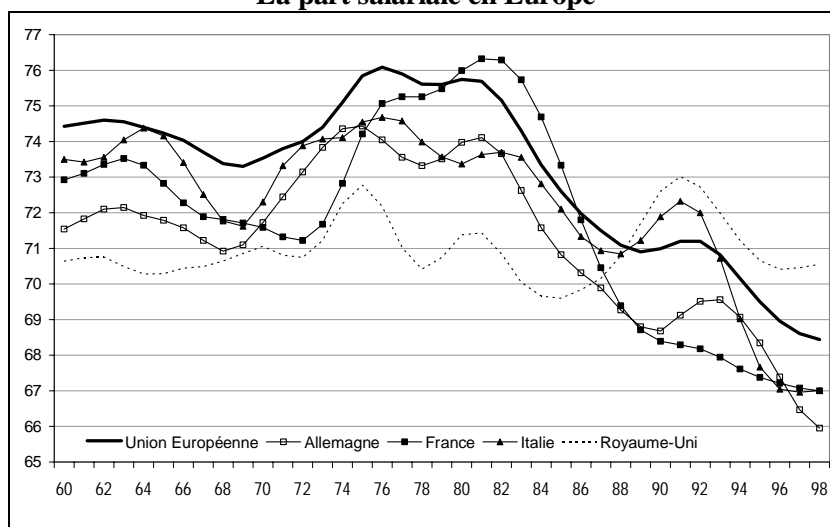


Une “modération” salariale peu modérée

Michel Husson, *Chronique Internationale* de l’IRES, septembre 1999.

Depuis une vingtaine d’années, la courbe européenne de la part salariale¹ est orientée à la baisse. Alors qu’elle se situait à 76 % en 1980, elle est passée à 68 % en 1998. On ne peut même pas dire que cette baisse compense une hausse antérieure : entre 1960 et 1980, la part salariale n’était descendue en dessous de 74 % qu’au début de 1968, et cette déviation avait donc été de courte durée (graphique 1).

Graphique 1
La part salariale en Europe



Cette évolution recouvre évidemment des différences d’un pays à l’autre, mais c’est bien leur ensemble qui constitue l’Union européenne et qu’il est intéressant d’examiner comme tel. Avant de détailler les profils propres à chaque pays, il convient donc de considérer le tableau 1 qui montre comment a été obtenue une telle évolution.

La part salariale évolue en fonction de la progression relative de la productivité du travail et du salaire réel : si le salaire augmente moins vite que la productivité, la part des salaires baisse, et vice versa. On peut distinguer de ce point de vue trois grandes périodes. Au cours des années d’expansion, la productivité du travail (PIB par tête) progresse à un rythme soutenu de 4,5 % par an qui autorise une progression annuelle équivalente du salaire réel, de 5 %. Compte tenu des mouvements de prix relatifs, la part salariale reste à peu près constante autour de 74 %.

La période 1973-80 qui marque l’entrée dans une phase de croissance ralentie représente une transition. Le PIB par tête ralentit très fortement (de 4,5 à 1,9 %) mais le salaire réel ne s’aligne pas complètement sur ce ralentissement, de telle sorte que la part salariale augmente et passe de 73,6 % à 76 %.

¹ La part salariale dont il est question ici rapporte la rémunération totale des salariés (salaires et cotisations sociales) à la valeur ajoutée. Elle est ici corrigée pour salarisation en affectant un salaire moyen aux non salariés. Les données sont établies par Eurostat et publiées régulièrement dans la revue *Economie européenne*

Le début des années quatre-vingt voit l'installation d'un nouveau régime caractérisé à la fois par une croissance ralentie du PIB par tête (1,6 % par an) mais aussi par un ralentissement encore plus marqué du salaire réel qui n'augmente que de 0,9 % par an. La part salariale baisse à un rythme de 0,6 % par an et recule ainsi de 8 points de PIB sur ces 18 ans. Si la masse salariale avait progressé depuis 1980 au même rythme que le PIB, elle serait aujourd'hui supérieure de 12 %.

Tableau 1. Les composantes du recul salarial européen

	1960-1973	1973-1980	1980-1998
PIB par tête	4,5	1,9	1,6
Salaire réel	5,0	2,4	0,9
Part salariale *	-0,1	0,5	-0,6

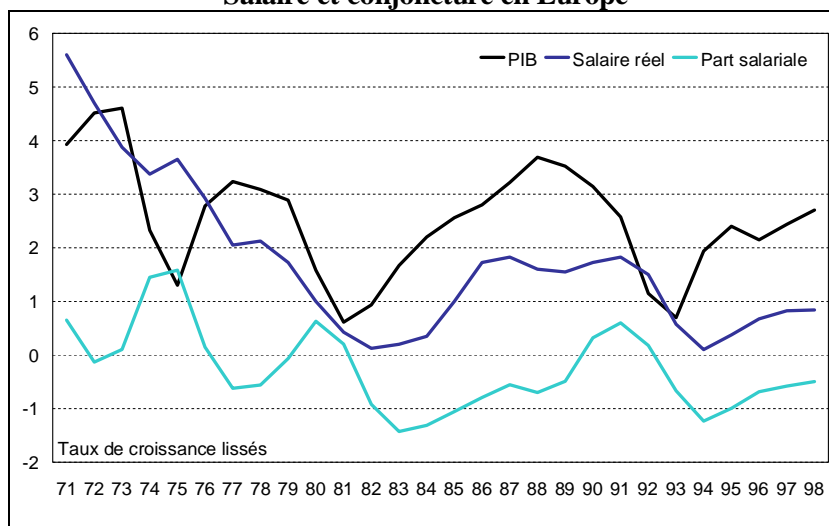
Source : Eurostat Taux de croissance annuels moyens

L'évolution de la part salariale ne se déduit pas exactement du PIB par tête et du salaire réel en raison de l'évolution des prix relatifs.

La sensibilité à la conjoncture

Un examen plus détaillé des données fait apparaître la sensibilité du salaire à la conjoncture, et pas seulement aux évolutions de moyen terme de l'activité (graphique 2). Ce lien est pro-cyclique, autrement dit le salaire réel augmente plus vite dans la phase ascendante du cycle (moyennant quelques délais) puis baisse dans sa phase descendante. Mais cette sensibilité du salaire pourrait a priori être compensée, du point de vue de la part salariale, par l'évolution de la productivité liée elle aussi positivement à l'activité par ce qu'il est convenu d'appeler cycle de productivité.

Graphique 2
Salaire et conjoncture en Europe



Encadré 1 Courbes de Phillips en Europe

Pour construire les courbes de Phillips, on a testé, sur la période 1980-1998, le modèle simple suivant :

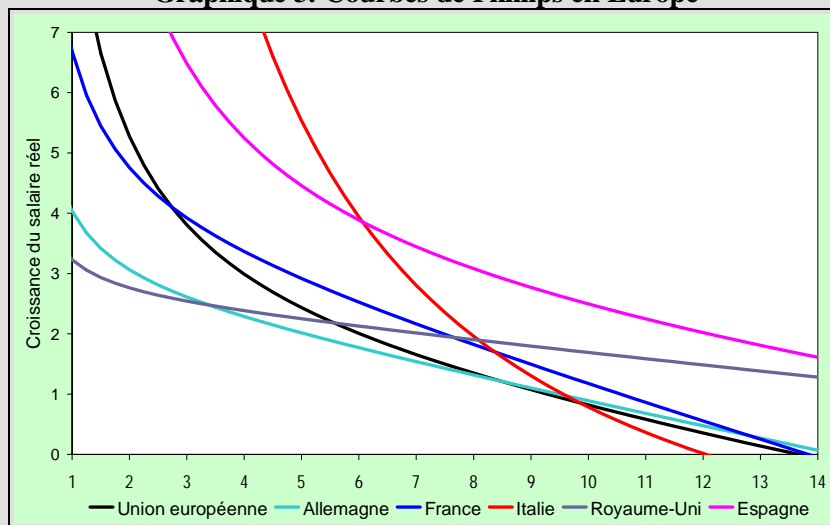
$$SAL = \alpha TCHO + \beta (1/TCHO) + \gamma$$

Le terme en $1/TCHO$ permet de prendre en compte une influence sur le salaire réel qui décroît avec le niveau du taux de chômage. Les résultats sont consignés dans le tableau suivant et illustrés par le graphique 3. Tous les coefficients sont significatifs sauf en ce qui concerne le Royaume-Uni.

Tableau 2. Estimations de Phillips

Pays	α	β	R^2
Allemagne	-0,19	0,08	0,90
Espagne	-0,13	0,13	0,92
France	-0,28	0,03	0,89
Italie	n.s.	0,48	0,81
Royaume-Uni	-0,14	0,01	0,22
Union européenne	-0,17	0,08	0,90

Graphique 3. Courbes de Phillips en Europe



On peut de ce point de vue distinguer deux périodes : jusqu'au début des années quatre-vingt, la part salariale évolue à l'inverse du cycle économique. Cela signifie que la sensibilité à la conjoncture de la productivité l'emportait sur celle du salaire réel. Les deux dernières décennies voient au contraire s'installer une liaison pro-cyclique qui signifie que la sensibilité du salaire réel au cycle devient plus marquée que celle de la productivité du travail.

On analyse classiquement ce lien entre salaire et conjoncture à travers ce que l'on appelle courbe de Phillips et qui établit un lien négatif entre la croissance du salaire et le taux de

chômage. Plus ce dernier est élevé, plus les salariés ont du mal à obtenir une progression du salaire réel et, au contraire, toute reprise de l'activité a pour effet d'améliorer la capacité de négociation des salariés sur le marché du travail. On a testé économétriquement cette relation inverse entre la progression du salaire et celle du taux de chômage, aussi bien au niveau de l'Union que des principaux pays. Elle fonctionne bien, à l'exception du Royaume-Uni où cette relation est faiblement significative et où la courbe de Phillips est par conséquent très plate (encadré 1 et graphique 3).

Cette modulation conjoncturelle permet de distinguer les deux versants des cycles. Ainsi, la seconde moitié des années 80 a enregistré une certaine relance salariale concomitante avec la reprise de l'activité, mais elle sera bientôt interrompue par le retournement du début des années 90. La période plus récente se distingue doublement de la reprise des années 80. On ne constate plus la même anticipation du salaire sur le retournement du chômage : la courbe du salaire reste collée sur celle du chômage. Et pourtant, la reprise est là : entre 1993 et 1998, la courbe du PIB suit le même parcours qu'entre 1981 et 1986. Mais le taux de chômage reste élevé, et la croissance du PIB n'engendre aucune reprise salariale. La nouveauté du cycle actuel est que la reprise ne freine pas le recul salarial : la part salariale continue à baisser et perd trois points, passant de 71,2 % en 1993 à 68,2 % en 1998.

Une “modération” qui converge

Le panorama par pays montre qu'il s'agit d'un phénomène très général dans l'Union européenne. Entre 1980 et 1998, la part salariale a baissé dans tous les pays sauf la Grèce. On ne peut s'empêcher de remarquer qu'il s'agit également du seul pays (à en avoir fait la demande) qui n'a pas été admis à participer à l'euro, même si son “ retard ” en matière de baisse salariale a été nettement rattrapé sur la période plus récente. Entre 1990 et 1998, on assiste effectivement à de véritables chutes salariales, avec des reculs particulièrement marqués dans certains pays comme l'Irlande (-10,9), la Finlande (-9,6), la Grèce (-6,2), l'Italie (-5,4) et l'Autriche (-4,7) qui se distinguent nettement de l'évolution moyenne (-2,7 points sur l'ensemble de l'Union).

Les pays plus “ modérés dans la modération ” salariale sont la Belgique et le Portugal, où la part salariale est à peu près stable entre 1990 et 1998, puis les Pays-Bas (-0,4 point) et le Danemark (-1,2). Avec un recul de la part salariale de 1,6 points, la France se situe elle aussi au-dessus de la pente européenne moyenne (-2,7 points). Il est vrai qu'avec un recul de 8 points de part salariale entre 1980 et 1990, elle disposait d'une certaine avance. Le Royaume-Uni a représenté tout au long des années 80 une exception paradoxale, puisque le pays de l'ultralibéralisme maintenait sa part salariale à moyen terme et la laissait même augmenter jusqu'au début des années 90. Le dernier cycle a donné l'occasion de gommer cette progression et de retrouver à peu près le niveau de longue période.

Tableau 3. Le recul de la part salariale en Europe

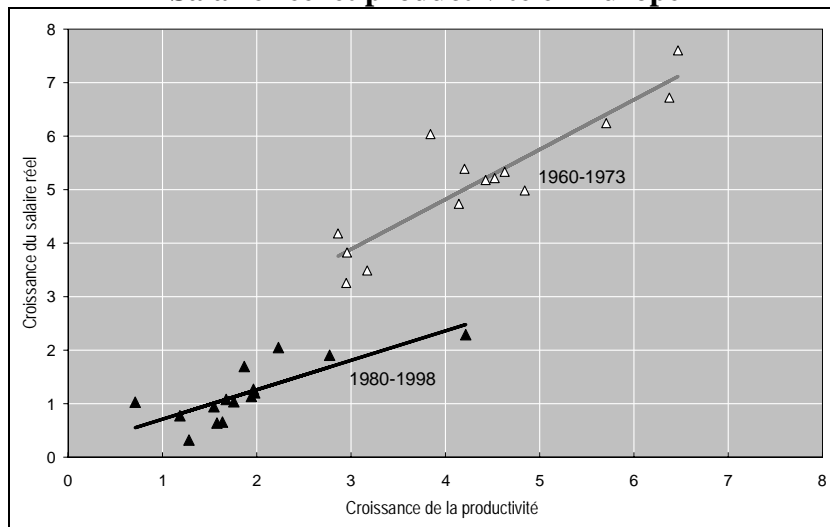
	1980	Δ 80-90	1990	Δ 90-98	1998
Allemagne	74,5	-6,8	67,7	-2,7	65,0
Autriche	72,9	-4,1	68,8	-4,7	64,1
Belgique	77,8	-8,3	69,5	0,1	69,6
Danemark	79,1	-8,2	70,9	-1,2	69,7
Espagne	78,5	-7,9	70,6	-3,7	66,9
Finlande	72,4	0,9	73,3	-9,6	63,7
France	76,4	-8,0	68,4	-1,6	66,8
Grèce	68,1	9,4	77,5	-6,2	71,3
Irlande	81,1	-11,2	69,9	-10,9	59,0
Italie	72,6	-0,4	72,2	-5,4	66,8
Luxembourg	76,8	-5,4	71,4	-1,4	70,0
Pays-Bas	74,1	-9,3	64,8	-0,4	64,4
Portugal	76,7	-6,9	69,8	1,0	70,8
Royaume-Uni	72,2	0,7	72,9	-1,8	71,1
Suède	78,3	-1,4	76,9	-2,7	74,2
Union Européenne	76,0	-5,1	70,9	-2,7	68,2
Etats-Unis	70,5	-1,5	69,0	-0,2	68,8
Japon	78,6	-6,6	72,0	1,4	73,4

Source : Eurostat

Un nouveau mode de répartition

La baisse continue de la part salariale signifie que l'on est passé d'un mode de distribution des gains de productivité à un autre. Le graphique 4 illustre bien cette transformation : chaque pays est positionné en fonction de la croissance de la productivité du travail et de celle du salaire, pour deux grandes périodes. Au cours des années d'expansion (1960-1973) le salaire réel et la productivité croissent à un rythme élevé, de l'ordre de 5 %. Sur les deux dernières décennies (1980-1998) on assiste à un ralentissement simultané de la productivité et du salaire réel qui tendent à ne plus guère dépasser 2 % l'an. Mais la droite qui décrit le comportement d'ajustement moyen du salaire à la productivité ne s'est pas contenté de descendre pour suivre ce ralentissement : la pente de la droite s'est déplacée. Autrefois, elle était voisine de l'unité (ce qui correspond à une part salariale constante) dorénavant elle est plutôt voisine de 0,4 ou 0,5. Autrement dit, la proportion de la progression des gains de productivité qui revient aux salariés est grosso modo passée de 100 % à 50 %.

Graphique 4
Salaire réel et productivité en Europe



Cette transformation est suffisamment importante pour que l'on établisse ce constat de manière plus rigoureuse. Afin d'obtenir ce label scientifique on a procédé à deux estimations économétriques "empilant" les données observées chaque année pour les 15 pays de l'Union européenne (voir encadré 2). Ces deux équations confirment les estimations proposées sur des comparaisons de pays à pays : le coefficient de restitution des gains de productivité aux salariés est bien divisé par deux, puisqu'il passe de 0,75 à 0,36 entre 1961-74 et 1980-98. Cette exploration quantitative confirme également le rôle du taux de chômage sur chacune des périodes, mais fait apparaître un autre résultat, sans doute moins robuste, qui est la baisse du coefficient du taux de chômage. On retrouve ici l'idée d'une sorte de rendement marginal décroissant. Dans les années soixante, un point de chômage supplémentaire faisait baisser de 0,33 point la progression du salaire réel, mais cet impact ne serait plus que de 0,17 point sur la période récente. Il faudrait en somme deux fois plus d'augmentation du chômage pour obtenir le même freinage de la croissance du salaire.

Encadré 2. Estimations économétriques

On dispose de 210 observations sur 1961-74 et de 255 sur 1982-98, que l'on a soumises à un modèle où la progression du salaire réel SAL s'explique par celle de la productivité PROD, par les tensions sur la marché du travail mesurées par le taux de chômage TCHO et par des variables indicatrices propres à chaque pays. Les résultats sont les suivants.

<u>1961-74</u>	210 observations (14 années et 15 pays) $R^2=0,63$ Erreur standard=1,0 $SAL = 2,2 + 0,75 PROD - 0,33 TCHO + 1,2 A$ (11) (16) (6) (7)
<u>1982-98</u>	255 observations (17 années et 15 pays) $R^2=0,30$ Erreur standard=1,0 $SAL = 2,2 + 0,36 PROD - 0,17 TCHO + 1,2 B - 1,1 C$ (8) (6) (7) (4) (6)

SAL Taux de croissance du salaire réel

PROD Taux de croissance de la productivité du travail

TCHO Taux de chômage

A vaut 1 pour l'Espagne, l'Irlande, l'Italie, les Pays-Bas et le Portugal ;
0 pour les autres pays

B vaut 1 pour l'Espagne et l'Irlande ; 0 pour les autres pays

C vaut 1 pour l'Autriche, le Luxembourg, les Pays-Bas, et la Suède ;
0 pour les autres pays

Puisqu'il s'agit de distributions des gains de productivité, il est possible de proposer un bilan encore plus synthétique de la manière dont ils ont été utilisés sur la période récente 1990-1998. On obtient alors la décomposition ci-dessous qui est dérivée de la définition comptable de la part des salaires :

**Tableau 4. L'affectation des gains de productivité
Union européenne. 1990-1998**

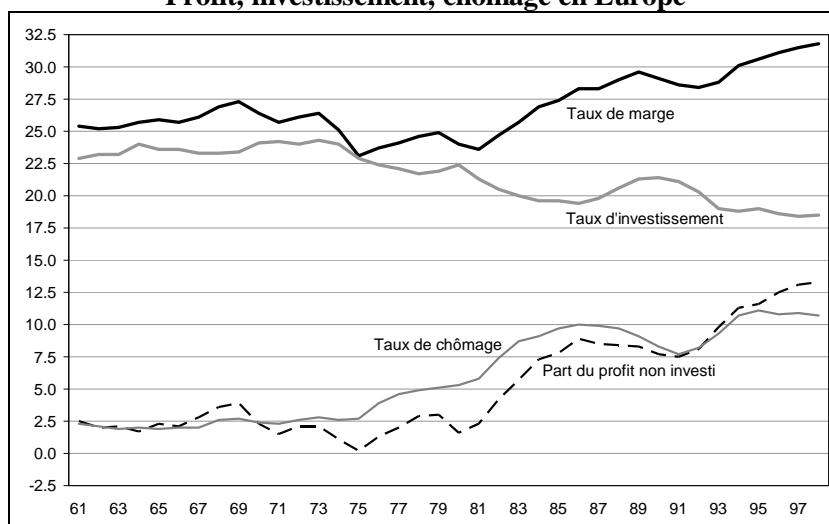
Gains de productivité horaire affectés à :	+ 1,82 %
– à la progression du salaire réel	+ 0,81 %
– à la réduction du temps de travail	+ 0,27 %.
– à l'augmentation du taux de marge	+ 0,49 %
– ajustement pour prix relatifs	+ 0,25 %

Une “ règle empirique acceptable ” ?

On retrouve bien la rétention de gains de productivité destinée à alimenter le taux de marge des entreprises, autrement dit la part du profit dans la valeur ajoutée. La nécessité d'un tel déplacement était justifié par le fameux théorème de Schmidt selon lequel les profits d'aujourd'hui seraient les investissements de demain et les emplois d'après-demain. Le mouvement de rétablissement du taux de marge datant d'une bonne quinzaine d'années, on dispose du recul nécessaire pour apprécier la validité pratique du théorème. Il est facile de constater que les mécanismes vertueux n'ont pas fonctionné. Le

graphique 5 en fournit une illustration parlante : on voit que le taux d'investissement (sa part dans le PIB) n'a pas cessé de baisser au cours des deux dernières décennies à l'exception d'une reprise cyclique vers la fin des années quatre-vingt qui ne se reproduit pas ensuite.

Graphique 5
Profit, investissement, chômage en Europe



On est donc confronté à une configuration étonnante : la part des salaires baisse, et celle de l'investissement aussi. Il faut donc bien que quelque chose ait augmenté qui permette d'imputer l'ensemble du surplus dégagé au cours de ces années. Par définition, c'est ce que l'on peut appeler le profit non investi dont on peut capter l'évolution par différence entre la part du profit et celle de l'investissement. Le même graphique 5 permet de vérifier que l'intégralité du supplément de taux de marge a été consacrée à autre chose que l'investissement. En chiffres arrondis : le taux de marge a augmenté de 8 points, le taux d'investissement a baissé de 3 points, et le profit non investi augmenté de 11 points.

Enfin, le même graphique 5 fait apparaître un parallélisme troublant entre cette part du profit non investi et le taux de chômage. Peut-on y voir une relation de cause à effet ? La décomposition proposée plus haut permet de comprendre pourquoi c'est légitime. Ce qui alimente le rétablissement du taux de marge, ce sont des gains de productivité non rétrocédés aux salariés. Ce détournement s'est fait notamment en ralentissant nettement le rythme de réduction du temps de travail, en pleine montée du chômage. Imaginons un instant que les gains de productivité aient au contraire été consacrés intégralement à la réduction du temps de travail. Le tableau 4 indique que cette réduction aurait pu être de 0,76 % par an au lieu de 0,27 % ; maintenue sur huit ans, elle aurait permis une baisse du temps de travail supplémentaire de 4 %. Supposons qu'elle ait été compensée entièrement par des embauches proportionnelles. A l'échelle de l'Union européenne, cela aurait permis de créer de l'ordre de 6 millions d'emplois. Par coïncidence, c'est le même ordre de grandeur que l'augmentation du chômage dans l'Union européenne, où le nombre de chômeurs est passé de 12,3 millions à 18,2 millions entre 1990 et 1998.

L'OCDE saisie par le doute

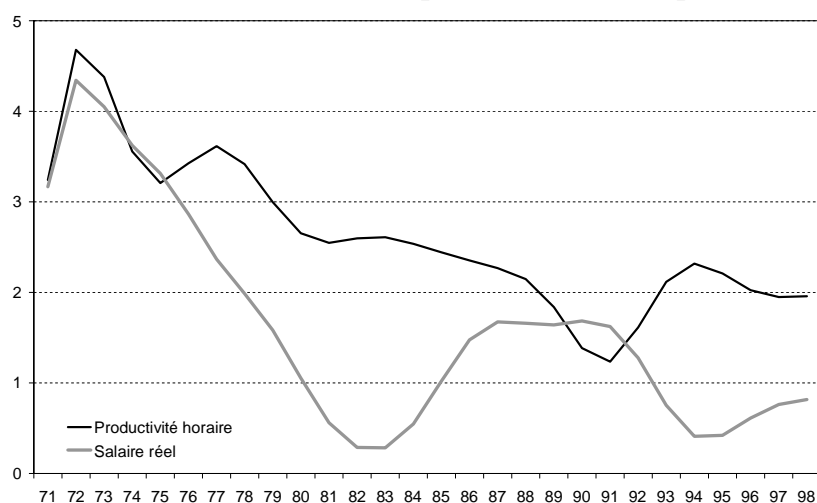
Ce bilan peu convaincant a fini par ébranler les certitudes de l'OCDE quant aux bonnes politiques à mener en matière de formation des salaires. Dorénavant, chaque livraison des *Perspectives de l'emploi* remet en cause un nouveau pan de la " Stratégie pour l'emploi " élaborée par ce même organisme. L'année dernière, l'étude centrale était consacrée au salaire minimum et l'OCDE concluait qu'il n'était pas " un fléau systématique pour l'emploi comme le prétendent ses détracteurs ".

On retrouve ce même genre de perplexité dans l'édition 1998 de *L'emploi en Europe* que publie chaque année la Commission européenne. L'étude s'interroge sur un autre postulat qui consiste à dire que l'ouverture de l'éventail des salaires vers le bas est favorable à l'embauche de travailleurs peu qualifiés. C'est au fond la même argumentation qu'à l'égard du salaire minimum, qui est accusé de faire obstacle à cette ouverture. Là encore, l'examen des faits n'est pas concluant : " les faibles taux de rémunération et les fortes dispersions de salaires ne s'accompagnent pas automatiquement de forts (ou de faibles) taux d'emploi dans l'Union ".

Enfin, les toutes dernières *Perspectives de l'emploi* de l'OCDE, parues en juillet 1999, remettent en cause un autre dogme central en affirmant : " Notre analyse confirme que la rigueur de la réglementation a peu ou pas d'influence sur le niveau global du chômage ". Là encore, il s'agit d'un désaveu de taille de la " Stratégie pour l'emploi " qui suggérait par exemple de " rendre le coût du travail plus flexible en retirant les contraintes qui empêchent les salaires de refléter les conditions locales et les qualifications individuelles ", ou encore de " réformer les systèmes d'indemnisation du chômage qui brident le développement de l'emploi dans le secteur privé ". Cette idée que la flexibilité salariale est une condition décisive du dynamisme de l'emploi ne trouve pas non plus confirmation dans l'observation des faits : " les raisons pour lesquelles certains pays parviennent à concilier une réglementation sévère et un faible taux de chômage n'ont pas été éclaircies ".

Dans ses multiples variantes, la préconisation d'une modération salariale accrue en faveur de l'emploi se trouve démentie par les faits. La phase de reprise (en zigzag) qui a suivi la récession de 1993 établit clairement que le freinage du salaire réel n'entraîne pas un ralentissement parallèle de la productivité qui équivaldrait à un enrichissement du contenu de la croissance en emploi. Le graphique 6 montre exactement le contraire : la productivité horaire s'est stabilisée autour de 2 % en dépit d'un nouveau ralentissement presque contra-cyclique du salaire qui se stabilise à 1 %. Cette configuration montre que le seul moyen de créer plus d'emplois, c'est de répartir le même volume d'heures sur des effectifs étendus, ce qui est après tout une forme de réduction du temps de travail ; mais elle fonctionne de manière discriminatoire à l'égard des candidat(e)s naturel(le)s au temps partiel sous toutes ses formes.

Graphique 6
Modération salariale et productivité en Europe



En revanche cette configuration est inquiétante dans la mesure où elle n'est pas soutenable durablement. Si la part des salaires continuait à baisser au rythme des cinq dernières années, elle passerait de 68,2 % aujourd'hui à 56,5 % en 2010, etc. et finalement à 47,6 % en 2040, horizon généralement retenu pour des exercices de prospective. A moyen terme, une seule règle est possible qui consiste à dire que le salaire doit croître comme la productivité, sous peine de voir la croissance étouffée par blocage de la demande salariale. Cette règle s'oppose à celle du *Livre blanc sur l'emploi et la compétitivité* de 1993, où la Commission européenne expliquait qu'une progression du salaire réel inférieure d'un point à celle de la productivité "pourrait constituer une règle empirique acceptable". Cette règle s'est appliquée depuis suffisamment de temps pour montrer qu'elle n'est pas favorable à l'emploi.

Les leçons de la conjoncture française

Une expérience en grande nature est en train de se dérouler en France où les dernières données de l'INSEE montrent une stabilisation de la part des salaires. Celle-ci découle d'une forme assez imprévue de relance salariale (ou d'interruption de la "modération") dont les modalités sont explicitées par le tableau 5. On constate à sa lecture que le salaire horaire progresse en 1998 de la même manière que les deux années précédentes soit 2,5 %. Mais le taux de croissance de l'inflation ralentit nettement (plus vite que dans le reste de l'Europe) : 2 % en 1996, 1,2 % en 1997 et 0,7 % en 1998.

Du coup le pouvoir d'achat du salaire progresse assez nettement, de 1,6 % en 1997 et 1,8 % en 1998, ce qui est nettement supérieur au demi-point des années précédentes (0,6 % en 1996). Autrement dit, on assiste, à la faveur du ralentissement des prix, à une relance salariale dont on peut ainsi mesurer la pertinence pratique.

Tableau 5. La conjoncture économique en France

	1996	1997	1998
Salaire horaire	2,6	2,8	2,5
Prix	2,0	1,2	0,7
Pouvoir d'achat du salaire horaire	0,6	1,6	1,8
Effectifs	0,3	0,8	2,2
Effet structure	-0,1	-0,5	-0,6
Pouvoir d'achat des salaires	0,8	1,9	3,4
PIB	1,6	2,3	3,2
Consommation	2,0	0,8	3,8
Solde commercial Caf/Fab*	66	141	131

Taux de croissance annuels moyen en % sauf *milliards de francs
Source : INSEE, Note de conjoncture, mars 1999.

Cette politique ne déclenche en effet aucune des conséquences néfastes prévues par les néolibéraux. L'inflation continue à ralentir, et l'excédent commercial qui avait été dopé par les exportations en 1997 n'a que faiblement reculé. La situation des entreprises n'est pas non plus "dégradée" (du point de vue du profit) puisque la part des salaires est stabilisée à un niveau historiquement très bas (59,9 % en 1997 et 59,8 % en 1998). Le taux d'autofinancement des entreprises reste très élevé : 114 % en 1998 contre 116 % en 1997. La consommation est relancée, et l'emploi fortement relancé (1998 est une année record de ce point de vue). Cette relance par la consommation crée donc plus d'emplois que quand la croissance est tirée par les exportations comme c'était le cas en 1997. Autrement dit, quels que soient les indicateurs utilisés, la norme de progression proportionnelle des salaires démontre sa viabilité. Sans doute en raison du poids des schémas centrés sur l'offre, les conjoncturistes ont dans leur ensemble sous-estimé les leçons très claires qu'est en train de livrer l'économie française.

La question de la norme salariale va en tout état de cause dominer les débats et les conflits des prochaines années, d'autant plus que cette question est laissée complètement ouverte par le processus d'unification monétaire. Il faudra bien trancher et, sans doute serait-il opportun d'abandonner le théorème de Schmidt pour tester celui de Lafontaine.