

Les salaires ne baissent pas assez en France ?

note [hussonet n°79](#), 20 janvier 2015

Les salaires ont-ils fait preuve en France d'une particulière résilience ? C'est le point de vue défendu notamment par Patrick Artus¹ pour qui « le marché du travail n'est absolument pas concurrentiel : les hausses du salaire réel ne répondent pas du tout aux évolutions du chômage, de la profitabilité, de la compétitivité-coût ». On a montré par ailleurs² comment le même auteur tord les chiffres en faveur de la thèse selon laquelle « la France est caractérisée par une croissance des salaires réels plus rapide que celle de la productivité depuis le début des années 2000 ».



Ces assertions sont doublement erronées : parce qu'en tout état de cause la progression du salaire moyen ralentit, mais aussi parce que raisonner sur le salaire moyen fausse le diagnostic. La référence au salaire moyen pose en effet des problèmes épineux quand la structure de l'emploi se modifie, par exemple par une augmentation de la part des salariés recevant des salaires supérieurs à la moyenne ou au contraire par une baisse de la part des salariés recevant des salaires inférieurs à la moyenne (voir encadré).

Un exemple d'effet de structure

Année 1 : l'entreprise emploie 8 salariés payés 2000 euros et 2 salariés payés 1000 euros. Le salaire moyen est de 1800 euros.

Année 2 : l'entreprise a licencié les 2 salariés les moins payés. Le salaire moyen est passé à 2000 euros : il a donc augmenté, bien qu'aucun des salariés (encore) en activité n'ait été augmenté.

Année 2 bis : l'entreprise a licencié les 2 salariés les moins payés mais augmente de 5 % les 8 salariés restant. Le salaire moyen est passé à 2100 euros.

L'augmentation du salaire moyen - de 300 euros entre l'année 1 et l'année 2 bis - peut donc se décomposer en 100 euros d'augmentations individuelles, et 200 euros lié au changement de structure.

Or, c'est bien ce qui se passe dans l'économie française, comme le montre le graphique 1 ci-dessous. On y voit que la part dans l'emploi des ingénieurs, cadres et professions intermédiaires a augmenté de 40,5 % à 44,4 % entre 2002 et 2012. Dans le même temps, la part des ouvriers et employés qualifiés a baissé de 39,2 % à 36,8 %, et celle des ouvriers et employés peu qualifiés de 20,3 % à 18,8 %.

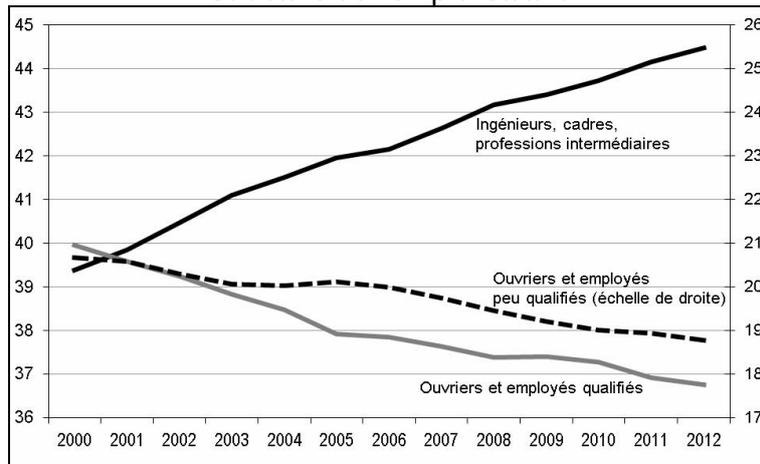
Il faut donc tenir compte du fait que les licenciements ont plus durement frappé les salariés les plus précaires et les moins payés. Publiée il y a presque deux ans, une étude de la Banque de France³ montrait que « les changements de composition de la population active expliquent la totalité de la hausse de 2 % des salaires réels après 2008 : le salaire moyen calculé en gardant la composition de la force de travail constante entre 2008 et 2011 diminue en effet de 0,8 % sur la période ».

¹ Patrick Artus, « [La France, dernier pays communiste](#) », *Le Point.fr*, "L'éco sans tabou", 28 Août 2013.

² Michel Husson, [Les miroirs déformants de Patrick Artus](#), note [hussonet n°77](#), 5 novembre 2014.

³ Grégory Verdugo, « [Les salaires réels ont-ils été affectés](#) par les évolutions du chômage en France avant et pendant la crise ? », *Bulletin de la Banque de France* n° 192, 2e trimestre 2013.

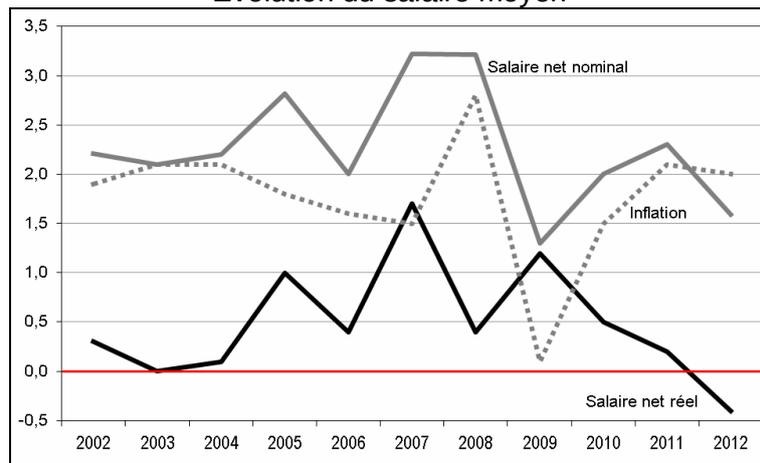
Graphique 1
Structure de l'emploi salarié



Sources : Insee, Dares

Une récente publication de l'Insee⁴ confirme cette évaluation. Elle commence par retracer dix ans d'évolution du salaire moyen en France (graphique 2).

Graphique 2
Evolution du salaire moyen



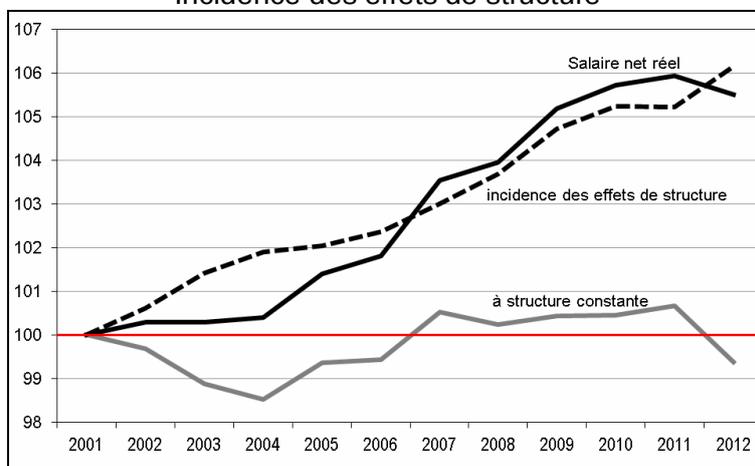
Source : voir note 4

On constate que le salaire net réel moyen (donc le pouvoir d'achat) baisse à peu près régulièrement depuis le début de la crise, et que, pour la première fois, il a reculé de 0,4 % en 2012. L'année 2009 a conduit à un rebond en raison du niveau très bas de l'inflation. Cela dit, on ne peut inférer que le ralentissement actuel de l'inflation aura le même effet : on voit en effet que le salaire nominal avait fortement ralenti aussi en 2009, même si ce ralentissement était inférieur à l'inflation. L'idée d'une rigidité des salaires nominaux à la baisse n'est donc pas confirmée, et c'est pourquoi les négociations salariales devraient être, dans le contexte de quasi-déflation, dominées par la volonté du patronat de s'indexer pleinement sur l'inflation, avec une seule limite prévisible, la baisse du salaire nominal.

⁴ Christine Pinel et Lionel Wilner, « [Salaires dans le secteur privé et les entreprises publiques](#) », Insee Première n°1528, décembre 2014.

Le document de l'Insee procède ensuite à une décomposition de l'évolution du pouvoir d'achat du salaire moyen en distinguant sa progression à structure constante et l'incidence des effets de structure. Il suffit d'examiner le graphique 3 tiré de cette étude pour constater que la quasi-intégralité de la progression du salaire réel est imputable aux effets de structure.

Graphique 3
Incidence des effets de structure



Source : voir note 4

Cette analyse de l'Insee doit donc annuler et remplacer une précédente contribution⁵ qui soutenait que « l'effet du changement de composition dû à la récession semble donc très faible ». Elle contredit aussi les experts du Conseil d'analyse économique, selon lesquels l'effet de composition n'explique qu'un quart de la progression du salaire réel net depuis 2008⁶. Ils cherchent donc d'autres lignes d'interprétation et évoquent des « facteurs comportementaux » comme celui-ci : « en l'absence d'une amélioration des conditions de travail, le niveau d'insatisfaction déjà élevé en France est probablement un obstacle à la mise en œuvre d'une politique de modération salariale ». Plutôt que de la résistance des salariés, cette supposée absence d'inflexion dans la progression du salaire réel proviendrait d'un arbitrage des employeurs : « pour préserver la motivation des travailleurs et le climat social, deux déterminants essentiels de la productivité, les entreprises préfèrent réduire l'emploi que les salaires ».

Ces explications ne tiennent pas vraiment la route par rapport au constat de l'Insee : on a vu que la progression du salaire net ralentit depuis 5 ans. Quant à l'ajustement sur l'emploi plutôt que sur les salaires, les économistes qui ont regardé le sujet de près, comme ceux de l'OFCE⁷, disent tout autre chose : « Dans ce contexte d'une insuffisance de demande caractérisée, les entreprises sous-utilisent de manière chronique l'appareil productif. Quand elles sont confrontées à une faiblesse des commandes et de la production, les entreprises n'ajustent pas instantanément leurs ressources en facteurs de production pour éviter des coûts d'ajustement, injustifiés si la production devait redémarrer à brève échéance. Dans l'intervalle, elles relâchent l'intensité avec laquelle elles utilisent leurs ressources, par la réduction de la durée du travail, le recours au chômage partiel et le ralentissement des chaînes de fabrication. C'est en dernier recours qu'elles se résolvent à licencier ou à fermer

⁵ David Audenaert, José Bardaji, Raphaël Lardeux, Michaël Orand, Michaël Sicsic, « [La résistance des salaires](#) depuis la grande récession s'explique-t-elle par des rigidités à la baisse ? » dans *L'économie française*, Insee Références, Édition 2014.

⁶ Philippe Askenazy, Antoine Bozio, Cecilia García-Peñalosa, « [Dynamique des salaires par temps de crise](#) », *Conseil d'analyse économique*, note n° 5, avril 2013.

⁷ Éric Heyer, Bruno Ducoudré, Hervé Péléraux, Mathieu Plane, « [Perspectives 2014-2015 pour l'économie française](#) », *Revue de l'OFCE* n°136, octobre 2014.

des unités de production (...) En phase de basse conjoncture comme actuellement, les entreprises disposent donc de ressources excédentaires en facteurs de production qui pourraient être mobilisées en cas de reprise de l'activité ».

Ce débat n'est pas abstrait, car il porte aussi sur les recommandations que les experts du Conseil d'analyse économique tirent de leur diagnostic erroné, pour « faciliter l'adaptation de la dynamique des salaires à l'évolution de la productivité ». Outre l'appel à une « politique monétaire temporairement plus accommodante » dans la zone euro, leurs propositions sont socialement régressives. La première consiste à « décloisonner les négociations relatives aux rémunérations, à l'emploi et aux conditions de travail en envisageant en outre un recours plus large aux clauses dérogatoires de façon concertée » et la seconde à « adosser clairement le financement de la protection sociale à une base fiscale ».



Traduisons ces formulations ampoulées : il s'agit bien de flexibiliser le marché du travail et de reporter le financement de la protection sociale sur les finances publiques, et donc sur les salariés en tant que contribuables. Ces conseils des experts sont d'un certain point de vue inutiles, puisque c'est déjà la politique que mène le gouvernement, mais leurs fondements incertains permettent de mesurer la qualité d'une certaine expertise économique.