



Les salaires : aux racines de la crise de la zone euro

Odile Chagny (Groupe Alpha), Michel Husson, Frédéric Lerais (IRES)

I. La question de la compétitivité-prix : les postulats implicites de l'UEM

Une monnaie unique implique qu'il n'est plus possible de compenser les écarts d'inflation par des variations du taux de change : la compétitivité-prix est dès lors au centre de la problématique. Comment la question se posait-elle dans la phase préparatoire à la mise en place de l'euro ? Il est intéressant de revenir sur ces débats, parce qu'ils permettent d'en souligner les angles morts que l'on redécouvre aujourd'hui avec la crise. On peut en tirer quatre principaux constats.

1) Les critères de convergence établis par le traité de Maastricht ne concernent qu'assez indirectement les conditions de réalisation d'une zone monétaire optimale : forte mobilité des facteurs et/ou une forte flexibilité des prix et des salaires.

2) Il y avait donc, de manière sous-jacente, une hypothèse de relative stabilité des taux de change réels, bref de convergence des prix et des salaires, soit avant la constitution de l'euro, soit après. Deux scénarios possibles avaient bien été identifiés par l'OFCE dans un article de 1993, en cas de pertes de compétitivité :

- « compenser ces pertes de compétitivité par une politique budgétaire expansionniste, ce d'autant plus facilement qu'ils n'auraient plus à craindre qu'un déficit extérieur important ne mette en cause la valeur de leur monnaie » ;
- « accepter que ces pertes de compétitivité induisent une forte croissance du chômage qui ferait pression sur le niveau des salaires, donc permettrait à terme d'améliorer la compétitivité ».

3) Dès 1993, Paul Krugman avait posé la question des spécialisations industrielles. Plutôt qu'une convergence vers une spécialisation moyenne qui n'a effectivement pas eu lieu, il prévoyait une spécialisation accrue en fonction des avantages comparatifs, d'où une plus grande vulnérabilité face à des chocs asymétriques.

4) En 2008, à la veille de la crise, la Commission européenne célébrait le dixième anniversaire de l'euro et affirmait sa « fierté » (*Every reason to be proud*), avec cette réserve qui préfigure ses recommandations actuelles : « De substantielles différences perdurent entre pays, en termes d'inflation et des coûts salariaux unitaires. Cela a conduit à des gains ou à des pertes de compétitivité cumulés et à d'importants déséquilibres commerciaux. La raison essentielle en est que les réformes structurelles ont été moins ambitieuses après la mise en place de l'euro par rapport à la période qui l'a précédée ».

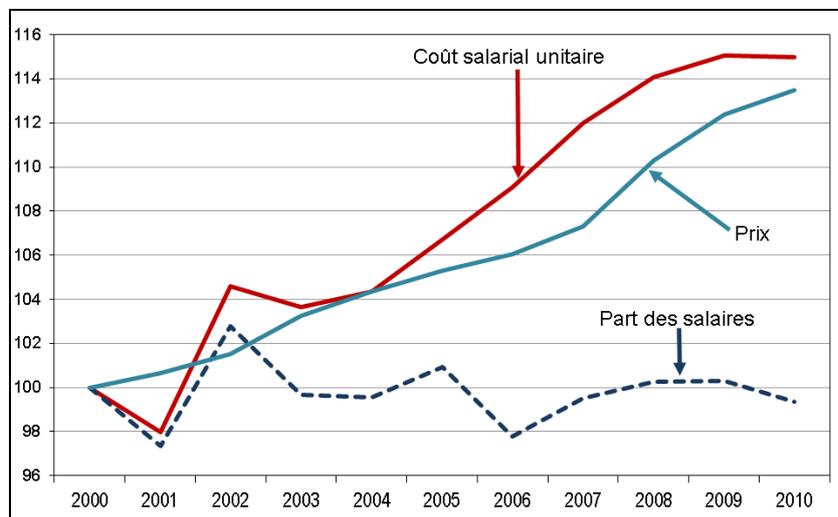
II. Une lecture alternative du rôle des salaires dans la crise

Elle part de deux constats apparemment contradictoires :

- les parts des salaires ont eu tendance à baisser. Autrement dit, les salaires ont progressé moins vite que la productivité du travail et il n'est donc pas possible de parler de dérive salariale ;
- les indicateurs de coûts salariaux unitaires ont divergé entre le Nord et le Sud.

On peut réconcilier ces deux constats à partir d'une décomposition également utilisée par la Commission européenne et par deux chercheurs du *Levy Economics Institute* (Felipe et Kumar) : le coût salarial unitaire (en euros) est le produit de l'indice du prix du PIB par le coût salarial unitaire réel, ce dernier évoluant de manière très proche de la part des salaires. On obtient alors, dans la plupart des pays (à l'exception notable de l'Allemagne) une configuration semblable à celle du graphique 1, qui porte sur la Grèce (en écart par rapport à la moyenne européenne).

Graphique 1



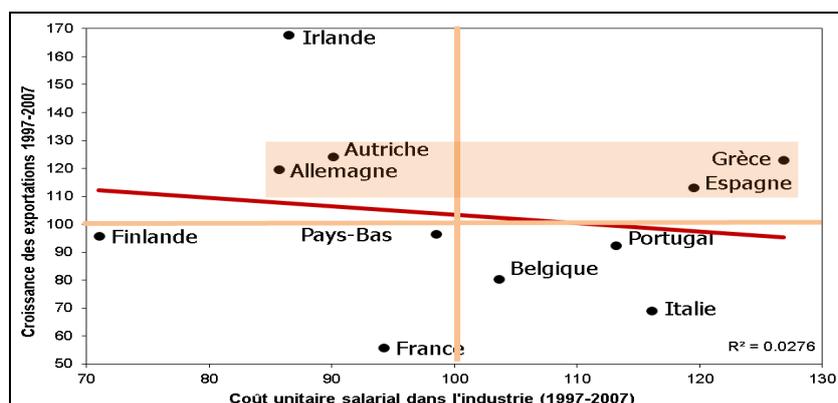
Cette grille de lecture conduit aux résultats suivants.

1) La divergence de compétitivité entre « Nord » et « Sud » de la zone euro n'est pas le résultat d'une dérive salariale mais des différences d'inflation structurelle qui dépendent de trois choses :

- processus de rattrapage : mesuré par le PIB par tête en niveau ;
- dynamique sectorielle : mesurée par le différentiel salarial entre l'ensemble de l'économie et le secteur manufacturier ;
- conflit de répartition : mesuré par le coefficient de Gini.

2) L'évolution des coûts salariaux unitaires ne permet pas d'expliquer les performances à l'exportation. La Commission européenne le souligne dans son rapport sur la compétitivité de 2010 : « S'il existe une relation entre les deux, elle est faible et du second ordre par rapport à la dégradation de la balance commerciale, et donc les coûts salariaux ne peuvent en être la cause ». Ce résultat est illustré par le graphique 2 qui montre que l'Autriche et l'Allemagne, d'un côté, et la Grèce et l'Espagne de l'autre, enregistrent une croissance équivalente de leurs exportations, pour des évolutions très contrastées de leur coût salarial unitaire dans l'industrie.

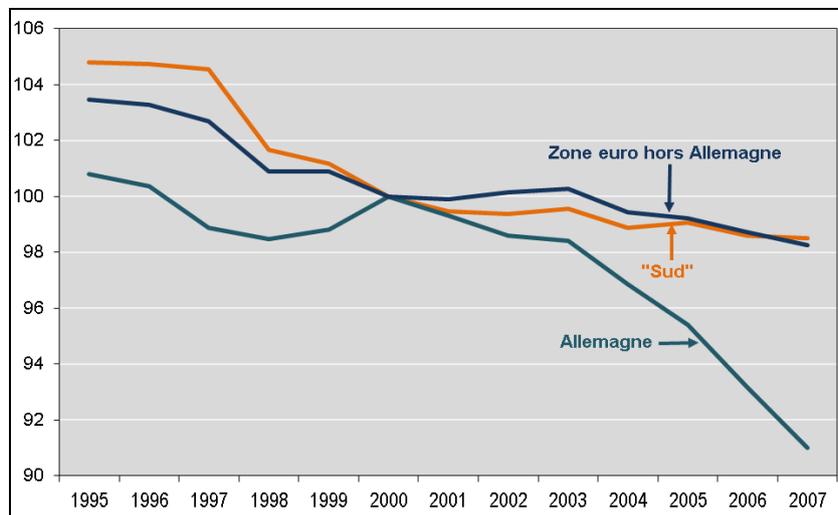
Graphique 2



3) Les évolutions des coûts salariaux unitaires sont très différentes dans le secteur abrité et dans le secteur exposé.

4) La trajectoire de l'Allemagne se distingue du reste de la zone euro avec une baisse régulière de son coût salarial unitaire réel ; elle s'accélère durant les années qui précèdent la crise, et correspond à un recul marqué de la part des salaires.

Graphique 3



5) La contrainte de compétitivité a été contournée par deux « variables de fuite » : un déficit commercial important est tolérable, puisqu'il ne remet pas en cause, par définition, la valeur de la monnaie nationale. La convergence (à la baisse) des taux d'intérêt nominaux conduit à une baisse très nette des taux d'intérêt réels dans les pays où l'inflation est plus élevée, favorisant le surendettement et les bulles immobilières.

III. Les salaires dans la crise européenne et les perspectives

Durant la crise, on observe un lien très lâche entre freinage salarial et part des salaires. Les configurations sont multiples et reflètent le poids des spécificités nationales, économiques et institutionnelles, et le mode de spécialisation. Mais beaucoup des modalités de réaction sont provisoires et réversibles.

La dynamique à venir des salaires en Europe est déterminée par deux objectifs :

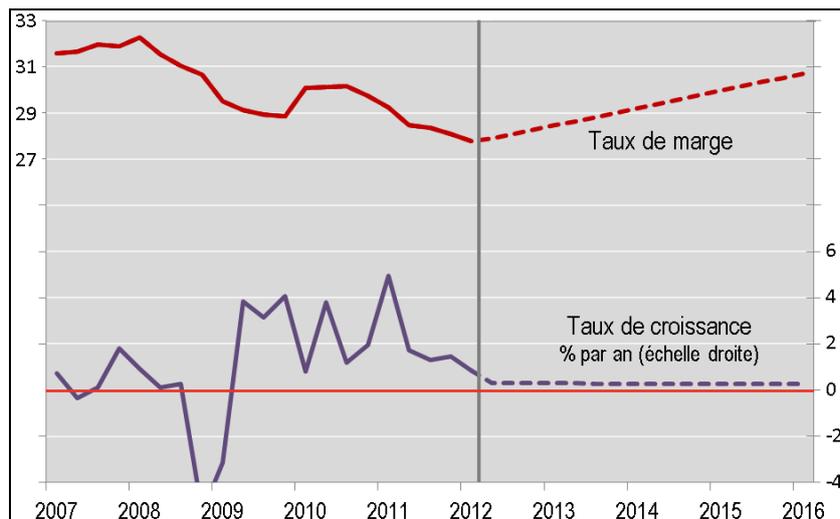
- le rétablissement du taux de marge des entreprises dans les pays où il a baissé ;
- l'amélioration de la compétitivité.

Mais elle se heurte à deux contradictions :

- la « dévaluation interne » n'a pas réduit les déséquilibres commerciaux. L'amélioration des balances commerciales des pays du Sud est due principalement au recul des importations, à l'exception partielle de l'Espagne ;
- le rétablissement du taux de marge n'entraîne pas le taux d'investissement car la demande est déprimée et le recul salarial risque de la déprimer encore plus.

Au total, le cercle vicieux austérité budgétaire-récession renforce ces deux contradictions. Dans le cas de la France, on présente un scénario « heuristique » qui montre que l'objectif de rétablissement du taux de marge à son niveau d'avant-crise implique une progression à peu près nulle du salaire réel (graphique 4). Ce scénario est construit sur une hypothèse relativement « optimiste » de croissance de la productivité (1,4 % par an) et postule le maintien de la part des dividendes dans la valeur ajoutée. D'autres scénarios sont évidemment possibles.

Graphique 4



Conclusions

- 1) La crise a en fin de compte servi de révélateur d'un « vice de conception » de l'UEM qui a mis l'accent sur la convergence nominale avant la convergence réelle, en postulant implicitement que cette dernière se réaliserait de manière en quelque sorte spontanée, grâce aux vertus propres de la mise en place de l'UEM et de la discipline budgétaire.
- 2) Les salaires ne sont pas à l'origine de la crise de la zone. Cette crise s'explique avant tout par l'oubli des différences structurelles entre les économies nationales qui portent principalement sur la spécialisation industrielle et sur l'inflation. Rétrospectivement, c'est plutôt la baisse de la part des salaires qui doit être considérée comme un facteur de crise.
- 3) La voie de la modération salariale semble privilégiée par les institutions européennes qui s'emparent de la question salariale. Cette orientation ne présente pas une cohérence garantissant une sortie de la crise par le haut. Elle risque au contraire de conduire à des politiques qui accentuent les facteurs récessifs, en oubliant, paradoxalement, que l'Europe est une zone économique intégrée qui nécessite de la coordination des politiques économiques.