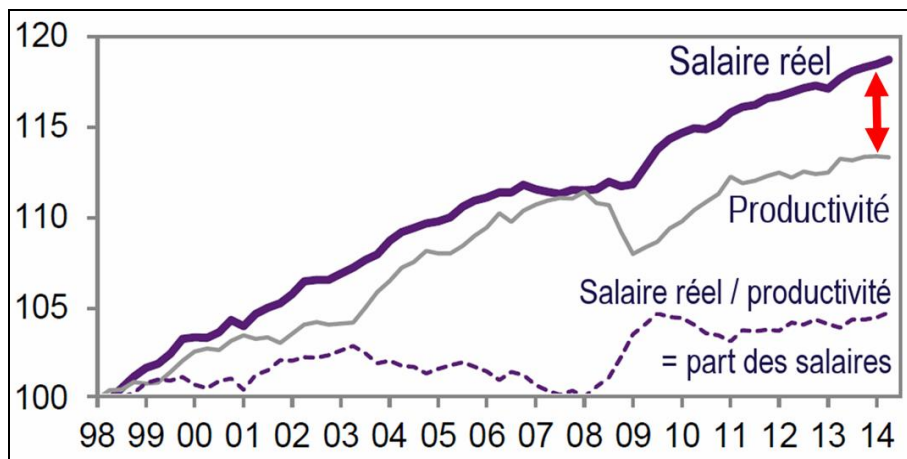
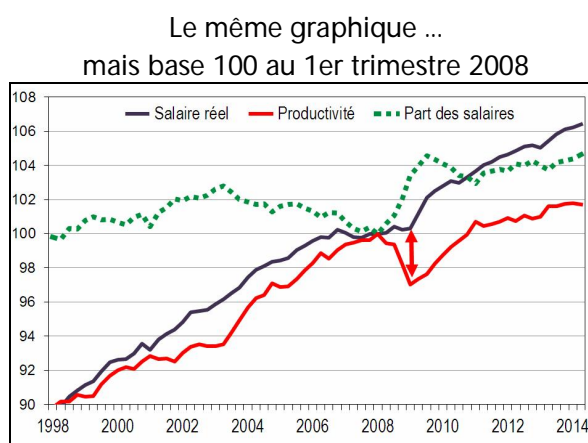
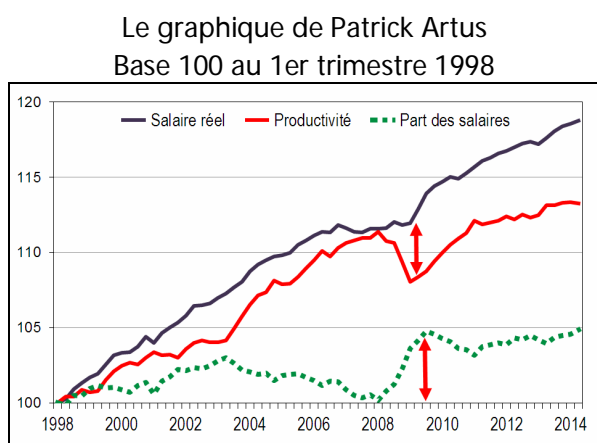


Depuis plusieurs notes "Flash", Patrick Artus enfonce le même clou, ce qui donne par exemple : « La France est caractérisée par une croissance des salaires réels plus rapide que celle de la productivité depuis le début des années 2000¹ ». A l'appui de cette thèse, Patrick Artus produit le graphique ci-dessous, où la flèche rouge (que nous avons rajoutée) signale l'écart cumulé entre salaire et productivité « depuis le début des années 2000 ».



Les conclusions tirées de cette analyse ne surprendront pas. La première est que « les salaires réels ne peuvent pas continuer à augmenter plus vite que la productivité du travail, sous peine d'avoir un recul continu de la profitabilité des entreprises ». Et la suivante en découle : « Il faudra donc inévitablement réformer le marché du travail pour obtenir le parallélisme des évolutions à long terme du salaire réel et de la production ».

Cependant cette démonstration repose sur un artifice de présentation. En reprenant les mêmes chiffres que Patrick Artus, il est possible de reproduire le graphique ci-dessus et de le comparer à celui que l'on obtient en choisissant un autre trimestre de base.



Sur le graphique de droite, la lecture est toute différente : le ratio salaire/productivité (qui équivaut à la part des salaires) a retrouvé au début de 2008 le même niveau qu'au début de 1998. Entre temps, la part des salaires a varié dans une bande relativement étroite (de 100 à 102,5). Le vrai décrochage

¹ Patrick Artus, « Deux impossibilités à long terme en France », Natixis, [Flash Economie n°874](#), 3 novembre 2014.

ne date donc pas du « début des années 2000 » mais du démarrage de la crise. L'écart tend à s'accroître depuis cette date. Il suffisait d'ailleurs (et Patrick Artus aurait pu le faire) d'observer le graphique initial (celui de gauche) pour arriver à cette lecture correcte.

La part des salaires tend toujours à évoluer de manière inverse à la conjoncture. Pour simplifier, supposons que le salaire augmente selon le taux constant et que la productivité varie selon un cycle indexé sur le cycle économique. Durant les phases de reprise, la productivité tend à augmenter plus vite que le salaire, et la part des salaires baisse. Dans les périodes de ralentissement, c'est le contraire et la part des salaires baisse. C'est à peu près ce qui s'est passé sur la période 1998-2008.

La crise bouleverse ce fonctionnement : elle provoque une chute de la productivité, parce que les effectifs ne s'ajustent pas totalement au recul du PIB. Mais cette crise a ouvert une période de faible croissance, où l'on voit la marque du "*double dip*" : dans un premier temps, la productivité redémarre et la part des salaires baisse. Puis dans un second temps, la politique d'austérité conduit à un nouveau ralentissement de l'activité économique : la productivité ne progresse plus que très lentement, et la part des salaires repart légèrement à la hausse.

La lecture de Patrick Artus voudrait rendre les salariés rétroactivement coupables de ce qui est l'effet mécanique de la crise. Ses recommandations sont faites au nom de « la profitabilité des entreprises » et reviendraient à ajuster les salaires, non plus sur la productivité du travail mais sur le taux de profit.

La réforme du marché du travail qu'il propose passerait par une « décorrélation des salaires entre l'industrie et le reste de l'économie, obtenue en organisant les négociations salariales pour qu'il y ait un lien fort localement entre les hausses de salaire et la profitabilité, la compétitivité, de chacune des entreprises² ».

Cela équivaut donc à une remise en cause fondamentale du système de négociations salariales, mais qui repose sur une argumentation totalement biaisée.

² Patrick Artus, « Quels mécanismes et quelles politiques économiques dans une économie où l'industrie a un problème d'offre et le reste de l'économie un problème de demande ? », Natixis, [Flash Economie n°666](#), 5 septembre 2014.