Luxembourg et l'Autriche - qui ont tous les quatre connu des baisses assez significatives du temps de travail entre 2000 et 2015 – affichent une croissance importante du taux de travail à temps partiel sur la même période. En outre, le Royaume-Uni - qui a vu la durée de travail quasiment stagner sur les 15 années mentionnées – indique également une stagnation de l'emploi à temps partiel. Ces six pays, l'Espagne, l'Allemagne, l'Italie, le Luxembourg et le Royaume-Uni, confirment notre hypothèse de corrélation entre variation de la durée du travail et variation du taux de travail à temps partiel.

Par contre, la France, le Danemark et les Pays-Bas semblent infirmer cette hypothèse. En effet la France a vu la durée de travail diminuer, mais connaît en parallèle une quasi stagnation du taux d'emploi à temps partiel. De plus, les Pays-Bas et le Danemark ont également tous deux enregistré une stagnation de la durée de travail sur la période susmentionnée, mais indiquent des hausses importantes du travail à temps partiel.

⁷⁷ *ibidem*

On notera, en conclusion, que l'hypothèse de corrélation entre la variation du nombre d'heures annuelles d'une part et la variation du taux de travail à temps partiel semble se confirmer pour sept des pays analysés, à savoir l'Espagne, l'Allemagne, l'Italie, le Luxembourg et le Royaume-Uni, mais semble être infirmée pour trois d'entre eux, à savoir la France, les Pays-Bas et le Danemark.

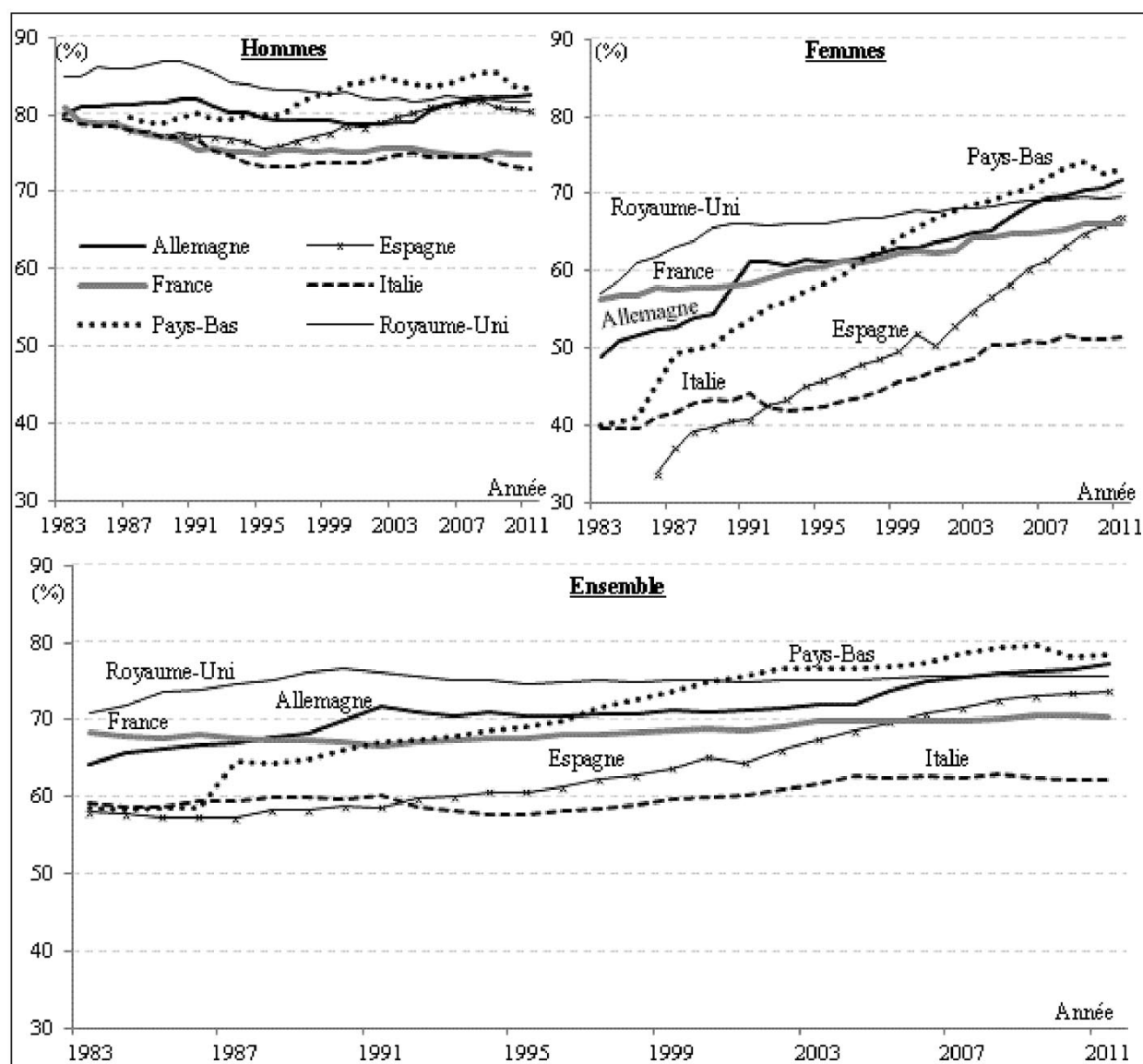
Contrairement aux très fortes diminution des durées annuelles du temps de travail qui se produisirent durant la période des « Trente Glorieuses », autorisées à la fois par des hausses très importantes de productivité réelle du travail et par des négociations syndicales instaurées dans le cadre de la social-démocratie, les diminutions moins prononcées du temps de travail qui eurent lieu à partir des années 1990 semblent être d'une tout autre nature. En effet, outre le fait que la productivité européenne de la période 1995-2007 soit beaucoup moins élevée, il semblerait qu'on puisse imputer cette diminution du temps de travail à la hausse du taux de travail à temps partiel et par conséquent à une diminution des contrats à temps plein classiques.

2) Taux d'activité :

Ici, nous cherchons à mettre en valeur l'évolution du taux d'activité, défini par le rapport $\frac{\text{(population active)}}{\text{(population en \u00e2ge de travailler)}}$, où l'ensemble de la population active représente tous les habitants de 15 à 64 ans qui travaillent ou recherchent un emploi et la population en \u00e2ge de travailler comprend l'ensemble des personnes \u00e2g\u00e9es de 15 \u00e0 64 ans.

A travers l'analyse de l'\u00e9volution de cet indicateur, nous cherchons \u00e0 rendre compte des changements en termes de nombre de personnes plac\u00e9es sur le march\u00e9 de l'emploi, qui influence de facto le temps de travail total.

Graphique⁷⁸ : Taux d'activité des 15-64 ans (en %) selon le sexe. Evolution 1983-2011.



Sur la période 1983-2011, qui correspond à l'ère néolibérale, on observe des divergences entre les six pays européens mentionnés ci-dessus. En trente ans, l'Italie et la France connaissent des taux d'activité relativement constants, oscillant respectivement autour de 60% et 70%. Le Royaume-Uni a connu une augmentation du taux d'activité de 5% entre 1983 et la fin des années 1980, puis est resté stable autour de 75% jusqu'en 2011. Par contre, l'Espagne, les Pays-Bas et l'Allemagne ont vu leur taux d'activité augmenter de manière significative sur la période étudiée. Le taux d'activité de l'Espagne est passé de moins de 60% en 1983 à plus de 70% en 2011, celui des Pays-Bas d'approximativement 60% à pratiquement 80% et celui de l'Allemagne de plus ou moins 65% à un peu moins de 80%.

⁷⁸ ELJIM, Khalid, "Activité et emploi en Europe : bilan et perspectives", *Espace populations sociétés*, 03/2013, p. 21.

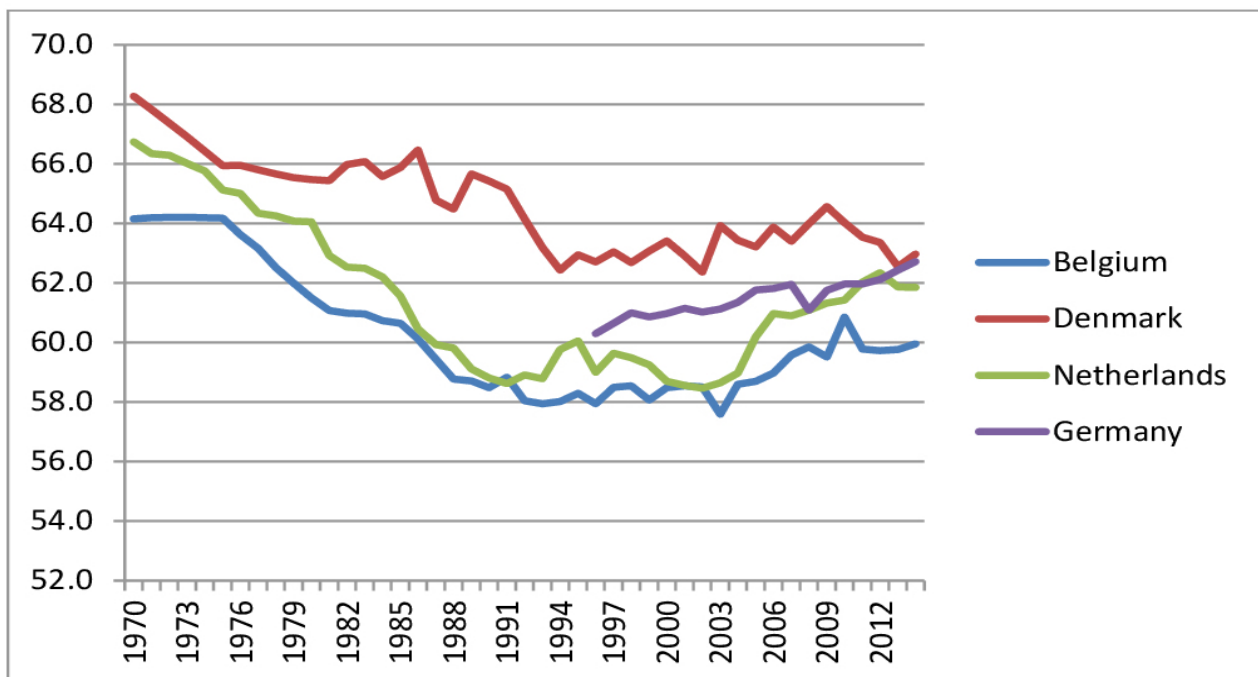
La faible augmentation, voir la quasi stagnation des taux d'activité italien et français semble être imputable à la fois à une faible diminution du taux d'activité chez les hommes compensée par une hausse du taux d'activité chez les femmes. Concernant l'Espagne, les Pays-Bas et l'Allemagne, il semble que les hausses des taux d'activité soient causées principalement par une augmentation spectaculaire du taux d'activité des femmes, et, dans une moindre mesure, par la hausse relativement beaucoup plus faible du taux d'emploi des hommes.

L'enseignement principal que nous pouvons tirer de l'observation du taux d'activité de ces six pays européens durant la période néolibérale réside surtout dans l'augmentation du nombre de femmes présentes sur le marché du travail.

3) Age de la retraite :

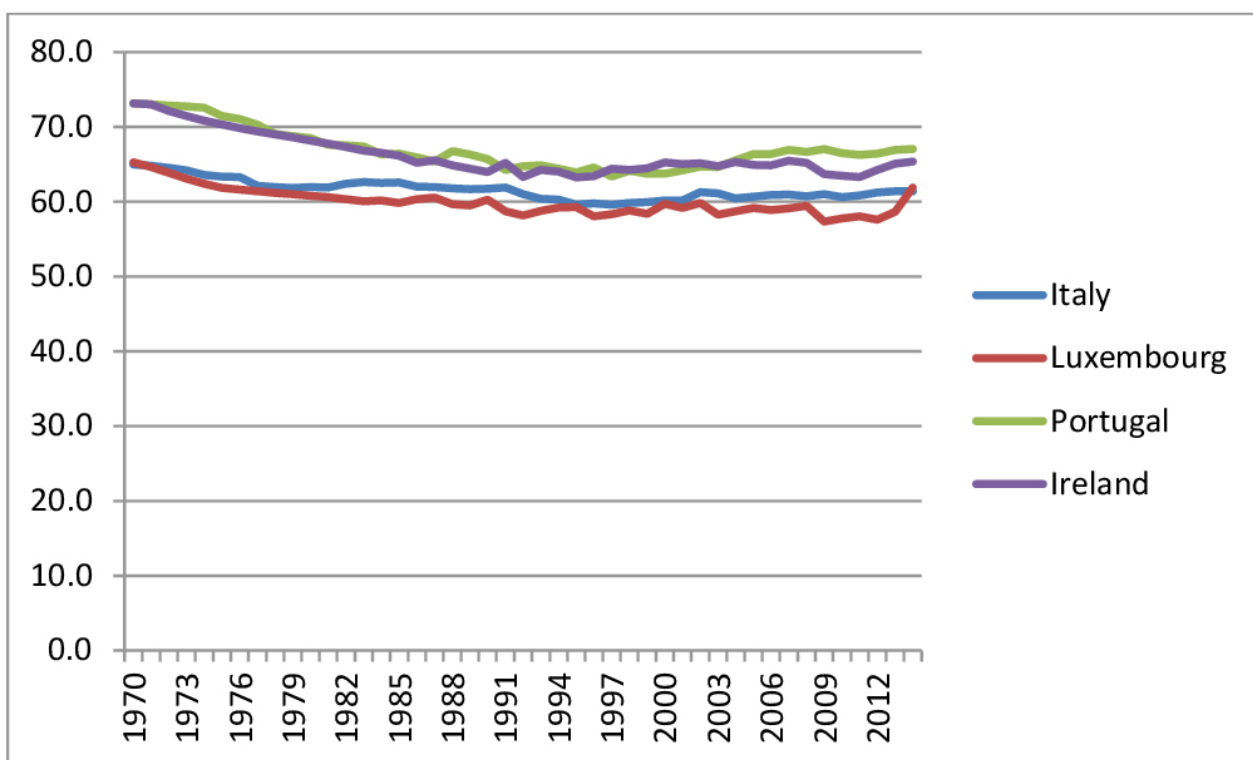
L'âge de la retraite semble également être une mesure intéressante de l'évolution du temps de travail total.

Graphique⁷⁹ : âge effectif moyen de la retraite des hommes de la Belgique, le Danemark, les Pays-Bas et l'Allemagne sur la période 1970-2014.



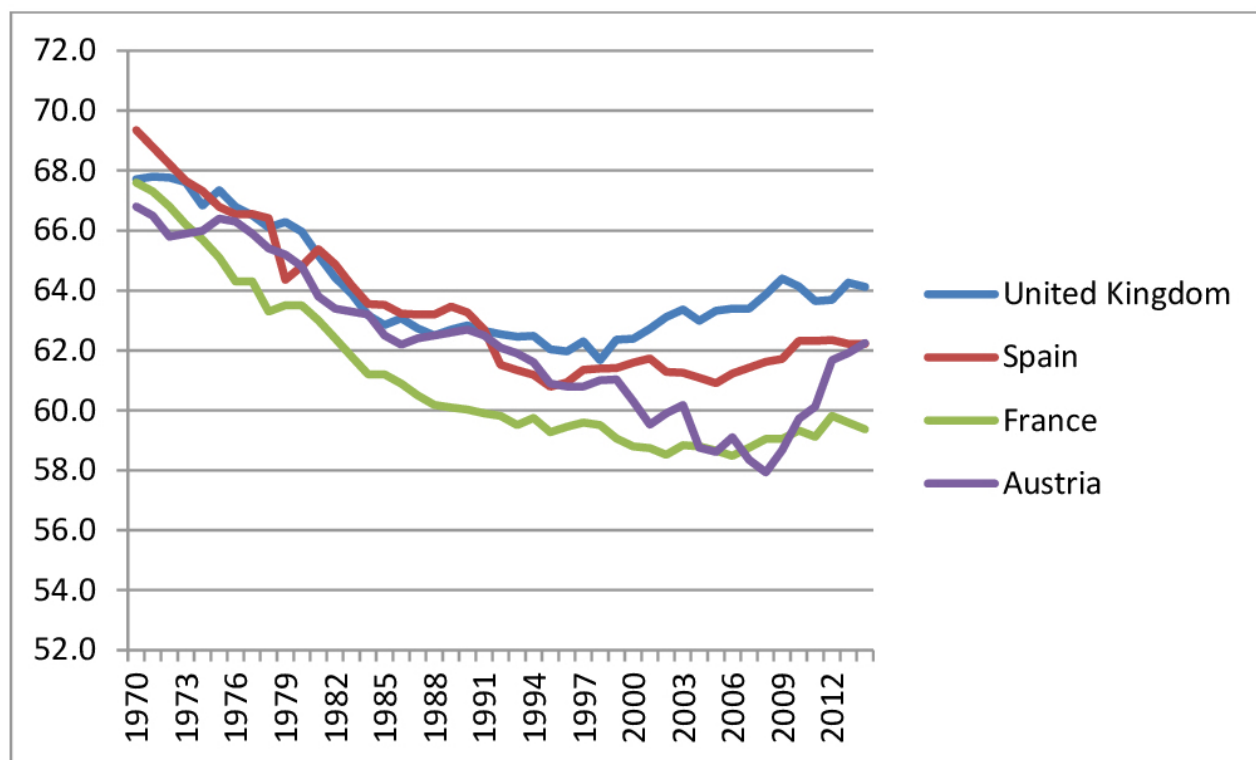
79 OCDE, Indicateur : âge effectif moyen de la retraite des hommes en 1970-2014, données extraites de OECD. Stat le 16 février 2017.

Graphique⁸⁰ : âge effectif moyen de la retraite des hommes de l'Italie, du Luxembourg, du Portugal et de l'Irlande sur la période 1970-2014.



80 *Ibidem*

Graphique⁸¹ : âge effectif moyen de la retraites des hommes du Royaume-Uni, de l'Espagne, de la France et de l'Autriche sur la période 1970-2014.



On constate que pour l'entièreté des pays susmentionnés (excepté l'Allemagne - pour laquelle nous ne disposons que de données à partir de 1996 - et l'Autriche), il y a une baisse tendancielle de l'âge moyen effectif de la retraite chez les hommes entre 1970 et le début des années 1990.

A partir des années 1990 et jusqu'en 2014, on observe partout soit un arrêt de cette baisse tendancielle de l'âge moyen effectif de la retraite avec une certaine stagnation comme en France, en Espagne, en Italie, au Portugal, au Luxembourg, au Danemark et en Irlande, soit hausse de ce dernier, comme c'est le cas au Royaume-Uni, en Belgique, aux Pays-Bas, Autriche (surtout à partir de 2009) et en Allemagne.

L'observation de l'âge effectif de la retraite de ces différents pays européens semble indiquer que la période néolibérale a mis un terme, à l'instar du nombre d'heures annuelles de travail, à la baisse tendancielle de réduction de l'âge de la retraite. C'est principalement à partir des années 1990 que l'âge effectif moyen de la retraite a connu, selon les pays, soit une stagnation soit une augmentation.

⁸¹ *Ibidem*

4) Politiques d'emploi

Dans cette section, c'est plutôt une analyse qualitative que quantitative qui est mise en valeur, dans le sens où on ne cherche pas à quantifier précisément l'évolution du temps de travail total, mais plutôt à comprendre le contexte idéologique du néolibéralisme concernant ce dernier. Pour ce faire, nous tentons de mettre en lumière le cadre théorique régissant les politiques d'emploi au sein des pays d'Europe.

Bien que les politiques d'emploi des pays européens relèvent d'une compétence nationale et ne soient pas déléguées au niveau de l'Union européenne par le principe de subsidiarité, ces dernières n'en sont pas moins influencées par la « méthode ouverte de coordination » (MOC).

La MOC est une pratique intergouvernementale dite de « droit souple » qui permet un cadre de coopération entre les pays de l'UE. En effet, même en l'absence d'effets juridiquement contraignants, les pays européens se placent dans une logique de coordination, de benchmarking, de convergence, d'échanges de bonnes pratiques et de fixations d'objectifs communs en ce qui concerne les politiques d'emploi.

Christine Erhel⁸² nous fournit trois concepts directeurs fondamentaux pour nous permettre de mieux comprendre les évolutions des orientations des réformes des politiques de l'emploi depuis le début des années 1990. Nous illustrerons chacun de ces concepts à l'aide des lignes directrices en matière d'emploi figurant dans le cadre de la stratégie Europe 2020 adoptée en 2010.

Tout d'abord, les réformes des politiques d'emploi des pays européens s'articulent autour de la logique « d'activation ». Cette idée trouve ses racines à la fois dans les méthodes utilisées dans les pays nordiques - et plus spécialement en Suède – en vue de lutter contre le chômage et assurer la compétitivité économique, ainsi que dans le modèle économique du chômage des années 1980 établi par Richard Layard et Stephen Nickell, intitulé *Wage Setting Price Setting*. Cette théorie soutient l'idée qu'un niveau élevé d'indemnisation au chômage et de compensation des revenus puisse être la cause d'un taux de chômage élevé.

Dans cette optique d'activation, les politiques d'emploi ont pour principal objectif d'inciter à un retour le plus rapide possible sur le marché de l'emploi des personnes inactives. Par exemple, la dégressivité

82 ERHEL, Christine, « Politiques de l'emploi : la tendance à l'activation donne-t-elle une place accrue à l'accompagnement ? », *Informations sociales*, 1/2012 (n° 169), p. 30-38.

dans le temps des allocations chômage est une illustration s'inscrivant parfaitement dans le paradigme de l'activation des chômeurs. Dans cette même logique, les politiques d'emploi doivent rester cantonnées à l'amélioration du fonctionnement du marché, c'est-à-dire à faire baisser le coût du travail et permettre une meilleure flexibilité des travailleurs, notamment en affaiblissant la protection des emplois.

Pour illustrer ceci, regardons la ligne directrice n°8 de la stratégie Europe 2020 visant à favoriser l'inclusion sociale, combattre la pauvreté et promouvoir l'égalité des chances : « *Plus d'attention devrait être accordée à des stratégies préventives et intégrées. Les systèmes de protection sociale devraient promouvoir l'inclusion sociale en encourageant les personnes à participer activement au marché du travail et à la société. Il est essentiel de disposer de services abordables, accessibles et de qualité, notamment en matière de garde d'enfants, d'accueil extrascolaire, d'éducation, de formation, de logement, de services de santé et de soins de longue durée.* »⁸³

Ensuite, penchons-nous sur le concept du *making work pay* (valorisation du travail). Ceci a pour objectif d'augmenter la différence de revenus entre d'une part ceux qui touchent les allocations de chômage et autres aides sociales et d'autre part, ceux qui travaillent, en vue d'inciter la population à travailler. Pour ce faire, il est possible de restreindre ou de rendre plus difficile l'accès aux prestations sociales ou de mettre en place des mécanismes fiscaux favorables aux travailleurs.

Ici encore, la ligne directrice n°5 se place parfaitement dans la logique du *making work pay* : « *Il convient que la fiscalité pèse moins sur le travail et davantage sur d'autres sources d'imposition moins préjudiciables à l'emploi et à la croissance et que la politique des revenus permette une protection sociale adéquate et des dépenses propices à la croissance. L'allègement de la charge fiscale sur le travail devrait viser l'élimination des entraves et des freins à la participation au marché du travail, notamment à l'intention des personnes qui en sont le plus éloignées.* »⁸⁴

Enfin, citons également la notion de flexicurité, inspiré du modèle danois. La flexicurité cherche à augmenter la flexibilité des travailleurs (par exemple, la facilitation des licenciements) tout en augmentant la protection des salariés via des politiques actives de formations continues tout au long de la carrière. En réalité, on passe ici à une optique de valorisation individuelle des parcours au détriment d'une politique de protection des emplois. L'objectif ici est de permettre aux travailleurs de

⁸³ DECISION (UE) 2015/1848 DU CONSEIL DU 5 OCTOBRE 2015, relative aux lignes directrices pour les politiques de l'emploi des Etats membres pour 2015.

⁸⁴ *Ibidem*

rester en permanence adaptés et compétitifs par rapport aux exigences du marché du travail.

Un exemple nous est donné à la Ligne directrice n°6 : « *Les États membres devraient procéder aux investissements nécessaires dans tous les systèmes d'enseignement et de formation, afin d'améliorer leur efficacité et leur efficience pour ce qui est d'accroître les qualifications et les compétences de la main-d'œuvre, ce qui, au sein d'une économie de plus en plus numérisée et dans le contexte de l'évolution technologique, environnementale et démographique, leur permettrait de mieux anticiper l'évolution rapide des besoins de marchés du travail dynamiques, et de mieux y répondre. Il convient que les États membres intensifient leur action pour améliorer l'accès de tous à un apprentissage de qualité tout au long de la vie et mettent en œuvre des stratégies en faveur du vieillissement actif permettant de prolonger la vie active.* »⁸⁵ ou encore la ligne directrice n°7 : « *Les États membres devraient tenir compte des principes de flexibilité et de sécurité (ci-après dénommés les «principes de flexisécurité»).* »⁸⁶

Le contexte idéologique néolibéral concernant les politiques d'emploi, illustré par la logique d'activation, le « making work pay » ou la flexisécurité, semble être propice à une augmentation du nombre de personnes sur le marché du travail.

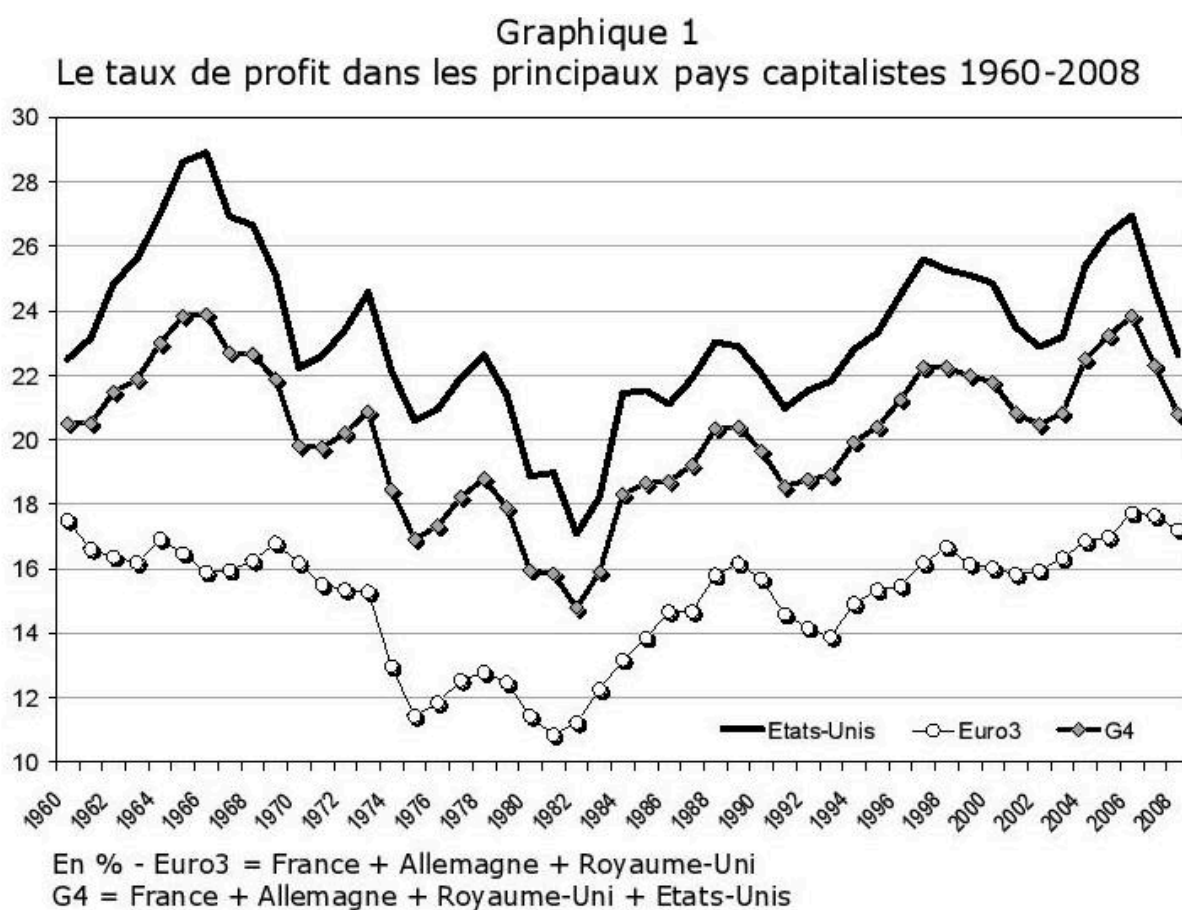
85 *Ibidem*

86 *Ibidem*

Chapitre 7: Crise des subprimes en 2007-2008 ou crise du néolibéralisme

1. taux de profit

Graphique⁸⁷: taux de profit de l'Allemagne, de la France, du Royaume-Uni et des Etats-Unis sur la période 1960-2008



On peut constater, à la vue de ce graphique, que le taux de profit a connu une hausse quasiment continue entre le début des années 1980 et 2007, soit la veille de la grande crise de 2008, tant pour les trois grands pays européens (France, Allemagne et Royaume-Uni) que pour les Etats-Unis.

On peut dès lors affirmer que la crise de 2008 est d'une autre nature que la crise de 1974-1975. En

87 HUSSON, Michel, « Taux de profit : et pourtant il monte », note de conférence n°9, décembre 2009, p. 1, <http://hussonet.free.fr/h9tprof.pdf>.

effet, il ne semble pas ici qu'une baisse tendancielle du taux de profit soit la cause de la crise récente.

Pour Duménil et Lévy, il s'agirait plutôt d'une crise de l'hégémonie financière. C'est à travers le chapitre 2 de l'ouvrage « *The Crisis of Neoliberalism* »⁸⁸ de ces deux auteurs que nous chercherons à comprendre les origines de la crise. Selon ces derniers, la crise proviendrait d'une contradiction fondamentale aux Etats-Unis, entre d'une part la quête éternelle de hauts revenus de la tranche américaine la plus aisée et du poids des actionnaires, et d'autre part, la trajectoire macro-économique américaine.

Suite à la crise de 1974-1975 et pour pallier à la baisse tendancielle du taux de profit, le monde occidental, et progressivement le monde entier, sont entrés dans l'ère néolibérale, où la mondialisation et la financiarisation accrue de l'économie ont permis d'accroître considérablement les revenus de certaines catégories de la population. L'ingénierie financière américaine se développa de manière particulièrement spectaculaire à l'aube des années 2000, et est un facteur crucial à l'origine de la crise de 2008.

2. trajectoire macro-économique américaine

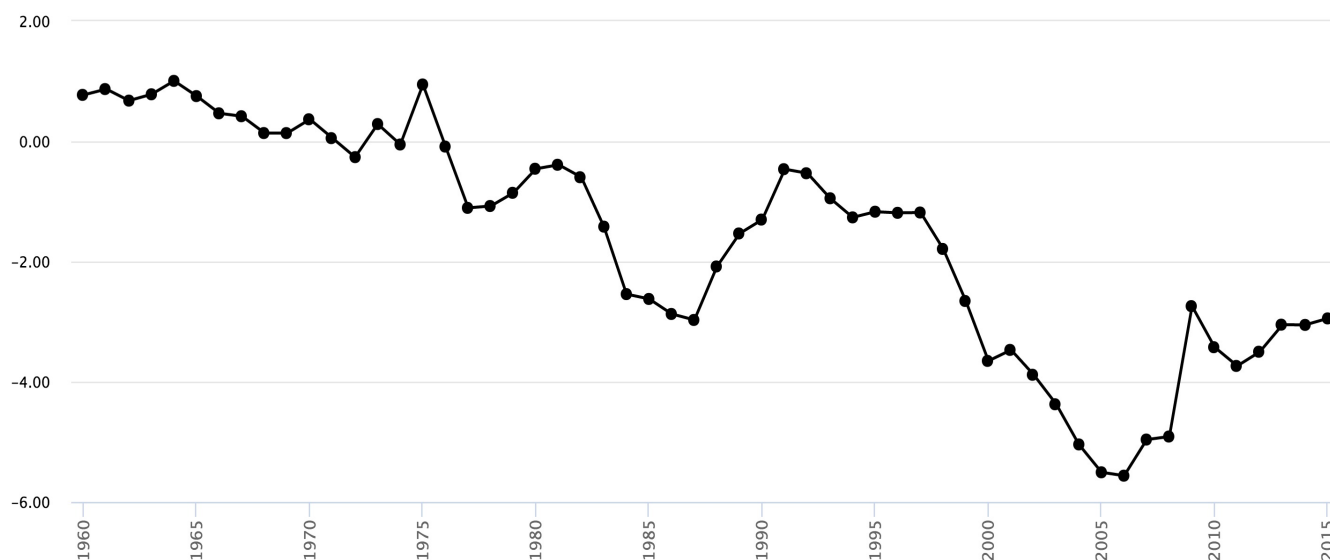
Dans le but de décrire la trajectoire macro-économique américaine des vingt années qui ont précédé la crise de 2008, nous utiliserons trois indicateurs de l'économie américaine: la balance commerciale, le niveau d'endettement du gouvernement central et le niveau d'endettement des ménages.

Tout d'abord, nous pouvons observer sur le graphique ci-dessous que la balance commerciale américaine est négative depuis la fin des années 1970 et a particulièrement baissé durant la période qui nous intéresse, c'est-à-dire entre le début des années 1990 et 2006, soit juste avant la crise. Cela signifie que les Etats-Unis importaient davantage de biens et services qu'ils n'en exportaient dans le monde. L'ouverture des frontières et la mondialisation ont en réalité provoqué un accroissement du déficit de la balance commerciale américaine, en favorisant les importations au détriment de la demande domestique.

88 DUMENIL, Gérard, LEVY, Dominique, *The Crisis of Neoliberalism*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, 2011 pp. 33-42.

Graphique⁸⁹ : Balance commerciale des Etats-Unis en pourcentage du PIB sur la période 1960-2015

Balance commerciale (% du PIB), États-Unis



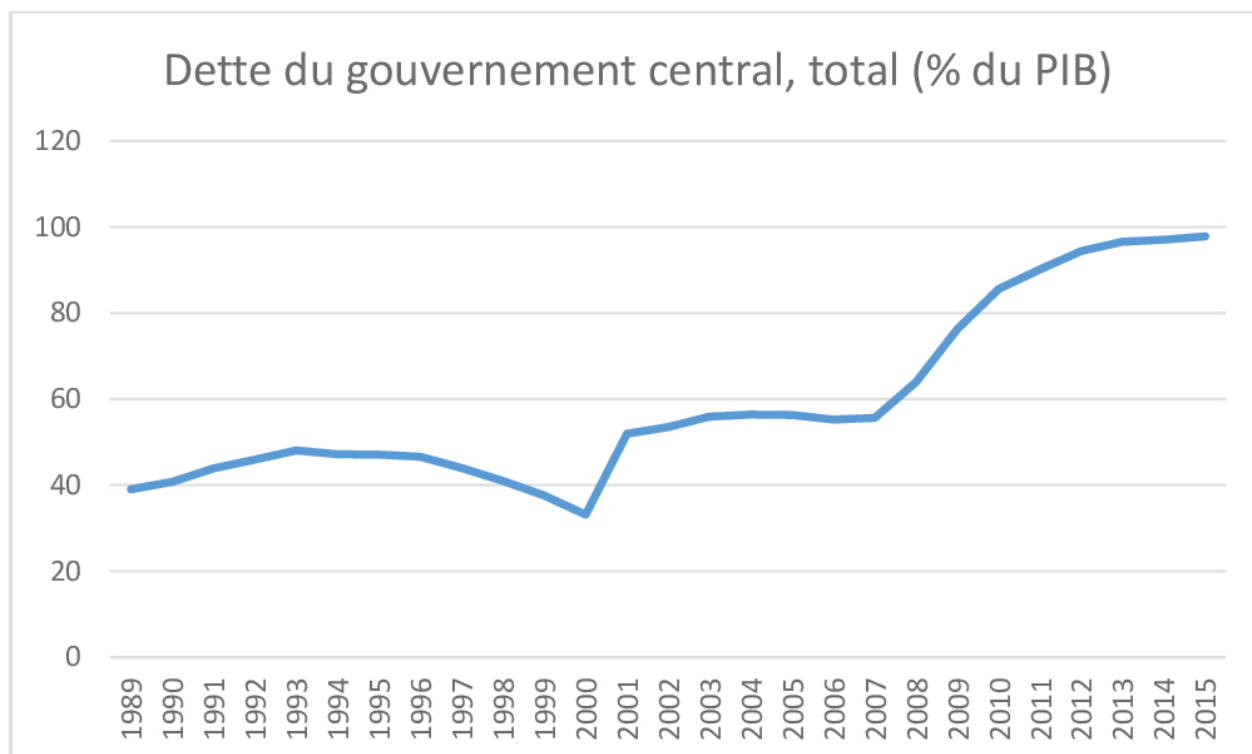
Perspective monde, date de consultation: 10/4/2017, source: Banque mondiale

Pour financer le déficit de la balance commerciale américaine toujours plus important, deux mécanismes se sont progressivement mis en place.

Le premier fut la mise en place, par le gouvernement américain, d'une politique de stimulation de la consommation. Cependant, au vu du degré d'ouverture des Etats-Unis au commerce extérieur, ce plan de relance bénéficia plutôt aux producteurs étrangers plutôt qu'aux producteurs nationaux. Comme le montre le graphique suivant, on peut observer une augmentation de la dette publique au début des années 2000.

89 Source : Banque Mondiale in Perspective Monde, date de consultation : 10/04/2017.

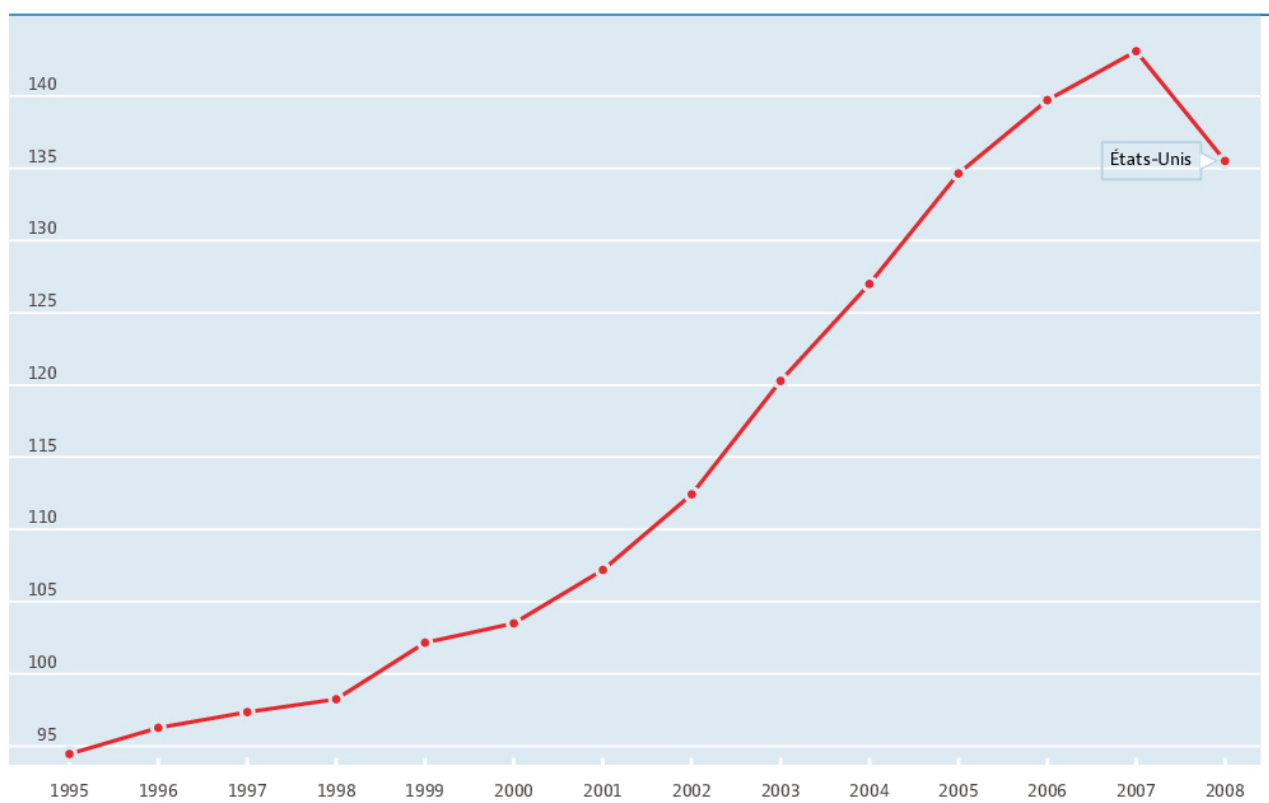
Graphique⁹⁰ : Dette du gouvernement central américain en pourcentage du PIB



D'autre part – fait encore beaucoup plus marquant – la dette des ménages américains semble avoir financé en grande partie le déficit de la balance commerciale. Comme le montre le graphique suivant, le niveau d'endettement des ménages américains passe d'approximativement 104% du revenu disponible net en 2000, à plus de 140% en 2007.

90 Annuaire sur les statistiques financières des gouvernements et autres fichiers de données du Fonds monétaire international et estimations du PIB de la Banque mondiale et de l'OCDE. http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/GC.DOD.TOTL.GD.ZS?locations=US-XC-FR-NL&name_desc=true.

Graphique⁹¹ : Dette des ménages américains en pourcentage du revenu disponible net entre 1996 et 2008.



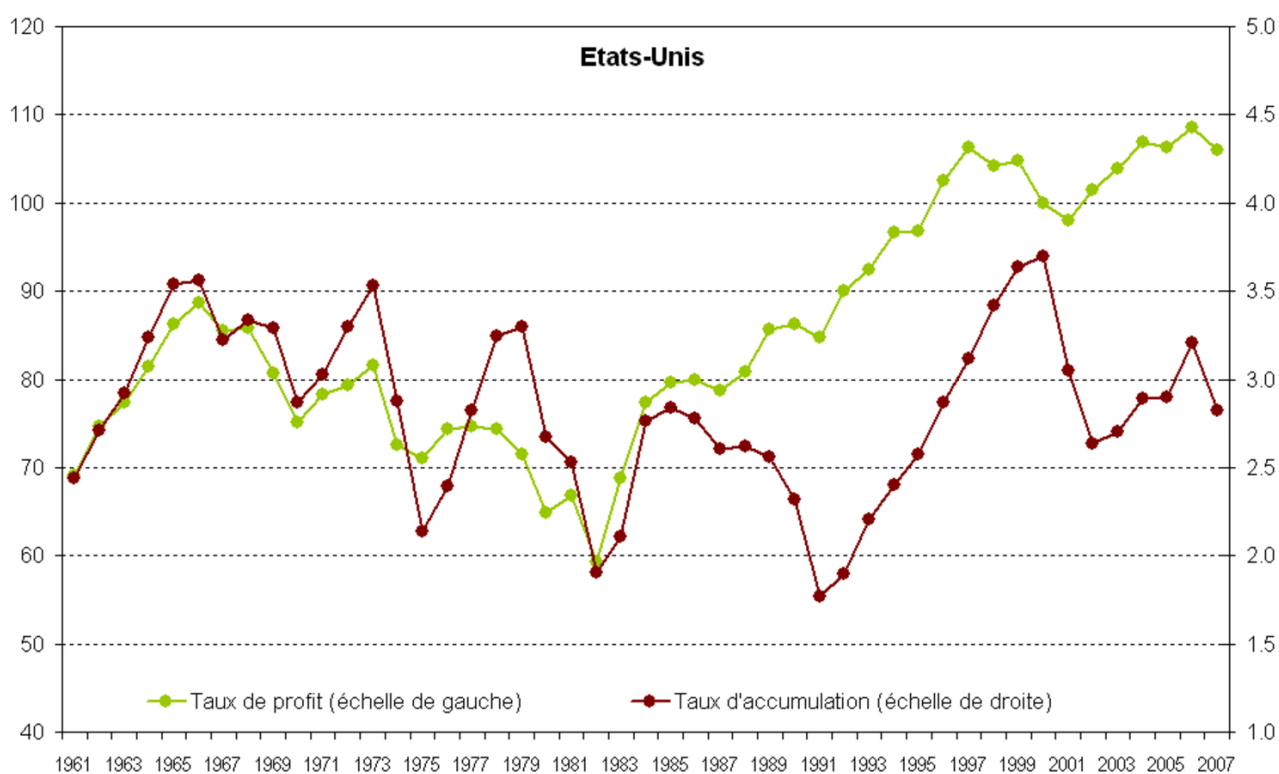
Si l'on synthétise les données précédentes, il semble que l'économie américaine - en déficit commercial important - se maintienne par l'endettement des ménages et du gouvernement américains, ce qui peut vraisemblablement être qualifié de « bombe à retardement ». En effet, on ne peut pas, *ad vitam eternam*, baser sa consommation sur le crédit, même si ce système semblait convenir à l'économie mondiale, où les Etats-Unis jouaient un rôle de déversoir pour les produits des pays en excédent commercial.

3. poids de la finance

Pour mesurer le poids de la finance, nous pouvons comparer la différence entre d'une part la variation du taux de profit, et d'autre part, la variation du taux d'accumulation, qui peut être défini comme le stock de capital disponible ayant pour objectif d'être transformé en moyens de production.

91 OCDE (2017), Indicateur : Dette des ménages, données extraites de OECD.Stat, Cconsulté le 11 avril 2017.

Graphique⁹² : Taux de profit et taux d'accumulation des Etats-Unis sur la période 1960-2008

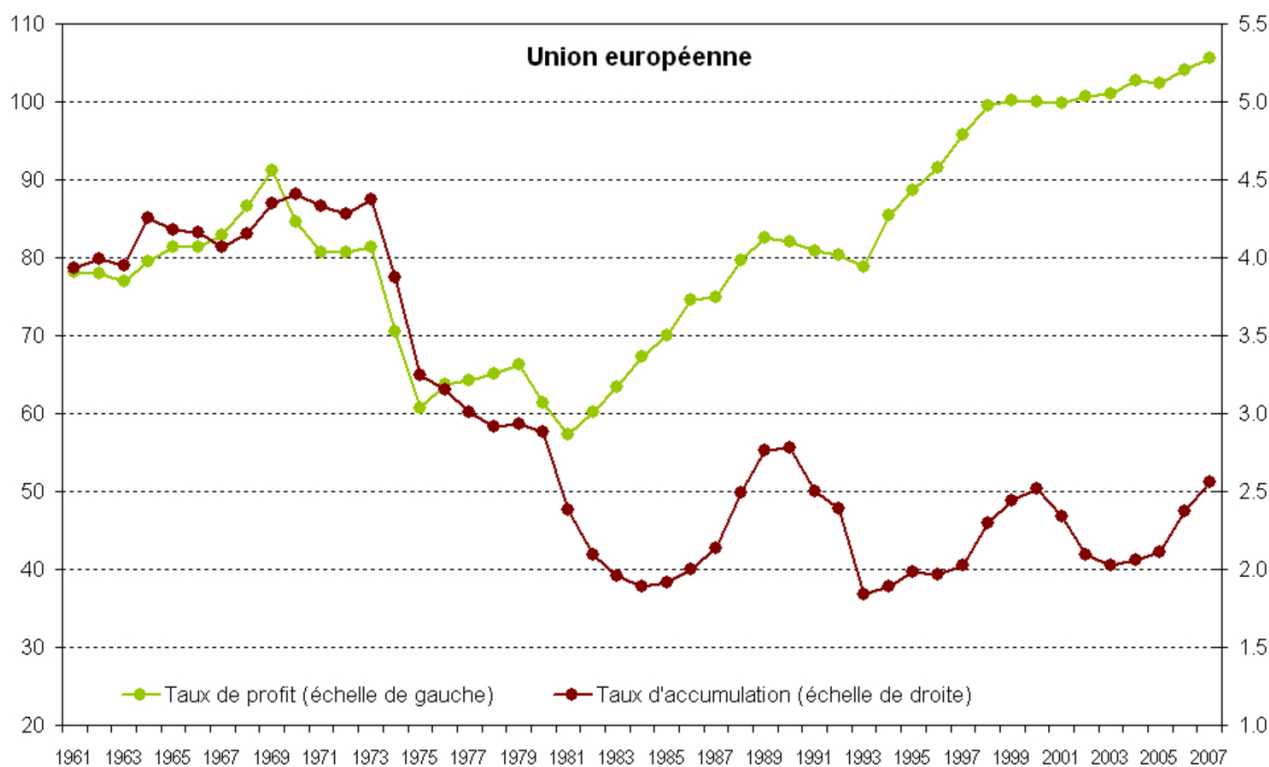


Le développement spectaculaire des mécanismes financiers du début des années 2000, comme nous l'indiquions précédemment, est probablement lié au déclin du taux d'accumulation et du découplage de ce dernier avec le taux de profit.

On peut, par ailleurs, remarquer une tendance similaire et même plus prononcée à partir du début des années 1980 au sein de l'Union européenne, où la croissance du taux d'accumulation est restée stable ou diminuait, tandis que le taux de profit n'a cessé d'augmenter.

92 HUSSON, Michel, « Le taux d'accumulation ne suit plus le taux de profit », note de conférence n°2, 25 septembre 2008. <http://hussonet.free.fr/husso2.pdf>.

Graphique⁹³: taux de profit et d'accumulation de l'Union européenne sur la période 1960-2008



Le découplage du taux de profit et du taux d'accumulation traduit en réalité une baisse d'investissement dans l'économie réelle, au profit des revenus du capital.

Comme l'explique Jean-Christophe Defraigne⁹⁴, il va se former, dans ce contexte d'endettement américain, de hausse des revenus du capital et de développement accru des mécanismes financiers, une bulle immobilière aux Etats-Unis au début des années 2000. En effet, on va observer au cours de cette période un accroissement des crédits hypothécaires à risques octroyés aux ménages les plus modestes.

Par le mécanisme financier dit de « titrisation » (qui consiste, de manière simplifiée, à rendre une créance telle qu'un prêt hypothécaire, en titre financier, en vue de le mettre en vente sur le marché

93 *Ibidem*

94 DEFRAIGNE, Jean-Christophe, « La mobilité internationale des capitaux, les origines de la crise de 2008 et leur impact sur les modèles sociaux européens » in Jean-Luc DE MEULEMEESTER, Jean-Christophe DEFRAIGNE, Denis DUEZ, Yannick VANDERBORGHT, *Les modèles sociaux en Europe, quel avenir face à la crise ?*, Editions Bruylant, 2013, pp 41-42.

des capitaux), les prêts hypothécaires douteux des ménages précaires américains vont être d'abord mélangés à d'autres produits financiers plus fiables et ensuite revendus sur les marchés financiers internationaux.

Avec l'éclatement de la bulle immobilière aux Etats-Unis en 2006 et la baisse drastique des prix des logements qui s'ensuit, certaines créances titrisées ne savent plus être honorées. On entre alors dans une phase de panique mondiale généralisée où l'ensemble des titres émis sur les marchés financiers deviennent suspects.

Conclusion

C'est ici que nous clôturons notre tentative d'analyse des évolutions économiques de l'Europe occidentale de 1945 à nos jours d'un point de vue marxiste. Après avoir décortiqué la théorie marxiste et tenté de la confronter aux données statistiques, voici les différents résultats obtenus.

La première partie portant sur les fondements théoriques nous a permis de cerner de manière plus précise et plus approfondie les trois concepts marxistes pertinents pour notre propos, à savoir le taux de plus-value, la composition du capital et le taux de profit.

Tout d'abord, nous avons pu découvrir que le taux de plus-value était dépendant des variations de trois variables distinctes : temps de travail total, salaire réel et valeur par moyen de consommation. En outre, il est ressorti de l'étude mathématique de l'équation du taux de plus-value, il en est ressorti un élément d'une importance fondamentale : une hausse de la productivité avait un effet contradictoire sur la valeur par moyen de consommation et sur le salaire réel. En effet, comme nous l'avons démontré, une hausse de la productivité provoque d'une part une baisse de la valeur par moyen de consommation et d'autre part, une hausse du salaire réel. Nous avons pu dès lors faire le constat suivant : à temps de travail total fixé, il faut que la productivité augmente relativement plus rapidement que le salaire réel pour que le taux de plus-value augmente.

Les indicateurs statistiques choisis en vue d'analyser les évolutions du taux de plus-value furent les suivants : la part du travail dans le PIB, le salaire réel et le temps de travail total. Le temps de travail total a pu être mesuré par la durée annuelle de travail, le taux d'activité, l'âge de la retraite et les politiques d'emploi.

Ensuite, la composition du capital a été comprise comme le rapport entre le capital constant (soit le capital fixe) et le capital variable (soit les salaires). L'indicateur de substitution utilisé fut celui de la productivité du capital.

Et, troisièmement, le taux de profit a été défini comme le rapport entre le taux de plus-value et la composition du capital. En vue d'expliquer les variations qu'il a pu subir, il a donc fallu s'intéresser aux évolutions des deux taux cités précédemment.

Nous avons clôturé la première partie de notre travail en avertissant le lecteur des limites

méthodologiques des indicateurs de substitution utilisés. En effet, par le mécanisme de « transfer pricing » - procédé visant à réduire certains coûts de production ou à faire gonfler les profits dans les régions à faible taux de taxation – que nous avons illustré à travers le cas irlandais, ainsi que par le phénomène de la sous-traitance, les données empiriques utilisées ne correspondent pas parfaitement à la réalité et la construction approfondie d'indicateurs plus précis auraient été plus pertinente, tâche qui dépassait le cadre de ce travail.

La seconde partie de notre travail s'est concentrée sur la confrontation empirique de nos hypothèses à l'aide des indicateurs statistiques susmentionnés, examinés à travers le temps.

Pour commencer, en vue d'évaluer l'évolution du taux de plus-value, nous nous sommes penchés sur la part des revenus du travail dans le PIB sur la première période dite des « Trentes Glorieuses », s'étalant de 1950 à 1974. La faible disponibilité des données datant d'avant 1960 nous a conduit à limiter notre observation à l'évolution de la part du travail au sein de l'UE15 entre 1960 et 1974. Nous avons pu alors constater une augmentation de celle-ci de 5 points en 14 ans, passant de 65% à 70% du PIB. Ceci nous a donc laissé penser à une légère diminution du taux de plus-value au sein de l'Europe des 15.

Pour expliquer cette légère hausse, nous avons repris l'équation du taux de plus-value et nous avons d'abord constaté que les taux de croissance de la productivité réelle du travail particulièrement élevés en Europe occidentale durant cette période avaient permis une diminution importante de la valeur par moyens de consommation, mais que celle-ci avait aussitôt été compensée par une hausse symétrique du salaire réel. En effet, durant cette période, salaire réel et productivité augmentaient de concert.

Ensuite, étant donné le couplage du salaire et de la productivité, nous avons conclu que la baisse du taux de plus-value était probablement imputable à une baisse importante de la durée annuelle du travail des pays européens que nous avons d'ailleurs pu vérifier sur cette même période.

La première crise que nous avons étudiée fut celle de 1974-1975, connue comme étant celle mettant fin aux fameuses « Trente Glorieuses ». En effet, nous avons pu voir à cette date une contraction importante de la production dans tous les pays d'Europe occidentale.

Tout d'abord, nous nous sommes concentrés sur l'évolution du taux de profit agrégé des trois grandes puissances européennes, à savoir l'Allemagne, l'Angleterre et la France, et nous avons pu remarquer une baisse tendancielle de la rentabilité des entreprises sur la période 1960-1975, qui semblerait être

à l'origine de la crise. En effet, comme il a été souligné, et dans le cadre des indications statistiques dont nous disposons, nous avons émis l'hypothèse que les causes de cette crise soient plutôt liées à un phénomène structurel inhérent au système capitaliste plutôt qu'à un événement conjoncturel tel que le choc pétrolier de 1973. Cependant, une telle affirmation demanderait une étude plus approfondie sur le sujet.

En fait, nous avons appris que la principale explication de la baisse structurelle du taux de profit en Europe résidait surtout dans une hausse de la part fixe dans la composition du capital. En effet, durant les « Trente Glorieuses » les investissements accrus en capital fixe liés aux progrès technologique et à la mécanisation avaient permis des gains énormes de productivité réelle du travail, mais qui ne furent pas suffisamment élevés pour compenser l'investissement de manière à réaliser des profits croissants. En d'autres termes, comme l'a montré la décroissance de la productivité du capital, la mécanisation accrue de l'économie européenne avait un prix trop élevé par rapport aux possibilités de profit qu'elle offrait.

Nous avons ensuite replacé la crise de 1974-1975 dans un cadre plus vaste de crise de surproduction, en indiquant que la baisse de la rentabilité du capital résultait, en raison d'un manque de débouchés, d'une incapacité à mettre en valeur de la totalité du capital accumulé durant les « Trente Glorieuses » par un manque de débouchés.

La seconde période que nous avons analysée et que nous avons qualifiée de « néolibérale » - qui fut une tentative de réponse à la problématique de la baisse du taux de profit des entreprises européennes - s'étend du début des années 1980 à nos jours.

En première observation, nous avons noté une hausse du taux de profit durant toute la période néolibérale sur le continent européen. En effet, en 2000, le taux de profit retrouve, voire même dépasse, celui qui prévalait en 1960.

Pour expliquer cela, nous nous sommes une fois de plus focalisés sur le taux de plus-value par une analyse de la part des revenus du travail dans le PIB des pays européens. Nous avons pu remarquer une diminution de la part des revenus du travail dans la richesse totale et par conséquent une hausse du taux de plus-value pour pratiquement tous les pays européens - excepté le Danemark - , même s'il existe de fortes disparités entre les pays.

Concernant le dénominateur de l'équation du taux de plus-value, nous avons pu observer une baisse

de ce dernier par une diminution de la valeur par moyens de consommation plus rapide que l'augmentation du salaire réel, démontré graphiquement par le découplage entre les salaires réels et la productivité pour l'ensemble des pays européens sur la période néolibérale. Productivité réelle du travail, qui, par ailleurs, connaît des taux de croissance annuelle beaucoup moins élevés que ceux qui prévalaient durant la période précédente des « Trente Glorieuses ».

Quant au numérateur de l'équation du taux de plus-value, à savoir le temps de travail total des pays européens, nous nous sommes attelés à une étude divisée en quatre parties.

Premièrement, nous nous sommes intéressés à l'évolution du nombre d'heures annuelles travaillées durant la période néolibérale de plusieurs pays européens. Nous avons pu constater d'abord que pour la plupart des pays européens étudiés, la forte tendance à la réduction du temps de travail qui existait depuis les années 1950 semble s'être considérablement ralentie ou connaît une relative stagnation depuis la fin des années 1980 ou le début des années 1990, excepté pour l'Allemagne ou l'Autriche, qui ont vu le temps de travail continuer à baisser fortement.

Nous avons alors évoqué principalement trois raisons en vue d'expliquer le ralentissement de la tendance à la baisse du temps du travail en Europe.

Premièrement, les faibles taux de croissance de la productivité prévalant en Europe durant la période permettent plus difficilement de négocier une diminution du temps de travail comme ce fut le cas durant les « Trente Glorieuses ». Deuxièmement, en vue de rester compétitifs dans la mondialisation, les pays européens ont décidé de limiter la diminution de leur temps de travail. Et troisièmement, la baisse du temps de travail plus légère qu'on observe dans les pays européens depuis les années 1990 semble être largement imputable à l'augmentation considérable du travail à temps partiel, particulièrement chez les femmes. En effet, dans les deux pays (Allemagne et Autriche) qui ont connu la baisse la plus importante du temps de travail, il existe une corrélation très forte entre d'une part la diminution du nombre d'heures annuelles travaillées durant les vingt dernières années, et, d'autre part les augmentations du taux de travail à temps partiel sur la même période.

Par ailleurs, nous avons également observé les variations du taux d'activité dans les différents pays européens entre 1983 et 2011. Il en est ressorti que les pays qui ont connu la plus forte augmentation du taux d'activité global, à savoir l'Espagne, les Pays-Bas et l'Allemagne, ont également connu une hausse spectaculaire du taux d'activité des femmes sur la même période.

L'âge de la retraite est un indicateur dont nous avons aussi observé l'évolution. A l'instar de la durée annuelle du travail, pratiquement tous les pays d'Europe occidentale ont connu une baisse significative de l'âge moyen effectif de la retraite des hommes entre 1970 et le début des années 1990. Cependant, cette tendance à la baisse de l'âge de la retraite semble s'être arrêtée au cours de la période 1990-2014 pour enregistrer une quasi stagnation, voire une légère hausse dans certains pays, comme c'est le cas pour l'Allemagne, le Royaume-Uni, les Pays-Bas ou l'Autriche.

Enfin, nous avons également examiné les politiques d'emploi des pays européens, en relevant les différents concepts utilisés par la méthode ouverte de coordination, illustrés à travers la Stratégie Europe2020. Les stratégies nationales et européennes en termes de politiques d'emploi s'articulent autour de trois concepts clés s'inscrivant dans une logique néolibérale, dans le sens où ces derniers valorisent plutôt les parcours individuels au détriment de politiques de protection de l'emploi. Le premier se réfère à la logique d'activation, visant à inciter les personnes inactives à rentrer sur le marché du travail. Le deuxième concept, « making work pay », cherche à valoriser le travail en augmentant la différence entre, d'une part, les allocations chômage et autres aides sociales et, d'autre part, le salaire de ceux qui travaillent, en rendant par exemple plus difficile l'accès aux prestations sociales. Et, finalement, le dernier concept est celui de la « flexicurité ». D'origine danois, ce dernier a pour objectif d'augmenter la flexibilité des travailleurs, tout en mettant en œuvre des politiques de formation continue tout au long de la carrière pour que les individus restent constamment adaptés aux exigences du marché.

Bien qu'il existe un contexte idéologique et politique commun en termes de politiques d'emploi au sein des pays d'Europe occidentale, il ne faut pas perdre de vue les grandes disparités qui existent encore entre les différents pays européens. En effet, le niveau de flexibilité du marché du travail est par exemple beaucoup plus élevé en Irlande qu'il ne l'est en France.

La dernière crise analysée fut celle de la crise des subprimes de 2007-2008. Cette dernière a semblé être d'une tout autre nature que celle étudiée précédemment. En effet, contrairement à la crise de 1974-1975 qui était le résultat d'une baisse tendancielle du taux de profit, la crise récente ne semble pas être le produit de la même cause. Preuve en est le fait que le taux de profit moyen des entreprises européennes n'a fait qu'augmenter entre 1980 et 2007, si bien qu'il s'élève dans les années 2000 à un taux équivalent à celui qui prévalait en 1960.

La récente crise serait plutôt le résultat de la contradiction entre d'une part, la trajectoire macroéconomique américaine des vingt années qui ont précédé la crise de 2008, et d'autre part, le

poids de la financiarisation de l'économie.

La trajectoire macroéconomique américaine a été mesurée à travers la balance commerciale, la dette du gouvernement et la dette des ménages américains. Concernant la balance commerciale américaine, nous avons pu observer qu'elle est négative depuis la fin des années 1970, et que le déficit s'est particulièrement accru depuis le milieu des années 1990, pour atteindre pratiquement 6% du PIB en 2006. Ce déficit fut largement financé par l'endettement du gouvernement central, passant de 40% en 2000 à presque 60% en 2007, et par l'endettement des ménages américains, passant d'approximativement 105% du revenu disponible net en 2000 à plus de 140% de ce dernier en 2007.

Quant au monde financier, il a pris une place de plus en plus importante dans l'économie et notamment à partir du début des années 2000 par un accroissement de l'ingénierie financière, tel que le développement des produits dérivés. Ceci a pu être démontré par le découplage croissant entre le taux de profit et le taux d'accumulation, qui se voit fortement en Europe et aux Etats-Unis à partir du début des années 1980, symbolisant la baisse d'investissements dans l'économie réelle au profit des revenus du capital.

Le contexte décrit ci-dessus mena progressivement au développement d'une bulle immobilière aux Etats-Unis à partir du début des années 2000, par un accroissement des crédits hypothécaires à risques octroyés aux ménages les plus modestes. Par le mécanisme de titrisation, qui a permis la transformation de ces créances hypothécaires en titres financiers vendus sur les marchés mondiaux, les crédits hypothécaires américains se sont disséminés dans le monde entier, y compris en Europe. Lorsqu'en 2007, la bulle éclata suite à l'incapacité des foyers américains à rembourser leurs dettes et à la chute des prix de l'immobilier qui en découla, on put observer une panique généralisée du système financier mondial.

Après avoir synthétisé les différents résultats obtenus de notre recherche, nous pouvons écrire quelques lignes quant aux limites et perspectives de notre travail.

Concernant les limites de notre travail de recherche, il semble important de signaler avant tout que cet essai constitue pour moi une première tentative de véritable recherche. En effet, j'ai tout d'abord dû me familiariser avec la théorie économique marxiste presque complètement absente de mon cursus universitaire, ce qui constitua déjà en soi un travail très intéressant mais en même temps assez ardu. Ensuite, l'utilisation de données statistiques en vue de confronter mes hypothèses avec la réalité historique fut également une nouvelle expérience pour moi. En effet, il a fallu que je me familiarise

avec les bases de données européennes telles qu'AMECO ou EUROSTAT, ainsi qu'à l'utilisation du programme informatique Excel.

La principale limite de ce travail se trouve probablement dans la méthode utilisée pour tester mes hypothèses. En effet, en vue d'étudier et de comparer le taux de plus-value, la composition du capital ou le taux de profit, je me suis basé sur des indicateurs statistiques de substitution. Bien que ces indicateurs nous aient permis d'avoir une idée globale des grandes tendances relatives à ces trois taux, il est clair qu'ils ne décrivent pas de manière totalement satisfaisante les évolutions de ces derniers.

Une perspective de recherche et d'approfondissement futur pourrait être ceci : la construction d'indicateurs composites ayant pour objectif de décrire avec plus de fidélité et de précision les évolutions du taux de plus-value, de la composition du capital et du taux de profit à travers le temps.

Pour terminer cette conclusion, laissons-nous maintenant aller à une tentative d'analyse prospective personnelle en lien avec tout ce que nous avons appris précédemment.

L'Europe occidentale a enregistré, comme nous l'avons vu, une augmentation impressionnante des taux de profit des entreprises sous l'ère néolibérale depuis maintenant presque quarante ans. Pour parvenir à un tel résultat, il a fallu, d'une part, diminuer la composition du capital (notamment par des politiques de désindustrialisation et de tertiarisation de l'économie) et, d'autre part, augmenter le taux de plus-value.

La hausse très importante du taux de plus-value depuis le début des années 1980 a néanmoins dû se produire dans le contexte particulier de faibles taux de croissance de la productivité, qui aujourd'hui se situent même aux alentours de zéro. Par conséquent, c'est par une précarisation des conditions de travail, un allongement de la durée de travail, une augmentation du nombre de femmes sur le marché du travail et une modération salariale importante que le taux de plus-value a pu croître.

La crise de 2007-2008 qui toucha le cœur du système capitaliste néolibéral aux Etats-Unis mit en lumière les contradictions fondamentales du système économique actuel. Les hausses des taux de profit conduisirent nécessairement à une concentration considérable des richesses aux mains d'un nombre de plus en plus restreint d'individus, tandis qu'une grande partie de la population mondiale et européenne voyaient ses revenus réels stagner ou diminuer. Les richesses accumulées par les franges supérieures de la population mondiale furent alors utilisées à des fins spéculatives de plus en plus déconnectées de l'économie réelle et participèrent à la formation de cette bulle immobilière.

On le voit un peu partout en Europe, les partis d'extrême droite ou d'extrême gauche gagnent de plus en plus de terrains et symbolisent la montée du mécontentement et la perte de repères face à la violence du système économique actuel.

Examinons dès lors d'un peu plus près quelles sont les possibilités pour l'avenir européen.

Première possibilité, le système néolibéral pourrait se renforcer encore et les taux de profit continuer à augmenter, en dépit des faibles taux de croissance de la productivité, via une détérioration des conditions de travail et un appauvrissement généralisé du peuple européen.

Deuxième possibilité, on pourrait tenter de réinstaurer les conditions économiques, politiques et sociales qui prévalaient durant les « Trente Glorieuses » en vue de limiter les dérives du capitalisme contemporain. Concrètement, on remettrait en place un contrôle des mouvements de capitaux, on procéderait à des nationalisations et on redéployerait l'Etat-Providence. Cependant, cette possibilité semble particulièrement difficile à mettre en œuvre tant les taux de croissance de la productivité sont radicalement plus faibles que ceux des « Trente Glorieuses ». En effet, la période des « Trente Glorieuses » qui fut caractérisée par la révolution technologique de l'énergie atomique et de la commande généralisée au moyen de machines à appareillage électronique permit une croissance économique et un accroissement de la productivité sans pareil. A première vue, il ne semble pas que la révolution technologique d'internet et de l'informatique se répercutent dans des gains de productivité aussi importants.

Troisième possibilité, on pourrait assister à une situation extrême ou révolutionnaire. La première hypothèse, bien que terriblement dramatique et totalement non souhaitable, serait une nouvelle guerre sur le continent européen. Une guerre aurait pour effet de détruire une grande partie des moyens de production et de relancer ensuite la production. Ou alors, seconde hypothèse, on assisterait à une situation révolutionnaire de remise en cause du capitalisme comme mode de production et d'accumulation, comme ce fut le cas en Russie en 1917 lors de la Révolution d'Octobre.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

BEREND T. Ivan, *Histoire économique de l'Europe du XXe siècle*, Traduction de la 1re édition anglaise par Amandine Nguyen, Révision scientifique de Paul Servais, Bruxelles, Editions De Boeck Université, octobre 2008, 331 p.

DEFRAIGNE, Jean-Christophe, *Introduction à l'économie européenne*, Louvain-la-Neuve, Editions de Boeck, 2017.

DE MEULEMEESTER Jean-Luc, DEFRAIGNE Jean-Christophe, DUEZ Denis, VANDERBORGHT Yannick, *Les modèles sociaux en Europe, quel avenir face à la crise ?*, Editions Bruylant, 2013, 256 p.

DRAHOKOUPIL Jan (dir.), *The outsourcing challenge : Organizing workers across fragmented production networks*, Brussels, ETUI, 2015, 293 p.

DUMENIL, Gérard, LEVY, Dominique, *The Crisis of Neoliberalism*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, London, England, 2011, 400 p.

DUMENIL, Gérard, LEVY, Dominique, *Crise et sortie de crise : ordre et désordres néolibéraux*, Paris, Actuel Marx Confrontation, Presses Universitaires de France, , novembre 2000

GOUVERNEUR, Jacques, *les fondements de l'économie capitaliste : introduction à l'analyse marxiste du capitalisme contemporain*, Editions Contradictions, 2005.

MANDEL, Ernest, *Le troisième âge du capitalisme*, Paris, Les Editions de la Passion, 1 novembre 1997, 559 p.

MANDEL, Ernest, *la Crise 1974-1982 : Les faits, Leur interprétation marxiste*, Paris, Flammarion, 1982, 302 p.

SALVERDA Wiemer, NOLAN Brian, SMEEDING Timothy M., *The oxford Handbook of economic inequality*, OUP Oxford, 2009

Articles scientifiques

AMIN Samir, ARRIGHI Giovanni, CHESNAIS François *et al.*, « Qu'est-ce que le néolibéralisme ? », *Actuel Marx*, 2006/2 (n° 40), pp. 12-23.

BOUVIER, Gérard, FATOUMATA, Diallo, « Soixante ans de réduction du temps de travail dans le monde », *Insee Première*, n°1273, Janvier 2010

ELJIM, Khalid, “Activité et emploi en Europe : bilan et perspectives”, *Espace populations sociétés*, 03/2013, pp. 19-38.

ERHEL, Christine, « Politiques de l'emploi : la tendance à l'activation donne-t-elle une place accrue à l'accompagnement ? », *Informations sociales*, 1/2012 (n° 169), p. 30-38.

HUSSON, Michel, « Le partage de la valeur ajoutée en Europe », *La Revue de l'IRES*, n°64, 2010/01.

MALESKY, edmund J., « Transfer Pricing and Global Poverty », *International Studies Review*, vol. 17, Issue 4, Décembre 2015.

MATEI, Gheorghe, PÎRVU, Daniela, « Transfer Pricing in the European Union », *Theoretical and Applied Economics*, Volume XVII, 2011, n° 4.

VALENDUC Gérard, VENDRAMIN, Patricia, « La réduction du temps de travail », *Courrier hebdomadaire du CRISP*, n° 2191-2192, 26/2013, p. 5-84.

WALTERSKIRCHEN, Ewald, « Working hours in a period of low economic growth », *WWWforEurope*, Working paper n°110, January 2016.

Documents officiels

DECISION (UE) 2015/1848 DU CONSEIL DU 5 OCTOBRE 2015, relative aux lignes directrices pour les politiques de l'emploi des Etats membres pour 2015.

EUROSTAT, *Communiqué de presse : Indicateurs de la mondialisation économique : Suivi de la mondialisation de l'économie de l'UE*, 110/2014, 15 juillet 2014

INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION ORGANIZATION (ILO) with contributions from IMF and World Bank, *The Labour Share in G20 Economies : Report prepared for the G20 Employment Working Group*, Antalya, Turkey, 26-27 February 2015

OCDE (1998), « Chapitre 5 : Le temps de travail : tendances récentes et initiatives des pouvoirs publics », *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 1998*, Editions OCDE.

OCDE (2012) « Partage de la valeur ajoutée entre travail et capital : comment expliquer la diminution de la part du travail ? » dans *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2012*, Editions OCDE.

Données statistiques

Les graphiques sont issus des bases de données de l'OCDE, EUROSTAT, la BANQUE MONDIALE ou de la Commission européenne (AMECO).

Articles de Presse

HOULDER, Vanessa, « Q&A : What is the double Irish ? », *Financial Times*, 9/11/2014.

McDONALD, Henry, « 700 US companies now located in Ireland as direct investment soars », *The Guardian*, 29/03/2016.

Sources internet

CETTE, Gilbert, « Croissance de la productivité : quelles perspectives pour la France ? », 26 Septembre 2013, <http://www.strategie.gouv.fr/sites/strategie.gouv.fr/files/atoms/files/cette.pdf>

HUSSON, Michel, « Le taux d'accumulation ne suit plus le taux de profit », note de conférence n°2, 25 septembre 2008. <http://hussonet.free.fr/husso2.pdf>.

HUSSON, Michel, « Taux de profit : et pourtant il monte », note de conférence n°9, décembre 2009, p. 1, <http://hussonet.free.fr/h9tprof.pdf>.

PANIER, Frédéric, « La face sombre du « miracle allemand » », *les Blogs de politique revue et débats*, 03/02/2014. <http://blogs.politique.eu.org/La-face-sombre-du-miracle-allemand>.

Classement des 500 plus grandes entreprises tiré du site de Fortune, http://fortune.com/global500/visualizations/?iid=recirc_g500landing-zone1.