

Contribution au rapport « Dynamiques salariales en Europe »

Michel Husson juin 2005

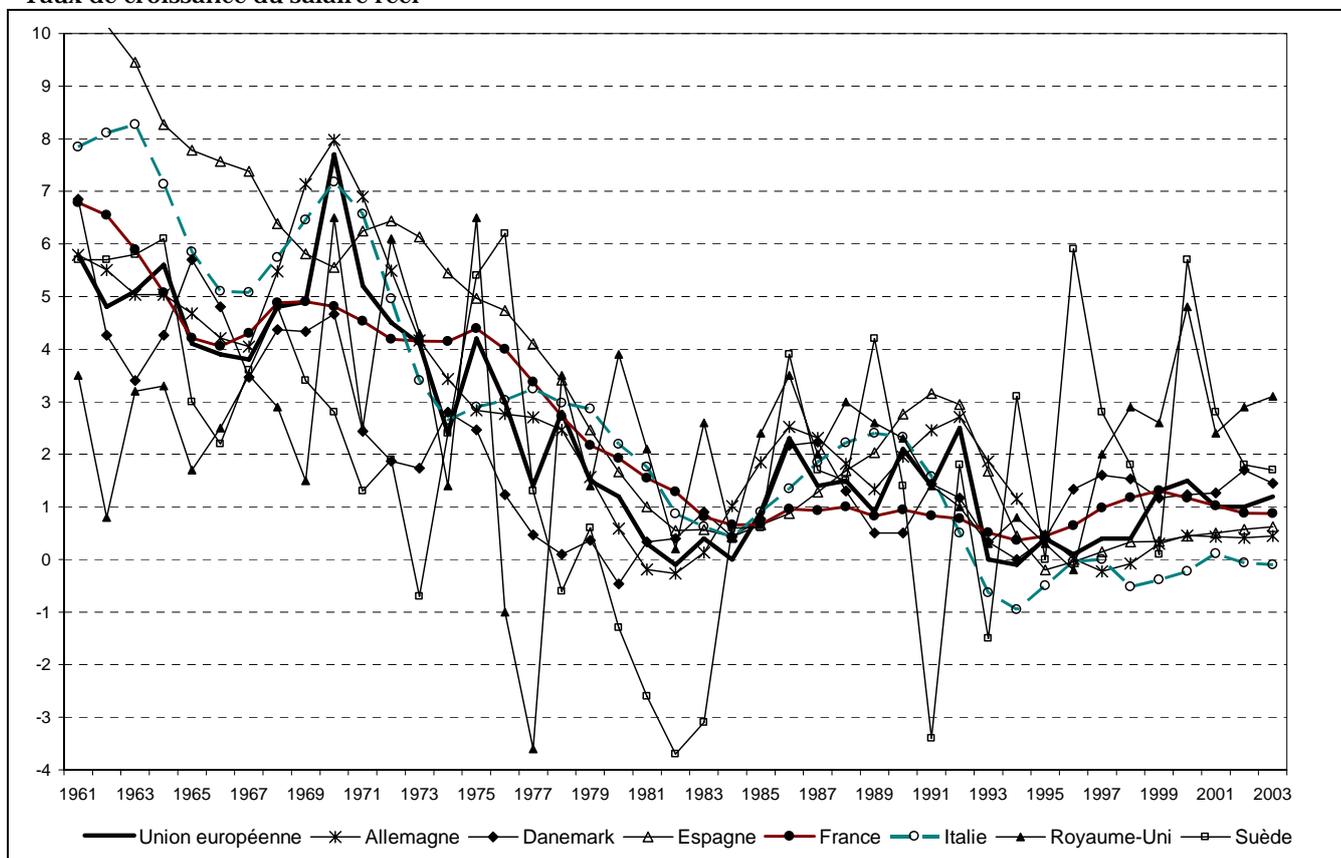
1) dynamiques salariales de longue période

La dynamique salariale européenne conduit à distinguer trois grandes phases :

- une *période de croissance* soutenue du salaire réel (1960-73)
- une *période de transition* marquée par un ralentissement de cette progression (1973-1985)
- une *période de stabilisation* autour d'un taux de croissance modérée (1985-2003)

Cette périodisation est à peu près commune à l'ensemble des principaux pays européens et se retrouve également dans le cas des Etats-Unis et du Japon (graphique 1 et tableau 1)

Graphique 1
Taux de croissance du salaire réel



Salaires réels = rémunération moyenne déflatée par le prix à la consommation

Source : OCDE, *Perspectives économiques*

Cependant la variabilité des évolutions reste assez grande. Pour un même pays, l'écart-type du taux de croissance du salaire (année par année) est souvent du même ordre de grandeur que le taux de croissance moyen, quelle que soit la période considérée. A l'intérieur de l'Union européenne, le ralentissement de la progression du salaire ne s'est pas accompagné d'une convergence autour d'une norme commune aux différents pays. La période de transition voit la dispersion des taux de croissance augmenter par rapport à la période précédente : ce résultat montre que la transition ne s'est pas opérée dans tous les pays selon un calendrier identique. Mais la dispersion ne s'est pas réduite durant la phase de stabilisation.

Tableau 1
Progression et dispersion du salaire réel

	Taux de croissance du salaire réel			Ecart-type		
	1960-1973	1973-1985	1985-2003	1960-1973	1973-1985	1985-2003
Allemagne	5,5	1,4	1,2	2,4	1,8	1,6
Autriche	5,1	1,9	1,5	1,1	1,9	1,1
Belgique	5,2	2,2	1,5	1,8	2,6	1,9
Danemark	4,0	0,8	1,2	2,7	1,5	1,1
Espagne	7,6	2,4	1,1	2,8	2,3	1,4
Finlande	5,1	2,1	1,5	1,6	2,5	2,3
France	5,0	2,2	0,9	1,4	1,7	0,6
Grèce	6,4	2,7	0,7	2,8	4,5	4,6
Irlande	4,7	2,6	1,9	1,5	3,0	1,6
Italie	6,3	2,0	0,5	2,4	1,6	1,7
Pays-Bas	6,0	0,6	1,0	1,3	2,9	1,0
Portugal	7,2	1,5	3,3	4,8	5,5	3,0
R.-Uni	3,2	1,6	2,1	1,6	2,5	1,2
Suède	3,5	0,4	1,9	2,0	2,9	2,2
UE15	4,9	1,5	1,1	1,0	1,4	0,7
Etats-Unis	2,7	0,7	1,0	0,7	1,1	1,1
Japon	7,6	1,7	1,3	1,6	2,4	1,2

Salaire réel = rémunération moyenne déflatée par le prix à la consommation
Source : OCDE, *Perspectives économiques*

On peut alors classer les différents pays de l'Union européenne en trois groupes de pays (tableau 2). Ces regroupements sont évidemment sensibles aux seuls retenus, mais les proximités hétéroclites qu'ils soulignent sont une première indication sur la persistance de modèles nationaux de détermination du chômage.

Tableau 2
Croissance relative du salaire dans l'Union européenne (1985-2003)

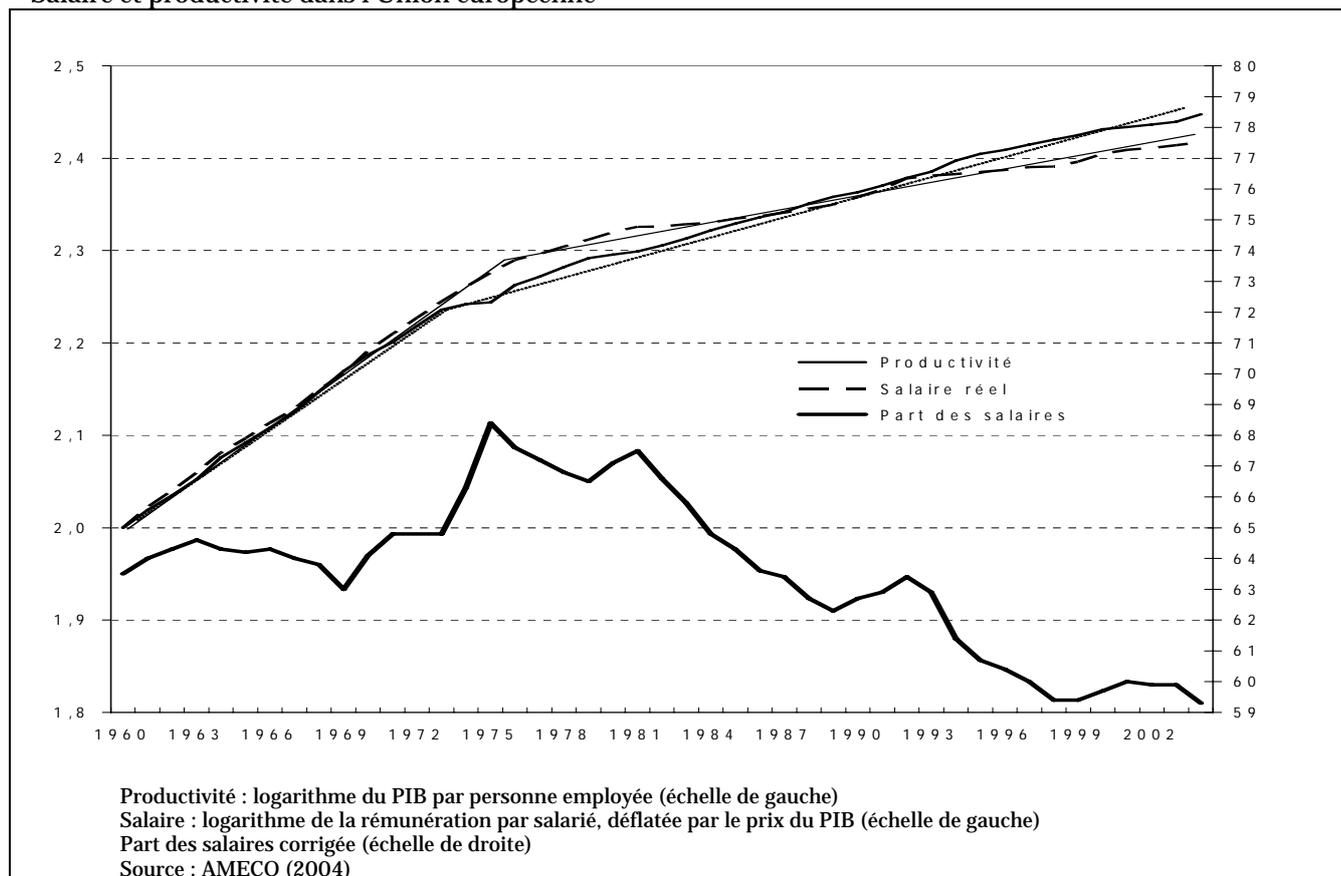
plus rapide que la moyenne européenne (> 1,3 %)	Autriche - Belgique - Finlande - Irlande - Portugal Royaume-Uni - Suède
voisine de la moyenne européenne (entre 0,9 % et 1,3 %)	Allemagne - Danemark - Espagne - Pays-Bas
moins rapide que la moyenne européenne (> 0,9 %)	France - Grèce - Italie

2) salaire et productivité

C'est la productivité du travail qui permet à moyen et long terme la progression du salaire réel. Les liens entre ces deux variables ne sont pas autant et contribuent à déterminer l'évolution de la part des salaires dans la valeur ajoutée. Aux prix relatifs près, la part salariale évolue en fonction de l'évolution relative du salaire et de la productivité.

On retrouve alors, à peu de choses près, la périodisation proposée ci-dessus, qui permet de mieux caractériser les trois périodes identifiées. Durant la période de croissance, salaire et productivité évoluent à la même vitesse et la part salariale est constante (graphique 2). La rupture qui intervient dans la première moitié des années soixante-dix ne concerne pas de la même manière les deux variables : la progression du salaire commence par continuer sur sa lancée, et ne s'infléchit que quelques années après la productivité. Cette phase de transition débute donc par une augmentation rapide de la part salariale, suivie par un retournement progressif au milieu des années quatre-vingt. Il contribue à installer un nouveau régime, où le salaire croît à un rythme inférieur à la progression de la productivité, elle-même ralentie par rapport à celle des années de croissance. Le différentiel entre salaire et productivité tend à se résorber, et la part salariale à se stabiliser à un niveau historiquement bas.

Graphique 2
Salaire et productivité dans l'Union européenne



L'examen par pays est résumé dans le tableau 3 ci-dessous et dans la série de graphiques de l'annexe 1. On y retrouve dans ses grandes lignes le même mouvement d'ensemble, à quelques exceptions près :

- Belgique : la part salariale s'est à peu près stabilisée à un niveau supérieur à celui des années soixante ;
- Portugal : la part salariale a gagné une dizaine de points depuis le début des années quatre-vingt-dix ;
- Royaume-Uni : la part salariale fluctue autour d'un niveau constant à moyen-long terme ;
- Suède : la part salariale augmente sur la période récente.

Tableau 3
Evolution de la part salariale

	en % de la valeur ajoutée					variation					
	1962	1972	1982	1992	2002	1962-72	1972-82	1982-92	92-2002	1962-82	82-2002
Belgique	66,8	68,6	74,4	72,9	72,4	1,8	5,8	-1,5	-0,5	7,6	-2,0
Danemark	69,0	73,2	73,4	69,6	68,6	4,1	0,2	-3,8	-1,0	4,4	-4,8
Allemagne	72,4	73,0	73,8	69,1	67,0	0,6	0,8	-4,7	-2,1	1,4	-6,8
Grèce	92,4	71,7	75,0	67,2	64,9	-20,7	3,3	-7,8	-2,2	-17,4	-10,0
Espagne	69,9	73,5	73,8	70,4	66,0	3,6	0,4	-3,4	-4,5	4,0	-7,9
France	75,7	73,2	79,3	70,2	68,9	-2,5	6,1	-9,0	-1,3	3,5	-10,3
Irlande	78,0	77,1	75,6	67,8	54,3	-0,9	-1,5	-7,8	-13,5	-2,4	-21,3
Italie	75,4	76,4	76,6	74,0	67,4	1,0	0,3	-2,7	-6,5	1,3	-9,2
Luxembourg	60,2	60,2	71,4	66,0	63,4	0,0	11,3	-5,4	-2,6	11,2	-8,0
Pays-Bas	65,4	72,2	69,8	65,8	66,6	6,8	-2,4	-4,0	0,7	4,4	-3,2
Autriche	76,0	74,7	74,6	70,7	65,8	-1,4	-0,1	-3,9	-4,9	-1,4	-8,8
Portugal	67,5	72,8	73,6	71,5	74,2	5,3	0,8	-2,1	2,7	6,1	0,6
Finlande	75,6	74,1	72,6	73,5	63,2	-1,5	-1,5	0,9	-10,3	-3,0	-9,3
Suède	70,1	71,6	70,6	68,5	72,1	1,6	-1,1	-2,1	3,7	0,5	1,6
Royaume-Uni	72,4	72,0	73,0	74,6	73,4	-0,5	1,1	1,6	-1,2	0,6	0,3
UE12	73,5	73,5	74,8	70,5	67,4	0,0	1,4	-4,3	-3,1	1,4	-7,4
UE15	73,0	73,2	74,8	71,0	68,5	0,2	1,6	-3,8	-2,5	1,8	-6,3
Etats-Unis	70,8	71,2	70,3	69,2	67,0	0,4	-0,9	-1,1	-2,2	-0,5	-3,3
Japon	75,4	72,4	77,1	70,2	69,4	-3,1	4,8	-7,0	-0,8	1,7	-7,8

Part des salaires corrigée : salaire moyen en % du PIB par personne employée
Source : AMECO (2004)

Le cas du Royaume-Uni se rapproche de celui des Etats-Unis, où il n'apparaît pas non plus de rupture dans l'évolution à moyen terme de la part salariale. On peut donc distinguer deux schémas que l'on peut résumer en opposant, de manière stylisée, la décennie soixante-dix aux années 80 et 90 (tableau 4).

Dans le schéma *continental*, le déroulement des événements fonctionnerait de la manière suivante. Au cours des années 70, la productivité commence à décélérer à partir d'une vitesse de progression élevée (de 5 % à 2 %). Dans un premier temps, le salaire net décélère lui aussi, mais dans une moindre proportion, de telle sorte que la part salariale tend à progresser un peu. La rupture des années 80 installe un autre régime, avec une productivité du travail croissant à moins de 2 % et un salaire réel freiné encore plus, de telle sorte que la part salariale tend à baisser à nouveau. Ce schéma peut s'étendre au cas japonais.

Dans le schéma *anglo-saxon*, les deux périodes ne sont pratiquement pas différenciées. Sur l'ensemble des trois décennies, productivité et salaire croissent à un rythme modéré et sensiblement équivalent, de telle sorte que la part salariale ne présente aucune tendance marquée.

Tableau 4
Schéma continental et schéma anglo-saxon

Schéma	Décennie	Productivité	Salaire	Part salariale
schéma continental	1970	croissance forte puis baisse	baisse retardée	hausse modérée
	1980 & 1990	croissance ralentie	freinage marqué	baisse
schéma anglo-saxon	1970	croissance modérée	croissance modérée	maintien
	1980 & 1990	croissance modérée	croissance modérée	maintien

3) salaire et taux de chômage

Dans le schéma continental, on assiste donc à un *over-shooting* du ralentissement salarial, en ce sens que le salaire est freiné au-delà du freinage enregistré sur la productivité. L'hypothèse qui se présente immédiatement est que cette sur-réaction a été rendue possible par les tensions accrues sur le marché du travail, autrement dit par la montée du taux de chômage. Cette idée a été soumise à un premier balayage économétrique fondé sur le petit modèle suivant :

$$txSAL = (a + b TCHO) txPROD + c$$

txSAL	taux de croissance du salaire réel
txPROD	taux de croissance de la productivité
TCHO	taux de chômage

En d'autres termes, le coefficient d'indexation du salaire à la productivité est lui-même fonction du taux de chômage, au lieu d'être supposé constant. Cette sensibilité permet de mesurer de manière indirecte le rapport de forces sur le marché du travail.

Les résultats montrent que ce modèle est validé en règle générale (tableau 5 et annexe 1). Dans certains cas (Suède, Irlande, Luxembourg, Royaume-Uni) il reste très insuffisant. Cependant, l'idée d'une indexation salaire/productivité sensible au taux de chômage est économétriquement significative pour l'ensemble des pays à quelques exceptions près : le taux de chômage n'est pas significatif pour la Grèce et ne l'est que faiblement pour la Suède. Il est à la limite de la significativité pour l'Irlande et le Luxembourg.

C'est un premier résultat assez fort qui comporte d'ailleurs un résultat inhabituel en ce qui concerne le Royaume-Uni où la sensibilité au taux de chômage apparaît, contrairement aux résultats standard. Mais il s'agit modulation conjoncturelle plutôt que d'un changement de régime.

Tableau 5
Estimations du taux de croissance du salaire réel (1961-2003)

pays	prod	t	prod*tcho	t	R ²
Allemagne	1,169	1,7	-0,155	-3,5	0,65
Autriche	1.029	4.7	-0.231	-2.2	0.36
Belgique	1.172	8.1	-0.062	-2.1	0.62
Danemark	1.031	6.4	-0.166	-4.4	0.50
Espagne	1.013	10.3	-0.066	-3.8	0.75
Finlande	0.947	5.5	-0.096	-5.5	0.49
France	1.047	10.2	-0.108	-4.3	0.74
Grèce	0.633	2.8	0.016	0.4	0.45
Irlande	0.586	2.8	-0.028	-1.6	0.15
Italie	1.777	6.1	-0.175	-3.4	0.59
Luxembourg	0.445	2.7	-0.165	-1.7	0.12
Pays-Bas	1.499	12.3	-0.262	-9.3	0.80
Portugal	0.896	2.6	-0.203	-2.7	0.14
Suède	0.635	2.4	-0.059	-1.2	0.09
Royaume-Uni	0.491	2.4	-0.064	-2.1	0.10
Union européenne	1.193	12.9	-0.146	-5.4	0.80
Etats-Unis	1.381	4.6	-0.124	-2.7	0.49
Japon	1.135	10.8	-0.253	-3.1	0.81

Il faut cependant préciser cette première lecture en distinguant de manière plus soignée les deux grandes sous-périodes. Pour cela, on a estimé la même équation sur la période 1981-2003, qui correspond à la *phase néo-libérale*. Le résultat d'ensemble est très net (tableau 6) : sur cette période plus courte, les équations se dégradent sensiblement : le lien avec la productivité disparaît ou s'affaiblit, et il en va de même avec le taux de chômage.

Tableau 6
Estimations du taux de croissance du salaire réel (1961-2003)

pays	1961-2003					1981-2003				
	prod	(t)	tcho	(t)	R ²	prod	(t)	tcho	(t)	R ²
Allemagne	0,676	3,4	-0,383	3,5	0,62	0,655	1,8	-0,183	0,8	0,18
Autriche	0,440	2,9	-0,812	3,3	0,46	0,383	1,8	-0,088	0,2	0,14
Belgique	0,644	4,4	-0,343	3,9	0,71	0,828	3,2	-0,682	3,4	0,52
Danemark	0,492	3,2	-0,420	4,2	0,51	-0,052	0,2	-0,310	1,8	0,15
Espagne	0,690	4,6	-0,195	3,2	0,74	0,272	0,8	-0,149	1,2	0,07
Finlande	0,388	2,5	-0,383	5,5	0,52	0,185	0,7	-0,320	3,3	0,36
France	0,387	2,2	-0,357	4,7	0,76	0,265	1,5	-0,075	0,7	0,13
Grèce	0,634	5,3	-0,124	0,6	0,44	0,900	3,3	-0,146	0,3	0,40
Irlande	0,324	2,6	-0,142	1,8	0,22	0,185	1,1	0,067	0,8	0,09
Italie	0,403	2,6	-0,754	4,6	0,67	0,359	1,3	-0,512	2,0	0,21
Luxembourg	0,248	2,1	-1,192	4,3	0,39	0,317	2,6	-0,928	1,5	0,35
Pays-Bas	0,533	4,2	-0,710	8,5	0,77	-0,300	1,2	-0,276	2,2	0,37
Portugal	-0,121	0,5	-1,320	4,3	0,34	0,636	1,8	-0,843	2,2	0,30
Suède	0,472	2,3	-0,136	0,9	0,13	0,234	0,6	0,165	0,7	0,08
Royaume-Uni	0,207	1,3	-0,188	2,2	0,15	0,235	1,0	-0,318	2,5	0,24
Union européenne	0,505	3,5	-0,373	5,6	0,82	0,393	1,4	-0,342	2,2	0,22
Etats-Unis	0,638	5,9	-0,243	2,4	0,50	0,377	1,8	-0,043	0,3	0,14
Japon	0,699	8,2	-0,636	2,7	0,80	0,541	5,3	-0,178	1,2	0,64

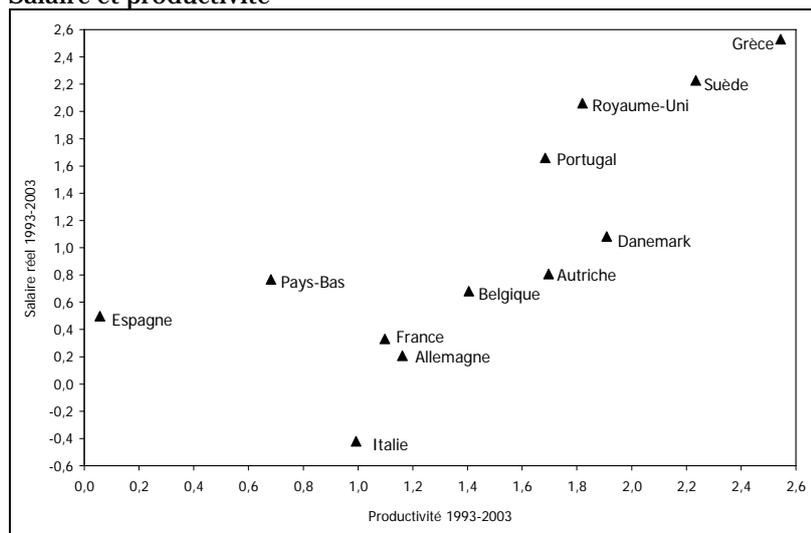
Résultat : la montée du taux de chômage a été le facteur principal conduisant à la « désindexation » des salaires par rapport à la productivité. Mais, plutôt que d'une régulation conjoncturelle, il s'agit de la transition entre deux déterminations du salaire :

- avant 1980 : la norme salariale est celle d'une progression parallèle à la productivité ;
- après 1980 : la norme salariale est celle d'une progression faible et constante à moyen terme du salaire réel, relativement indépendante de ses déterminants classiques.

4) dynamiques comparées

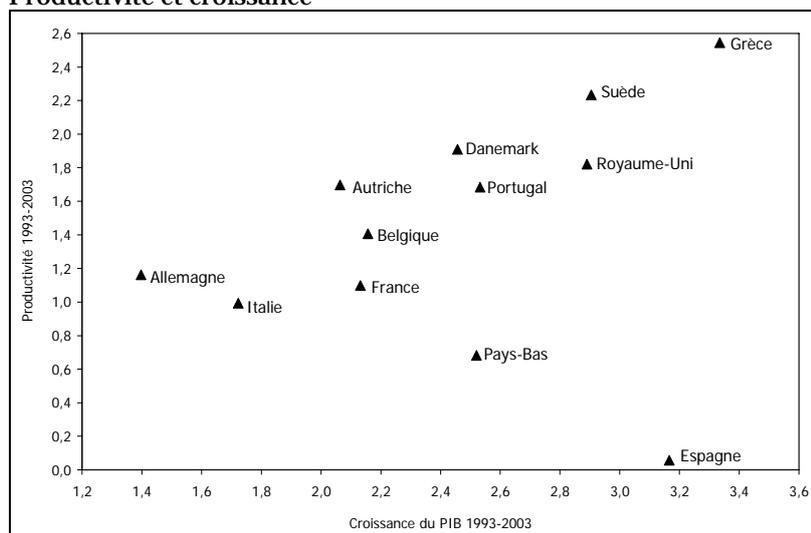
Le fait que la progression du salaire soit en partie déconnectée de l'évolution temporelle de la productivité n'implique pas une rupture complète. La comparaison internationale montre que les pays où la productivité progresse le plus vite sont ceux où l'évolution du salaire est la plus dynamique (graphique 3). L'avantage en termes de productivité apparaît comme essentiel, et induit un cercle vertueux où la croissance se nourrit des gains de productivité et permet, en sens inverse leur progression (graphique 4). Cette croissance est favorable à l'emploi, et permet un maintien, voire une progression de la part salariale. Ces déterminations complexes montrent en tout cas qu'il n'existe pas de liaison directe entre la modération salariale et l'emploi. Tout au contraire, ce sont les pays où la part salariale est la plus dynamique qui créent le plus d'emplois (graphique 5).

Graphique 3
Salaire et productivité



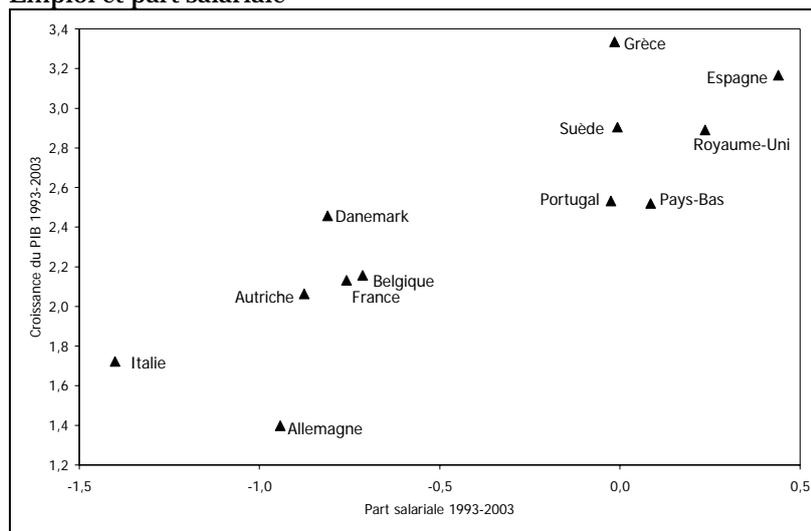
Taux de croissance annuel moyen - Source : OCDE

Graphique 4
Productivité et croissance



Taux de croissance annuel moyen - Source : OCDE

Graphique 5 Emploi et part salariale



Taux de croissance annuel moyen - Source : OCDE

5) le socle de la productivité

Le panorama général des deux dernières décennies fait apparaître deux résultats généraux. Le premier est un net ralentissement de la productivité par rapport aux deux décennies précédentes : il s'agit là d'un phénomène généralisé et bien documenté. Le second résultat porte sur l'évolution à l'intérieur de ces deux dernières décennies (tableau 7). Aucun pays ne retrouve les performances des années 60 ou 70, mais les inflexions sont assez diversifiées d'un pays à l'autre.

Tableau 7
Productivité de l'ensemble de l'économie

	1980-1991	1992-2002
Allemagne	1,5	-1,0
Danemark	1,3	1,7
Espagne	1,8	0,9
France	2,2	1,1
Italie	1,5	1,5
Pays-Bas	1,4	0,7
Royaume-Uni	2,1	2,3
Suède	1,5	2,7
USA	1,3	1,6

On peut distinguer les pays où la productivité croît plus vite dans les années 90 que dans les années 80 ; il s'agit avant tout de la Suède et, de manière moins prononcée, du Danemark, du Royaume-Uni et des USA. Cependant, ces deux derniers pays sont aussi ceux où le ralentissement de la productivité au tournant des années 80 avait été le moins prononcé.

Dans d'autres pays, la productivité continue au contraire à ralentir d'une décennie à l'autre. Ce sont l'Espagne, la France, les Pays-Bas. L'Allemagne fait évidemment partie de ce groupe en raison de l'unification qui fait baisser brusquement le niveau de productivité moyen. L'Italie se contente quant à elle de reconduire la tendance de la productivité d'une décennie à l'autre.

Il s'agit là de productivité calculée sur l'ensemble de l'économie. Mais les différentes branches de l'économie ne sont pas exposées de la même façon à la concurrence sur le marché mondial. Du point de vue de la compétitivité, c'est surtout l'évolution de la compétitivité dans les secteurs exposés qui importe. Il faut donc adopter une optique permettant de distinguer de ce point de vue les différentes configurations envisageables.

Pour avancer dans cette analyse, on a utilisé un découpage des économies en trois grands secteurs :

- industrie (*manufacturing*)
- services marchands (*business services*)
- services non marchands (*community social and personal services*) : administrations publiques, éducation, santé, travail social.

Cette nomenclature ne recouvre qu'imparfaitement la dichotomie exposé/abrité : certains secteurs industriels peuvent être relativement abrités, et une partie croissante des services marchands sont exposés à la concurrence à travers les échanges internationaux. En outre, la partition peut différer d'un pays à l'autre. Enfin, les mesures statistiques de la productivité sont d'autant plus conventionnelles que l'on passe de l'industrie aux services. Mais, d'un point de vue pratique, ce découpage présente un double intérêt, celui d'être plus maniable qu'une nomenclature très détaillée et celui de rendre possible la comparaison internationale sur une base relativement homogène.

Il est alors possible d'examiner les configurations nationales de productivité à partir d'une telle partition qui permet de dégager un certain nombre de faits stylisés. On peut passer brièvement sur le grand secteur des services non marchands. Dans tous les pays, on voit apparaître une faible évolution de la productivité, et même un léger recul absolu dans certains pays (Suède, Italie, Allemagne) que le poids des conventions rend en outre difficile à interpréter.

Les différenciations doivent donc être identifiées à partir de l'examen des deux autres grands secteurs. L'industrie fait apparaître une très grande diversité de situations (tableau 8).

Tableau 8
Productivité dans l'industrie

	1980-1991	1992-2002
Allemagne	1,7	1,2
Danemark	1,1	2,8
Espagne	2,6	1,5
France	2,7	3,7
Italie	2,6	2,2
Pays-Bas	2,9	2,7
Royaume-Uni	4,6	2,9
Suède	2,7	6,9
USA	3,3	3,9

Taux de croissance - Source : OCDE, banque de données STAN

Cette comparaison entre productivité dans l'industrie et dans l'ensemble de l'économie permet de faire apparaître une diversification encore plus grande. Aux deux extrêmes, on trouve la Suède et le Royaume-Uni où les mouvements observés sur la productivité industrielle vont en sens inverse : elle s'accroît considérablement en Suède (de 2,7 % à 6,9 %) entre les deux décennies, alors qu'elle recule assez sensiblement au Royaume-Uni (de 4,6 % à 2,9 %). Tout se passe comme si les effets des périodes de restructuration (au début des années 80 au Royaume-Uni, au début des années 90 en Suède) dopaient effectivement la progression de la productivité industrielle, mais que ces gains ne dépassaient pas forcément l'horizon d'un cycle industriel, comme le suggère l'exemple britannique.

Mais ces deux pays se distinguent par une progression qui se situe dans le haut de la fourchette des performances. En revanche d'autres pays se situent vers le bas de ces performances. C'est le cas de l'Allemagne, dont la productivité croît faiblement dans l'industrie au cours de la décennie 1992-2002 (1,2 %) et recule de 1 % par an dans l'ensemble de l'économie. C'est aussi celui de l'Espagne, dont la productivité a ralenti d'une décennie à l'autre. L'Italie enregistre des taux de croissance médiocres de la productivité sur l'ensemble des deux décennies.

Enfin, la France et les Pays-Bas peuvent être rapprochés en raison d'une progression médiocre de la productivité globale entre 1992 et 2002 (respectivement 1,1 % et 0,7 %). S'agissant de deux pays qui, chacun à leur manière, ont réduit la durée du travail, on retrouve ici l'effet de ces politiques sur les indicateurs de productivité par tête. Mais c'est ici l'écart entre l'industrie et le reste qu'il convient de souligner : la France et les Pays-Bas se caractérisent par un différentiel de productivité très net entre l'industrie et le reste de l'économie, puisque la productivité industrielle progresse dans les deux cas à un rythme soutenu (3,7 % et 2,7 % respectivement), qui est même en progression en France par rapport à la décennie précédente. Cette comparaison incite à examiner ce différentiel de productivité pour chacun des pays (tableau 9).

Tableau 9
Différentiel de productivité entre l'industrie et le reste de l'économie

	1980-1991	1992-2002
Allemagne	+0.2	+2.2
Danemark	+0.2	+1.1
Espagne	+0.8	+0.6
France	-0.5	+2.6
Italie	+1.1	+0.7
Pays-Bas	+1.5	+2.0
Royaume-Uni	+2.5	+0.6
Suède	+1.2	+4.2
USA	+2.0	+2.3

Taux de croissance - Source : OCDE, banque de données STAN

Ce tableau permet de souligner un facteur de différenciation important entre les pays. On peut distinguer deux principales configurations selon que la progression de la productivité est plus rapide dans l'industrie que dans l'ensemble de l'économie ou au contraire comparable.

Parmi les pays « dualistes » où ce différentiel est important, on peut ranger les Etats-Unis à titre de référence, ainsi que la Suède et les Pays-Bas. La France est entrée dans ce groupe dans la seconde décennie et la structure de ses performances de productivité a été nettement infléchie. L'Allemagne entre elle aussi dans ce groupe mais dans un contexte de forte dégradation des performances de productivité.

Le second groupe, celui des pays « homogènes », comprend le Danemark, l'Espagne et l'Italie. Le Royaume-Uni l'a rejoint pour la deuxième décennie, où sa productivité industrielle s'est mise à croître à un rythme peu différent du reste de l'économie.

Les dynamiques salariales vont être conditionnées par ces diverses configurations selon deux caractéristiques :
- le degré de différenciation des performances de productivité entre grands secteurs ;
- la capacité de différencier les évolutions de salaires par grands secteurs.

On peut considérer deux cas « purs ». Le premier serait celui d'une homogénéité maximale, où les salaires, comme la productivité, progresseraient de manière à peu près parallèle entre les grands secteurs. Le second serait celui d'une différenciation maximale, où la productivité évoluerait de manière différente d'un grand secteur à l'autre, mais où les salaires relatifs reflèteraient ces différences. Mais la réalité est évidemment moins tranchée et chaque pays présente une configuration complexe.

Ce degré de complexité est encore accentué par d'autres variables intermédiaires que cette approche en grands secteurs a le mérite de faire apparaître, et notamment les prix et les taux de marge relatifs. On peut alors élargir le schéma de base selon lequel l'évolution de la productivité est la base matérielle à partir de laquelle va être déterminée l'évolution des salaires.

On peut partir ici du comportement des entreprises. Celles-ci sont confrontées à trois types de pression :
- la pression concurrentielle qui pousse à une baisse du prix relatif, afin d'accroître ou de préserver la part de marché ;
- la pression salariale pour le partage de la valeur ajoutée.
- la pression de rentabilité qui les conduit à augmenter ou préserver leur taux de marge.

On peut résumer ce dispositif à partir d'une relation décrivant la formation du taux de marge que l'on peut écrire (en taux de croissance) de la manière suivante :

$$\text{marge} = \text{prod} + \text{prirela} - \text{salr}$$

marge 1+taux de marge
prod productivité
prirela prix relatif
salr salaire réel

Pour une progression donnée de la productivité, une entreprise verra son taux de marge augmenter d'autant plus que le prix relatif progresse et que le salaire réel est freiné. On peut aussi lire cette relation du point de vue de la formation du salaire. On obtient alors :

salr = prod + prirela - marge

La progression du salaire réel dépend alors de trois facteurs :

- la progression de la productivité ;
- le degré de pression concurrentielle
- le degré de pression salariale.

6) la pression concurrentielle

Dans une économie faiblement soumise à la concurrence, on pourrait schématiquement décrire la formation des salaires selon la logique suivante :

salaires → prix → ajustement par le taux de change

On peut analyser la mondialisation (et la création d'une monnaie unique en Europe) comme un processus qui tend à inverser cette chaîne de détermination. Dans une économie soumise à une forte pression concurrentielle, on aurait alors :

prix mondial → salaires

On retrouve ici l'idée souvent exprimée selon laquelle, dans une économie mondialisée, la progression des salaires doit s'adapter à des normes de compétitivité qui s'établissent au niveau mondial. Toute la question est alors de repérer et quantifier les effets d'une telle inversion. Pour avancer sur ce terrain on a cherché à traduire cette intuition en termes opérationnels, autour de trois liaisons :

- (i) le coût salarial unitaire comme déterminant de la compétitivité-prix ;
- (ii) l'effet de la pression concurrentielle sur la formation des salaires ;
- (iii) le maniement du taux de change comme amortisseur de la pression concurrentielle.

Sur ces trois points, les résultats sont négatifs, malgré de multiples tentatives pour mettre en lumière les effets attendus.

1) le coût salarial unitaire influe évidemment sur la compétitivité-prix, mais d'autres variables s'intercalent, comme le comportement de marge des entreprises ou le taux de change effectif, de telle sorte que l'on ne peut établir de corrélations, d'un pays à l'autre, entre l'évolution de leur coût salarial unitaire et celle de leur compétitivité-prix.

La distinction établie entre secteur exposé et secteur abrité ne permet pas de rendre plus lisible une telle relation. On aurait pu attendre en effet un effet plus net de la pression concurrentielle sur la formation des salaires dans le secteur exposé, et ceci particulièrement dans les pays capables de dissocier la progression des salaires dans chacun de ces grands secteurs. Ce schéma, où le secteur exposé serait plus directement affronté à la pression concurrentielle ne se retrouve pas dans la hiérarchie des compétitivités. Cela signifie qu'un schéma dualiste distinguant, d'un côté, un « marché mondial » constitué par l'ensemble des secteurs exposés des différents pays et, de l'autre, des « marchés nationaux » plus ou moins déconnectés du marché mondial, n'est pas corroboré par les données statistiques disponibles.

2) l'effet de la pression concurrentielle sur la formation des salaires ne peut être mis en évidence. Il faut ici préciser la difficulté de l'exercice qui comporte un risque de détermination inverse. La modélisation retenue fait jouer une boucle compétitivité-salaire semblable à la boucle prix-salaire :

- la compétitivité est déterminée par le coût salarial. On a donc un lien a priori négatif entre compétitivité et coût salarial : une élévation du coût salarial unitaire augmente le prix et dégrade la compétitivité - toutes choses égales par ailleurs. On a vu que cette liaison était noyée dans un ensemble plus large de déterminations ;
- la pression concurrentielle intervient ensuite comme une force de rappel : si la compétitivité se dégrade, la situation doit être rétablie par une moindre progression des salaires - toutes choses égales par ailleurs.

Cette seconde relation postule cette fois une relation inverse entre compétitivité et salaire. Une baisse de la compétitivité pousse le salaire à la baisse ; une amélioration de la compétitivité autorise une progression plus rapide des salaires. Pour tester cette relation, on a complété l'équation de base en y incluant un indicateur de compétitivité, ou sa variation (voir encadré ci-dessous).

$$\text{salr} = \text{a.prod} - \text{b.tcho} - \text{c.compet}$$

salr salaire réel
prod productivité
tcho taux de chômage
compet compétitivité

N.B. Les indicateurs de compétitivité (en niveau et en variation) étaient tirés des banques de données de l'OCDE. On en a utilisé deux :

- les rapports directs de prix à l'exportation ;
- les rapports de prix pondérés par la structure des échanges.

Ce second indicateur est baptisé COMPET dans les résultats présentés en annexe. Il mesure le rapport entre les prix étrangers et les prix nationaux et varie donc en sens inverse de la compétitivité.

Le même exercice a été mené à partir de la partition en trois grands secteurs. L'indicateur de compétitivité retenu était construit sur les rapports des prix industriels.

Malgré des tentatives variées dans les formulations retenues et dans le choix des indicateurs, les résultats sont, à de très rares exceptions près, négatifs. Les variables de « pression concurrentielle » ne sont pas significatives, ou bien interviennent (assez souvent) avec le signe inverse de celui attendu : une dégradation de la compétitivité entraînerait une progression plus rapide des salaires.

On peut mettre en avant plusieurs lignes d'interprétation de ces résultats négatifs. Ils peuvent d'abord s'expliquer par des raisons « techniques » : les nomenclatures sont sans doute insuffisamment détaillées, et une détermination inverse peut jouer, puisque le salaire est lui-même un déterminant, parmi d'autres, de la compétitivité. Mais ces explications ne sont cependant pas entièrement satisfaisantes : si la pression concurrentielle était une caractéristique suffisamment répandue dans les secteurs définis de manière plus détaillée, on ne voit pas pourquoi il n'apparaîtrait pas à un niveau plus agrégé. Pour prendre une comparaison, la sensibilité des parts de marché à la compétitivité peut être repérée sans grande difficulté au même niveau d'agrégation que celui qui a été retenu ici. Quant à la détermination inverse, elle aurait dû être évitée par les formulations spécifiant la compétitivité en variation, ou en différence avec une compétitivité-cible.

Ces résultats négatifs ne devraient donc pas être considérés comme de pures scories techniques. Ils conduisent à pondérer la triple détermination des salaires esquissée plus haut. Si, comme on l'a vu plus haut, le lien entre salaire réel et productivité a été largement distendu (sinon conjoncturellement) et si le lien avec la compétitivité ne peut être mis en lumière, c'est que la formation des salaires est sur-déterminé à moyen terme par le conflit de répartition. On a vu plus haut que ce rapport est principalement réglé à moyen terme par le taux de chômage, qui permet d'opérer une transition entre deux normes salariales. Mais on a pu constater aussi que la modulation par le chômage s'est également distendue au cours de la dernière décennie.

L'ensemble de ces constats conduit à une reformulation des hypothèses de travail qui peuvent alors être systématisées de la manière suivante :

- la montée du chômage a fait basculer vers une norme salariale où la progression moyenne des salaires apparaît comme relativement autonome par rapport à ses déterminants fondamentaux, qu'il s'agisse de la productivité, du taux de chômage ou de la compétitivité ;
- on n'assiste donc pas à une véritable mondialisation des lois d'évolution du salaire, mais au contraire à la persistance de configurations nationales qui connaissent des évolutions et des ruptures, mais sans dégager une tendance à la convergence des dynamiques salariales ;
- dans ce contexte, les références multiples à la compétitivité constituent un élément important du cadre dans lequel se déroule le conflit de répartition, mais cela ne signifie pas pour autant que les dynamiques salariales soient directement modelées par les évolutions des compétitivités relatives.

7) configurations salariales nationales

On va essayer ici de mieux cerner les configurations nationales à partir d'une double approche suggérée par les développements précédents :

- chaque pays est étudié du point de vue de l'évolution par grands secteurs du salaire et de la productivité ;
- l'investigation sur la compétitivité est complétée, toujours par grands secteurs, par un examen de la formation des prix relatifs prenant en compte comportement de marge et rapports prix/productivité.

On raisonne ici sur la période de moyen terme 1980-2002 et on centrera l'analyse sur une dichotomie industrie/services. La première partie du tableau 10 permet de retrouver les résultats portant sur les profils de productivité. La seconde partie montre comment les évolutions de productivité se reportent, ou non, sur celles qu'enregistre le salaire réel.

On constate immédiatement que les évolutions de productivité ne se reportent que de manière amortie sur les évolutions des salaires. Ce résultat vaut aussi bien pour la comparaison industrie/services à l'intérieur d'un pays, que d'un pays à l'autre. La tendance générale à une certaine autonomie des dynamiques salariales par rapport aux performances de productivité se retrouve ici sous une autre forme.

Cette configuration correspond parfaitement à la majorité des pays étudiés (Danemark, Espagne, France, Royaume-Uni, Suède et Etats-Unis). Le différentiel salarial entre l'industrie et les services y est à peu près nul (ou en tout cas inférieur à 0,4 point annuel) alors même que l'éventail des productivités est beaucoup plus dispersé, puisqu'il va de 0,6 % par an au Danemark à 3,1 % en Suède.

Dans ces mêmes pays, la faible répercussion des performances de productivité conduit à d'importants différentiel entre industrie et services, qui va de -1,6 % en Espagne à - 2,8 % en Suède. L'écart est plus faible au Danemark (- 0,5 %) et reflète un différentiel de productivité lui-même réduits (0,6 %). Comme le coût salarial unitaire est équivalent à la part des salaires (aux effets près de prix relatifs entre prix à la consommation et prix de la valeur ajoutée), ce constat revient à dire que la part salariale a reculé de manière beaucoup plus nette dans l'industrie que dans les services.

Mais un second groupe de trois pays ne s'inscrivent pas dans ce schéma majoritaire. Ils font en effet apparaître un différentiel de salaires significatif entre industrie et services : 1,1 % en Allemagne ; 1,2 % en Italie et 0,8 % aux Pays-Bas. En Allemagne, cet écart correspond exactement au différentiel que l'on peut observer sur les productivités, alors que ce dernier ne se répercute qu'en partie sur les salaires en Italie et aux Pays-Bas. Les trois pays se caractérisent par un faible écart dans les évolutions intersectorielles du coût salarial unitaire.

Tableau 10
Productivité et salaire et par grands secteurs

	Productivité			Salaire réel			Coût salarial unitaire		
	Industrie (1)	Services (2)	différentiel (1) – (2)	Industrie (1)	Services (2)	différentiel (1) – (2)	Industrie (1)	Services (2)	différentiel (1) – (2)
Allemagne	1,5	0,3	1,2	0,9	-0,2	1,1	-0,5	-0,5	0,0
Danemark	1,9	1,3	0,6	1,2	1,1	0,1	-0,7	-0,2	-0,5
Espagne	2,1	0,4	1,7	0,7	0,7	0,0	-1,4	0,2	-1,6
France	3,2	1,1	2,1	1,2	1,0	0,2	-2,0	-0,1	-1,9
Italie	2,4	0,7	1,7	1,0	-0,2	1,2	-1,3	-0,9	-0,4
Pays-Bas	2,8	1,1	1,7	1,5	0,7	0,8	-1,3	-0,4	-0,9
Roy.-Uni	3,8	2,0	1,8	2,8	2,8	0,0	-1,0	0,7	-1,7
Suède	4,6	1,5	3,1	2,3	1,9	0,4	-2,3	0,5	-2,8
USA	3,6	1,6	2,0	1,2	1,6	-0,4	-2,2	0,0	-2,2

Productivité par tête. Salaire déflaté par le prix à la consommation.

Taux de croissance 1980-2002 - Source : OCDE, banque de données STAN

8) surplus de productivité et comportement de marge

L'utilisation des gains de productivité est une caractéristique fondamentale de chaque économie. Sa destination première est évidemment la progression des salaires. Mais on a vu que l'évolution des salaires a globalement décroché de celle de la productivité, de telle sorte qu'il reste un résidu à distribuer. En second lieu, la progression de la productivité et, à un degré moindre, celle des salaires sont fortement différenciées selon les grands secteurs. La distribution des gains de productivité peut donc conduire à des transferts allant des secteurs à productivité élevée.

Cette question peut être abordée en partant d'une relation globale décrivant la formation des prix, et que l'on peut écrire :
prix = marge * coût salarial unitaire. Si l'on introduit une distinction entre le prix de la valeur ajoutée, et le prix à la consommation (à partir duquel est calculé le salaire réel) on obtient une relation simple qui s'écrit en taux de croissance de la manière suivante :

prod – salr = prirela + marge

Elle peut s'interpréter ainsi : l'excédent de la productivité (prod) sur le salaire réel (salr) définit le surplus de productivité qui peut être consacré à une baisse du prix relatif (prirela) ou à une amélioration du taux de marge (marge). Le tableau 11 résume les résultats obtenus. A titre de guide lecture, on constate que l'industrie française dégage un surplus de productivité positif (+2,7 %) et que celui est consacré à) une baisse du prix relatif (1,5 %) et à une amélioration du taux de marge (+1,2 %).

Tableau 11
Utilisation des gains de productivité par grands secteurs

	industrie			services marchands			services non marchands		
	prod - salr	prirela	marge	prod - salr	prirela	marge	prod - salr	prirela	marge
Allemagne	+ 0,9	1,6	- 0,7	- 0,3	- 0,1	- 0,1	- 1,7	+ 1,6	- 0,3
Danemark	+ 1,0	0,4	+ 0,6	+ 0,1	0,2	- 0,1	- 0,6	+ 0,7	+ 0,1
Espagne	+ 0,6	1,4	- 0,8	- 0,2	- 0,9	+ 0,7	+ 0,0	+ 0,3	+ 0,3
France	+ 2,7	1,5	+ 1,2	- 0,2	- 0,4	+ 0,2	- 1,9	+ 0,7	- 0,3
Italie	+ 1,6	0,8	+ 0,8	+ 1,4	- 0,4	+ 1,8	+ 0,3	+ 0,5	+ 0,8
Pays-Bas	+ 1,4	1,1	+ 0,3	- 0,2	- 0,0	- 0,2	- 0,9	+ 1,1	+ 0,2
Roy.-Uni	+ 1,1	0,9	- 0,2	+ 0,1	- 0,3	+ 0,4	- 0,8	+ 0,8	- 0,0
Suède	+ 3,9	2,5	+ 1,4	- 1,0	- 0,1	- 0,9	- 1,5	+ 2,1	+ 0,6
USA	+ 2,4	2,2	+ 0,2	+ 0,2	+ 0,1	+ 0,1	- 1,4	+ 1,5	+ 0,1

prod : productivité par tête salr : salaire réel prirela : baisse du prix relatif marge : taux de marge
Taux de croissance 1980-2002 - Source : OCDE, banque de données STAN

Ce panorama confirme la pertinence de la partition en grands secteurs qui sont fortement typés du point de vue du surplus de productivité et de l'évolution des prix relatifs. Le tableau 12 résume cette typologie, qui ne comporte que de rares exceptions.

Tableau 12
Surplus de productivité par grands secteurs

grands secteurs	productivité	surplus de productivité	prix relatif
industrie	augmente plus vite que le salaire	positif	en baisse
services marchands	augmente comme le salaire	nul ou faible	constant
services non marchands	moins vite que le salaire	négatif	en hausse

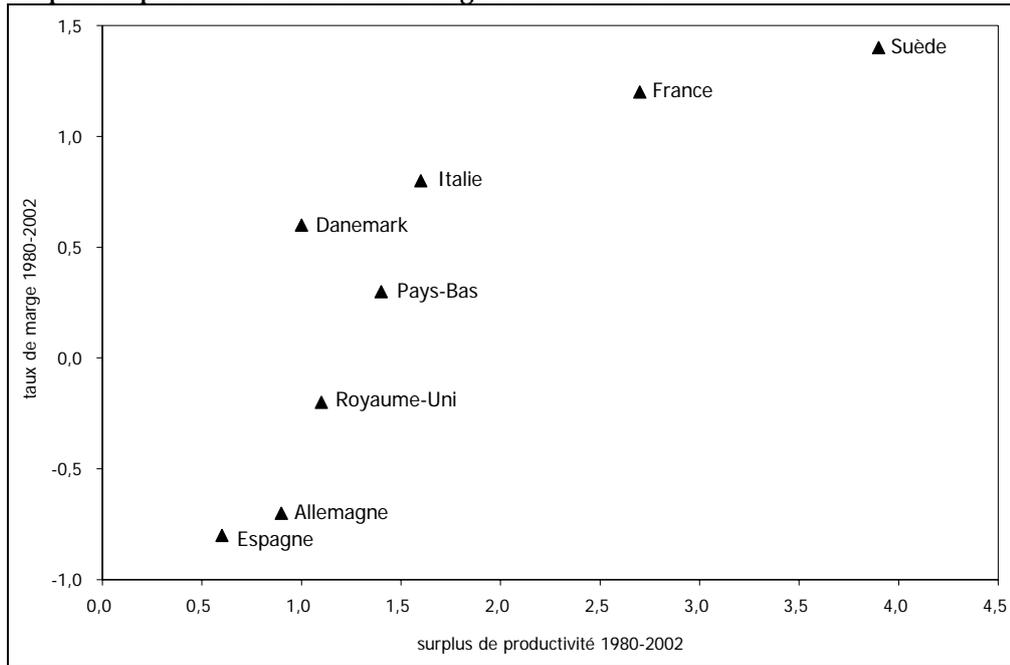
Sur la base de ce modèle de valeur générale, apparaissent néanmoins des différences dans le partage entre baisse de prix et comportement de marge. On peut ici mettre en lumière une liaison positive, dans le secteur industriel, entre le surplus de productivité et le taux de marge (graphique 6) qui montre que le rétablissement du taux de marge tend à être d'autant plus important que le surplus de productivité est important. De manière plus précise on peut distinguer trois configurations :

- les pays à faible surplus de productivité (Allemagne et Espagne) sont contraints d'ajuster le taux de marge à la baisse ;
- les pays à surplus de productivité élevé (Suède et France) rétablissent leur taux de marge ;
- les pays à surplus de productivité moyen tendent à maintenir leur taux de marge

Ce résultat confirme que la pression concurrentielle ne s'exerce pas de manière univoque. Il n'est pas déterminé linéairement par la formation d'un prix mondial auquel il faudrait s'adapter. Mis à part les pays particulièrement exposés en raison de faibles surplus de productivité dans l'industrie, il ménage une plage d'arbitrage assez large entre répercussion de ce surplus de productivité dans les prix, ou rétablissement du taux de marge.

Ce constat est important parce qu'il relativise la contrainte de la mondialisation : si elle s'exerçait de manière très contraignante, les pays les mieux placés (Suède et France) ne disposeraient pas de la même marge de manoeuvre du point de vue des comportements de marge. La pression exercée sur les salaires apparaît d'autant plus médiatisée par ces médiations : ce n'est pas la pression concurrentielle qui impose une croissance des salaires nettement inférieure à celle de la productivité dans l'industrie, puisque ce surplus de productivité peut être utilisé à autre chose qu'à une amélioration de la compétitivité par baisse des prix.

Graphique 6
Surplus de productivité et taux de marge dans l'industrie



Références

AMECO (2004) AMECO Database (update 18 October 2004), Commission européenne
http://europa.eu.int/comm/economy_finance/indicators/annual_macro_economic_database/ameco_en.htm