

## Salaires et compétitivité : la nécessaire coordination

Odile Chagny (\*) et Michel Husson (\*\*), *Social Europe Journal*, 10 juin 2013

(\*) Groupe Alpha, France (\*\*) IRES, France

*Les salaires ne sont pas la cause de la crise, ni un outil pour la surmonter. Mais la coordination des salaires est nécessaire en tant qu'élément essentiel d'une Europe sociale.*

### Les salaires comme problème ?



Selon l'analyse dominante, la croissance excessive des salaires serait la cause des déséquilibres au sein de la zone euro. Pourtant, on a pu observer dans la plupart des pays une baisse de la part des salaires durant les années précédant la crise. En d'autres termes, les salaires ont augmenté moins que la productivité du travail et il n'est donc pas possible de parler d'une dérive salariale. Dans le même temps, les coûts unitaires du travail ont divergé entre le « Nord » et « Sud » de l'Europe. Ces deux observations peuvent être réconciliées si on décompose les coûts salariaux unitaires nominaux (en euros) comme le produit du déflateur du PIB par les coûts salariaux unitaires réels, ces derniers étant un indicateur de la part des salaires.



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 pour l'essentiel de trois facteurs. L'inflation est plus élevée :

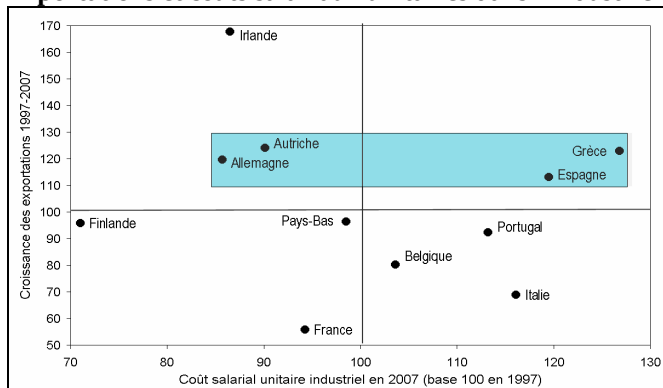
- dans les pays où la croissance est plus rapide en fonction d'un processus de rattrapage;
- lorsque les salaires dans le secteur abrité progressent comme ceux du secteur exposé en raison de la diffusion des gains de productivité ;
- dans les pays où un degré élevé d'inégalité engendre des conflits de répartition plus prononcés.

La construction du « système-euro » n'a pas pris en compte ces déterminations structurelles de l'inflation. Il était fondé sur l'hypothèse erronée selon laquelle la mise en place de la monnaie unique, assorti d'une norme d'inflation de 2% et d'une règle budgétaire, suffirait à assurer la convergence des taux d'inflation entre pays.

2) L'évolution des coûts salariaux unitaires ne permet pas d'expliquer les performances à l'exportation. La Commission européenne le soulignait dans son rapport sur la compétitivité de 2010 : « S'il existe une relation entre les coûts salariaux unitaires et les performances à l'exportation, elle est faible et du second ordre (...) et donc les coûts salariaux ne peuvent en être la cause ».

Par exemple, 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 (voir graphique).

### Exportations et coûts salariaux unitaires dans l'industrie



Source : base de données Ameco

3) Les évolutions des coûts salariaux unitaires ont été 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. Cette tendance s'approfondit au cours des années précédant la crise, entraînant une forte baisse de la part salariale.

5) La contrainte de compétitivité a été contournée par deux « variables de fuite » : un déficit commercial important tolérable, puisqu'il ne remet pas en cause, par définition, la valeur de la monnaie nationale. La convergence des taux d'intérêt nominaux conduit par ailleurs 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.

## **Les salaires comme solution?**

Depuis le début de 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, institutionnelles et économiques, notamment le mode de spécialisation industrielle.

La dynamique à venir des salaires en Europe est déterminée par un double objectif :

- le rétablissement du taux de marge des entreprises dans les pays où il a baissé ;
- l'amélioration de la compétitivité comme seul moyen de réduire les déséquilibres extérieurs.

Mais la réalisation de cet objectif se heurte à deux contradictions:

- La « dévaluation interne » ne réduit pas les déséquilibres. 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 ne conduit pas à une relance de l'investissement, parce que la demande reste atone ; et le recul salarial risque de la déprimer encore plus.

Le cercle vicieux austérité budgétaire-récession renforce ces deux contradictions. Dans le cas de la France, un scénario « heuristique » 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. 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, mais ils supposent de changer la répartition des revenus entre salariés et « rentiers ».

## **Conclusions**

1) La crise a en fin de compte servi de révélateur d'un vice de conception de l'UEM (son « péché originel »). L'accent était mis sur la convergence nominale plutôt que réelle, et il était implicitement postulé que cette dernière se réaliserait de manière en quelque sorte spontanée, grâce aux vertus propres de la mise en place de l'euro et de la discipline budgétaire.

2) Les salaires ne sont pas la cause de la crise de la zone euro. 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 risques de récession, en oubliant, paradoxalement, que l'Europe est une zone économique intégrée qui nécessite la coordination des politiques économiques.

4) Au-delà de la crise des dettes, l'Europe est confrontée à une crise de la coordination salariale. C'est pourquoi le débat sur une norme salariale optimale à l'échelle européenne devrait maintenant être une priorité. Cette norme devrait combiner trois objectifs : une redistribution équitable des gains de productivité aux salariés ; la réduction des disparités structurelles de salaires entre secteurs ; le maintien de la compétitivité relative des prix entre les pays.