

La baisse de la part salariale à la source de la crise*

Michel Husson, janvier 2013

Les politiques de « dévaluation interne », autrement dit d'austérité salariale sont aujourd'hui présentées comme un moyen de réduire les déséquilibres intra-européennes et de sortir de la crise. Les salaires sont ainsi implicitement désignés comme les responsables de la crise. C'est le point de vue inverse qui est défendu ici : c'est au contraire que le recul généralisé de la part des salaires (dans la valeur ajoutée) qui se trouve à la source de la crise actuelle, dans la mesure où il s'est accompagné de tendances qui n'étaient pas soutenables. Après avoir établi le constat de ce recul salarial et de ses mécanismes, le texte propose un schéma général d'interprétation du modèle néolibéral. Il termine par une approche plus prospective, soulignant l'impasse où mène l'ajustement salarial.

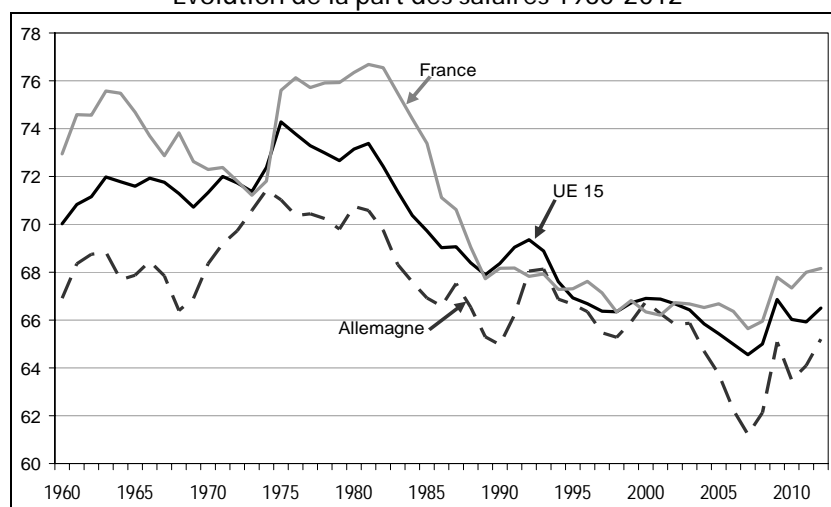
Le constat

La baisse généralisée de la part des salaires dans la valeur ajoutée fait consensus dans toutes les études récentes des organismes internationaux comme l'OCDE, le FMI ou la Commission européenne. La contribution la plus récente est celle de l'OCDE qui s'interroge, dans ses dernières *Perspectives de l'emploi*, sur les raisons de la « diminution de la part du travail » (OCDE, 2012).

Dans ce qui suit, on utilise, sauf mention contraire, la base de données Ameco établie par la Commission européenne. Même s'il existe évidemment des profils différents selon les pays, ces données montrent que la tendance est générale à l'échelle de l'Union européenne à 15 (UE15). Elles permettent de dégager une périodisation commune (graphique 1).

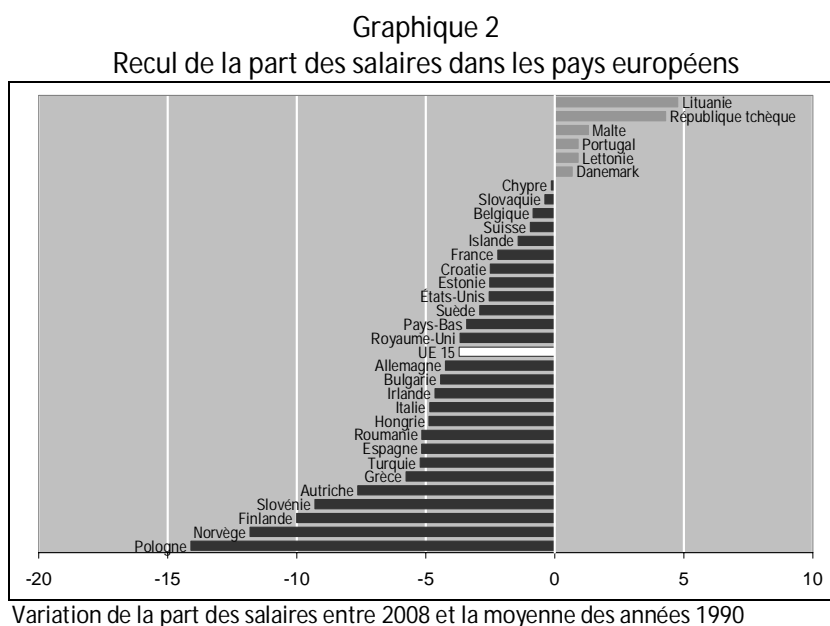
Jusqu'à la récession de 1974-75, la part des salaires est à peu près stable : c'est la période dite « fordiste ». Elle augmente avec cette première récession généralisée, parce que la progression des salaires ne s'ajuste pas sur la chute de la productivité. Durant la décennie 1980, les politiques néolibérales mises en place après l'échec des relances keynésiennes (échec confirmé par la récession du début des années 1980) entraînent un fort recul de la part des salaires. Celle-ci tend ensuite à se stabiliser, à l'exception notable de l'Allemagne où le gel des salaires la fait nettement baisser à partir du milieu des années 1990. Enfin, la crise actuelle conduit à une augmentation de la part des salaires. Ce n'est qu'un apparent paradoxe : dans toute récession, les salaires ne s'ajustent pas à la baisse proportionnellement au recul de l'activité économique.

Graphique 1
Evolution de la part des salaires 1960-2012



* chapitre du livre [Salaire et compétitivité: pour un vrai débat](#), Couleur Livres, 2013

Il a peu d'exceptions (Lituanie, République tchèque, Malte, Portugal, Lettonie, Danemark) à cette évolution : dans la majorité des pays européens, la part des salaires était inférieure en 2008 à sa moyenne des années 1990 (graphique 2).



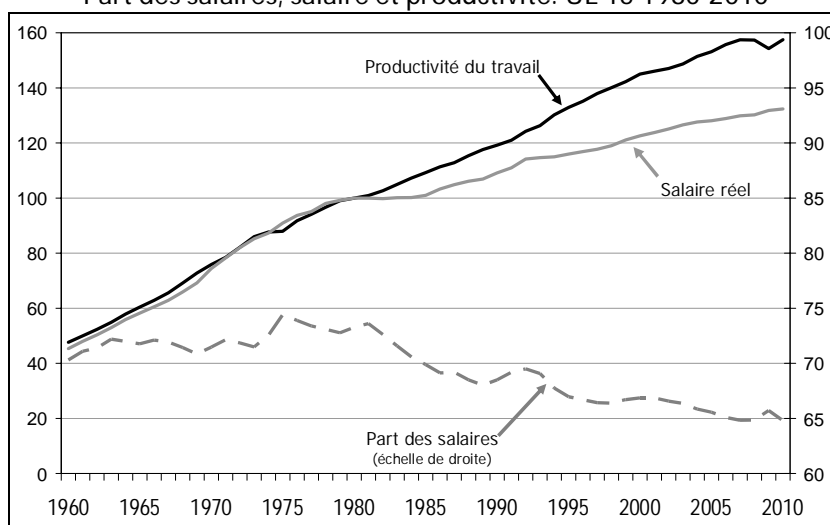
La trajectoire de la part des salaires dans la valeur ajoutée dépend de l'évolution comparée du salaire (y compris cotisations sociales) et de la productivité du travail. Ces deux grandeurs peuvent être mesurées soit par heure de travail, soit par tête. Le salaire réel est le pouvoir d'achat du salaire rapporté aux prix à la consommation, tandis que la productivité du travail est calculée à partir d'une valeur ajoutée à prix courants. La part des salaires dépend donc aussi des prix relatifs (prix de la valeur ajoutée rapporté au prix à la consommation) mais on peut en faire abstraction sur longue période.

Ces rappels étant faits, la règle est simple : quand le salaire augmente plus vite que la productivité, la part des salaires augmente, et vice versa. Le choix de raisonner sur la part des salaires est justifié par le fait que c'est la productivité du travail qui permet la progression du pouvoir d'achat et qu'une part des salaires constante peut être considérée comme une norme de répartition équitable des gains de productivité.

Cette décomposition permet de retrouver la périodisation et de distinguer deux grandes phases. Jusqu'au milieu des années 1970, le salaire (réel) et la productivité du travail augmentent au même rythme, et à un rythme élevé, de l'ordre de 4 à 5 % par an. C'est pour cette raison que l'on peut parler de « fordisme » par référence à l'intuition d'Henri Ford qui voyait dans ce parallélisme un moyen de garantir un taux de profit élevé (grâce aux gains de productivité) et d'assurer les débouchés (grâce à la progression du pouvoir d'achat des salariés).

A partir de la décennie 1980, on assiste à un double changement de régime : d'une part, le rythme de progression de la productivité du travail se ralentit - refermant ainsi la parenthèse « fordiste » - mais, d'autre part, la progression du salaire réel se ralentit elle aussi, mais sensiblement plus, de telle sorte que la résultante est une baisse de la part des salaires (graphique 3).

Graphique 3
Part des salaires, salaire et productivité. UE 15 1980-2010



Le levier du chômage

Après bien d'autres, l'étude de l'OCDE citée plus haut pose cette question légitime : « comment expliquer la diminution de la part du travail ? ». Elle ne se distingue pas des études précédentes qui cherchent à identifier les causes de cette évolution en la rapportant à une batterie d'indicateurs décrivant les effets des mutations technologiques, de la mondialisation, des institutions, du prix du pétrole, des taux d'intérêt, etc. On a commenté ailleurs ces études (Husson, 2010) et on ne retiendra ici qu'une seule critique : tous ces exercices oublient le levier du chômage, qui a permis de modifier durablement le mode de distribution des gains de productivité au détriment des salariés.

Une équation économétrique simple permet de valider le rôle essentiel du chômage dans ce basculement. Elle consiste au fond à modéliser les indications de Marx sur ce qu'il appelait « armée de réserve » : « Les variations du taux général des salaires ne répondent donc pas à celles du chiffre absolu de la population ; la proportion différente suivant laquelle la classe ouvrière se décompose en armée active et en armée de réserve, l'augmentation ou la diminution de la surpopulation relative, le degré auquel elle se trouve tantôt « engagée », tantôt « déagée », en un mot, ses mouvements d'expansion et de contraction alternatifs correspondant à leur tour aux vicissitudes du cycle industriel, voilà ce qui détermine exclusivement ces variations » (*Le Capital*, Livre I, chapitre 25). Cette référence a pour seule fonction de rappeler que ce type d'analyse ne se situe pas dans le paradigme néo-classique.

La relation économétrique, volontairement compacte, met en œuvre une idée simple : le salaire réel va d'autant moins bénéficier des gains de productivité que le taux de chômage est élevé. On obtient une équation dont les coefficients sont très significatifs (encadré 1).

Encadré 1

Croissance du salaire réel en Europe : une équation économétrique

$$s-p = -0,136*(U.p) + 1,298 \quad 1961-2007 \quad R^2=0,526$$

(7,1) (4,9)

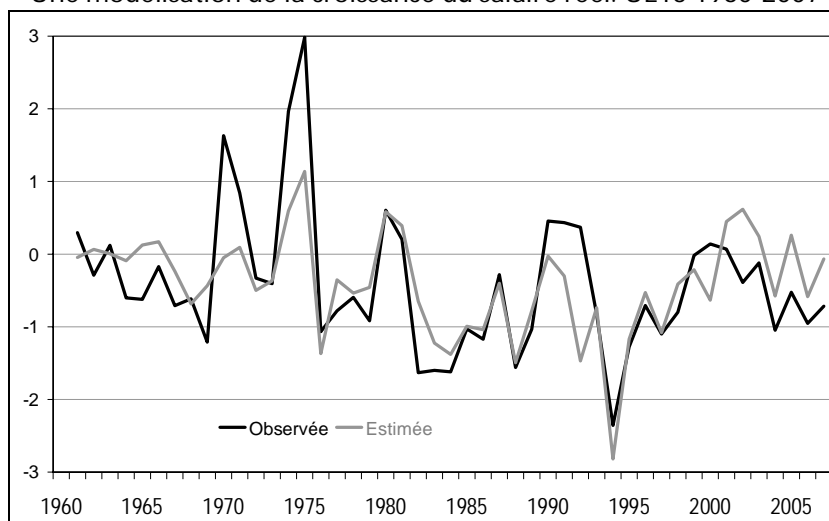
s : taux de croissance du salaire réel (UE15)

p : taux de croissance de la productivité du travail (UE15)

U : taux de chômage (UE15)

La variable expliquée est l'écart entre la croissance du salaire réel et celle de la productivité, qui est proche (aux prix relatifs près) de la croissance de la part des salaires. Cette équation, encore une fois très simple, réussit à rendre compte de son profil historique et permet ainsi de vérifier la validité du schéma théorique retenu (graphique 4).

Graphique 4
Une modélisation de la croissance du salaire réel. UE15 1960-2007



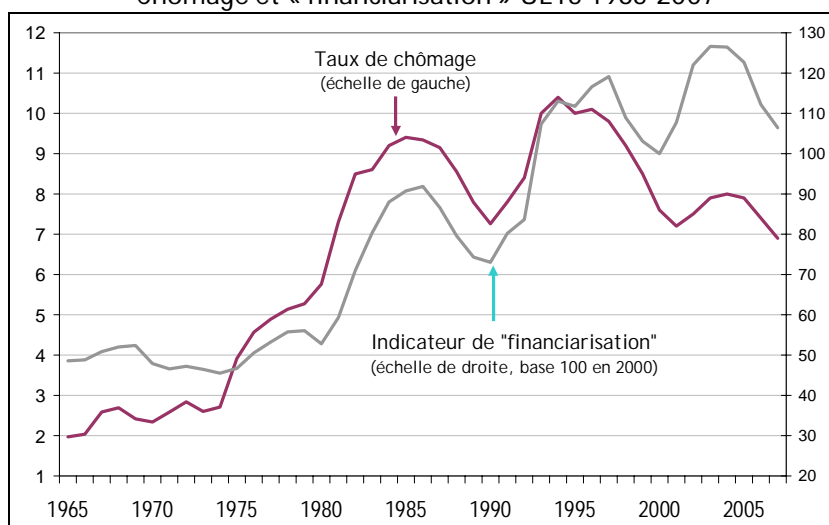
Chômage et financiarisation

Après la double récession de 1974-75 puis 1980-81, la baisse de la part des salaires s'est faite au nom du « théorème de Schmidt » (du nom du chancelier allemand de l'époque), selon lequel « les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain, et les emplois d'après-demain ». Ce scénario consistant à purger les effets de la récession pour relancer la machine n'a jamais fonctionné.

Seule la première partie du théorème s'est réalisée : la rentabilité des entreprises s'est rétablie, mais cela n'a pas entraîné un surcroît d'investissement. Au-delà des fluctuations conjoncturelles, le taux d'investissement a au contraire stagné, voire reculé. Autrement dit, c'est la part du profit non investi qui a augmenté. Ce « ciseau » entre profit et investissement est une caractéristique essentielle du capitalisme néolibéral. Ces ressources non investies ont été dans un premier temps consacré au désendettement des entreprises, puis à une forte et régulière augmentation de la part des dividendes. Pour ne citer qu'un chiffre, les dividendes nets versés par les entreprises françaises représentaient 4 % de la masse salariale au début des années 1980, et 13 % en 2011, malgré la crise.

Les emplois d'après-demain ont pris la forme sinistre d'une montée du chômage, résultant pour l'essentiel d'une réduction du temps de travail insuffisante. Le passage aux 35 heures en France en fournit un test significatif, puisque, durant cette période, les emplois du secteur privé ont augmenté de près de deux millions. Le bouclage correspondant à cette configuration peut donc s'analyser comme un considérable transfert des salariés vers les « rentiers » qui ont pu capter les gains de productivité au détriment du pouvoir d'achat des salariés et de l'emploi. La « financiarisation » - mesurée ici par la part du profit qui n'est pas investi mais distribué - et le chômage sont donc les deux faces d'une même médaille (graphique 5).

Graphique 5
Chômage et « financiarisation » UE15 1965-2007



Qui achète ?

Dans un tel schéma, la question qui se pose est celle des débouchés. Le moteur du capitalisme est en effet un moteur à deux temps : il a besoin de rentabilité, mais aussi de vendre ses marchandises. Si la part des salaires baisse, le débouché que constitue la demande salariale tend à se réduire. Il y a là une contradiction classique du capitalisme, qui est évidemment aggravée par la tendance au recul salarial. Elle peut être « gérée » de trois manières.

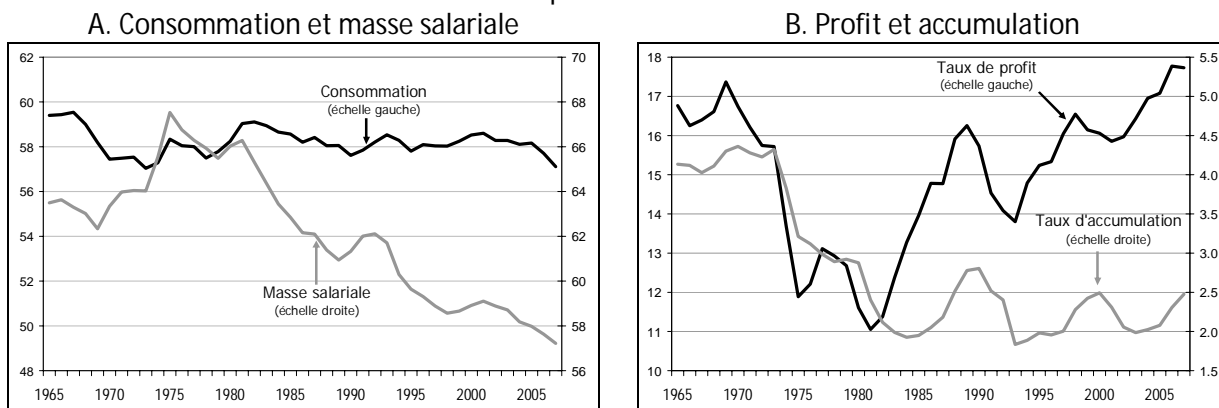
1. *La mondialisation* a pour effet une « extra-territorialisation » de cette contrainte. Autrement dit, les entreprises basées dans un pays peuvent compenser la faible progression du marché intérieur en trouvant des débouchés sur des marchés étrangers plus dynamiques. L'exemple typique est, dans des contextes évidemment différents, celui des grands pays exportateurs : la Chine et l'Allemagne. Mais cette issue est forcément limitée par le fait que tous les pays ne peuvent y recourir : tous les pays ne peuvent vendre plus à tous les pays, et cette évidence pèse beaucoup sur l'économie européenne.

2. *L'endettement* au sens large est une deuxième méthode pour créer les débouchés nécessaires, qui peut prendre diverses formes. La première est la croissance à crédit des Etats-Unis qui s'est accompagné d'un déficit commercial croissant. Tout se passait comme si l'accumulation du capital aux Etats-Unis était financé par l'entrée de capitaux en provenance du reste du monde. La seconde forme est aussi une croissance par endettement, fondée cette fois sur le surendettement des ménages. Les Etats-Unis ont combiné ces deux formes mais on retrouve aussi cette seconde tendance - la plupart du temps liée à un boom immobilier - dans d'autres pays, comme le Royaume-Uni et l'Espagne.

3. *La consommation des rentiers*. L'une des fonctions de la « finance » est d'opérer un transfert de revenus des salariés vers les « rentiers » dont la dépense constitue alors un débouché compensant la baisse relative de la consommation salariale. Mais cela veut dire aussi que le bouclage néolibéral présuppose une montée des inégalités assurant cette adéquation entre répartition des revenus et demande intérieure. Ce phénomène, que l'on peut conserver à des degrés divers dans tous les pays, est donc une pièce essentielle du modèle.

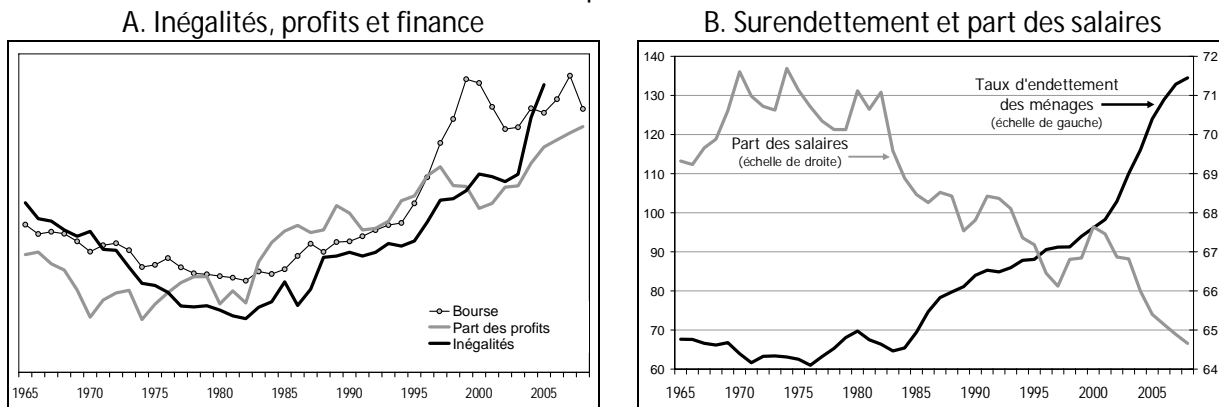
Ces divers procédés ont permis de maintenir la consommation privée en dépit de la baisse relative de la masse salariale en proportion du PIB. Ce nouveau « ciseau » entre salaires et consommation compense, du point de vue de la reproduction d'ensemble, le premier « ciseau » identifié entre profit et accumulation (graphique 6).

Graphique 6
Le double « ciseau » du capitalisme néolibéral. UE15 1965-2007



On dispose ainsi d'un modèle cohérent, en ce sens que tous ses éléments de combinent, même si cette cohérence n'était évidemment pas soutenable. On peut illustrer cette « cohérence instable » à partir de deux liaisons supplémentaires. La première relie la montée des inégalités à celle de la part des profits et au gonflement de la sphère financière, mesurée ici par l'indice boursier Dow Jones (graphique 7A). La seconde liaison illustre la concomitance entre la montée du surendettement et la baisse de la part des salaires (graphique 7B).

Graphique 7
Deux liaisons structurelles du capitalisme néolibéral. UE15 1965-2007

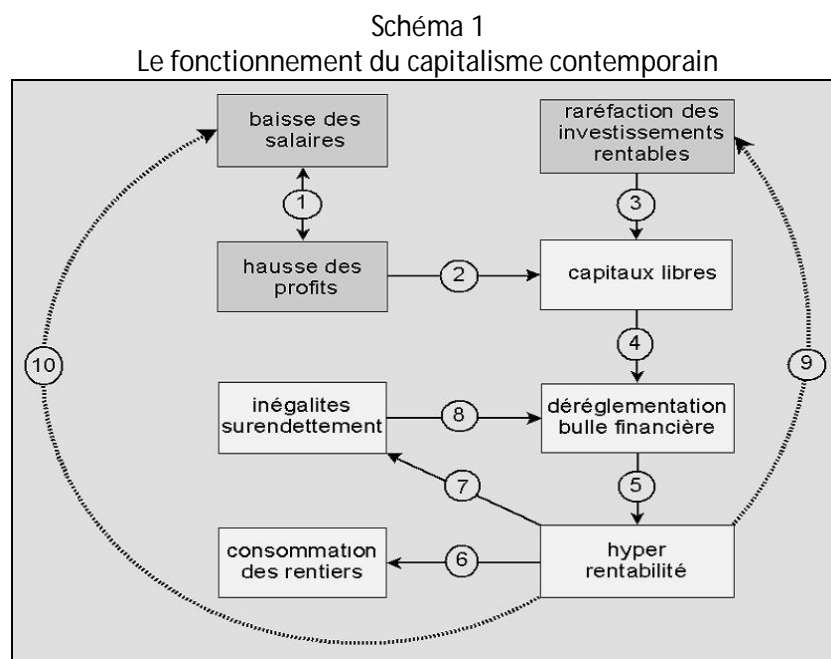


Les variables du graphique 7A sont normalisées (centrées réduites). Sources : voir Husson (2011)

Un schéma du fonctionnement du capitalisme avant la crise

On reprend ici un schéma de fonctionnement du capitalisme néolibéral contemporain déjà exposé dans un précédent travail (Husson, 2009). Ses principales articulations sont illustrées par le schéma 1 ci-dessous et peuvent être ainsi résumées :

- le taux de profit se rétablit sur la base d'un recul généralisé de la part salariale (1)
- ce rétablissement du taux de profit ne conduit pas à un surcroît d'accumulation mais au dégagement de capitaux libres (2) en raison de la raréfaction des occasions d'investissement rentables (3)
- ce mouvement est rendu possible par la déréglementation et conduit à des bulles financières (4) et à l'élévation des normes de rentabilité (5)
- cette hyper-rentabilité financière crée une couche de rentiers dont la consommation compense en partie la stagnation de la demande salariale (6). Elle a pour contrepartie le creusement des inégalités et le recours au surendettement des salariés (7).
- ce schéma se renforce lui-même : le surendettement conduit à une déréglementation permanente par la création de nouveaux produits financiers (8) tandis que l'élévation des normes de rentabilité réduit encore les occasions d'investissements rentables dans la sphère productive (9) et exerce une pression renouvelée sur les salaires (10).



Après la crise ? Deux scénarios pour la France

Quelle pourrait être l'évolution du partage de la valeur ajoutée dans les années à venir ? On propose ici deux scénarios plausibles qui portent cette fois sur la seule économie française. On s'intéresse à la valeur ajoutée des sociétés non financières, en distinguant : les salaires (y compris cotisations sociales) ; l'excédent brut d'exploitation (EBE) ; et, à l'intérieur de l'EBE, les dividendes nets versés.

Scénario 1 : rétablissement du taux de marge

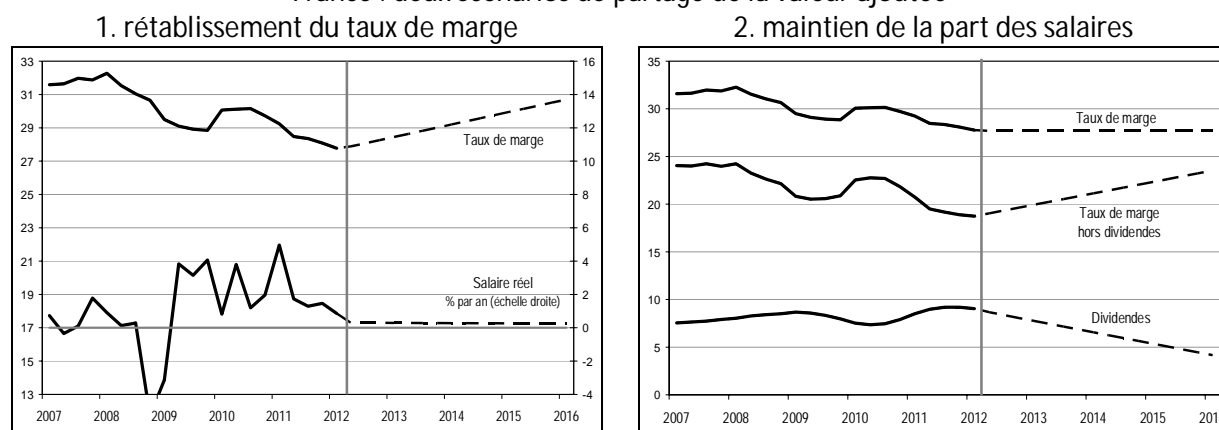
On suppose que le taux de marge (part de l'EBE dans la valeur ajoutée) se rétablit en quatre ans : au 1^{er} janvier 2016, il retrouve un niveau équivalent à la moyenne des 15 années (1991-2006) précédant la crise. L'ajustement se fait sur le salaire réel, avec deux hypothèses : une progression des gains de productivité de 1,4 % par an, et une stabilisation des prix relatifs de la valeur ajoutée et de la consommation. Ces hypothèses conduisent au résultat suivant : le salaire réel ne progresse plus que de 0,3 %, contre 1,1 % sur les 15 années (1991-2006) précédant la crise (graphique 8.1).

Scénario 2 : maintien de la part des salaires

On suppose que la part des salaires dans la valeur ajoutée reste à son niveau du début de 2012. L'ajustement se fait sur les dividendes, dont la part redescend à son niveau du milieu des années 1990. De cette manière, le taux de marge « disponible » (hors dividendes) peut se rétablir. Le pouvoir d'achat du salaire évolue au même rythme que la productivité, au mouvement des prix relatifs près (graphique 8.2).

Graphique 8

France : deux scénarios de partage de la valeur ajoutée



Source : Insee ; calculs propres.

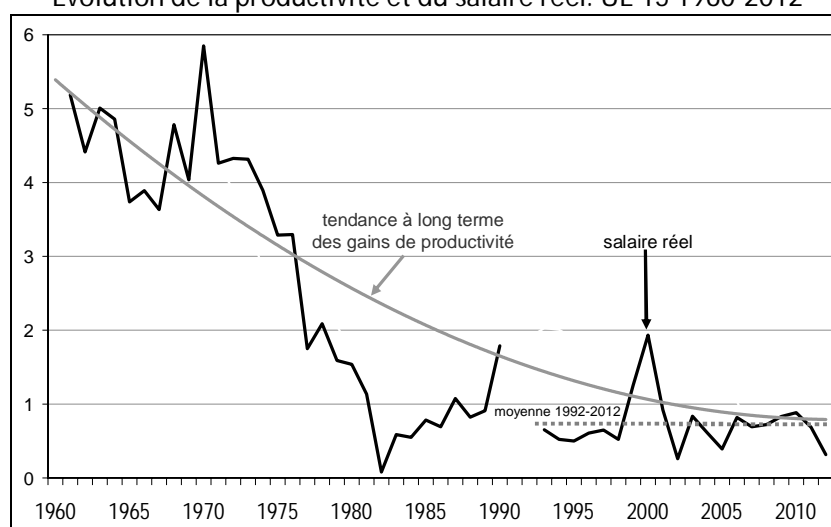
Ces deux scénarios n'ont évidemment qu'une valeur illustrative, mais ils permettent de fixer les ordres de grandeur sur deux points. D'abord, sur le « contenu en austérité » du rétablissement du taux de marge qui nécessiterait un degré élevé de modération salariale, proche d'un gel total qui concerne aussi les cotisations sociales, donc les ressources de la protection sociale ; ensuite, la « résilience des dividendes ». Le poids croissant des dividendes ne date pas de la crise. Le taux de marge « disponible » (après versement des dividendes) des sociétés non financières baisse depuis le milieu des années 1980, et se trouve aujourd'hui au même minimum historique qu'en 1982.

Cet examen rétrospectif éclaire les coordonnées de la période à venir. On vérifie à nouveau ce que peut recouvrir le discours sur la compétitivité : ainsi, le précédent blocage des salaires entre 1982 et 1989 n'a pas été consacré à améliorer la compétitivité, ni par une baisse des prix (auquel cas la part des salaires n'aurait pas dû baisser autant) ni par un effort supplémentaire d'investissement et d'innovation.

Le cercle vicieux austérité-récession renforce ces deux contradictions. Même si elle fonctionnait, la recherche à tout prix de la compétitivité ne pourrait conduire à une amélioration des parts de marché à l'intérieur de l'Europe, puisqu'il s'agit d'un jeu à somme nulle (voire négative) : les gains des uns se feraient au détriment des autres. Par rapport au reste du monde, les variations du taux de change de l'euro sont beaucoup plus déterminantes que celles des coûts salariaux. Les tendances récessives découragent l'investissement de telle sorte qu'un rétablissement des taux de marge ne peut, dans un tel contexte, conduire à une amélioration de la compétitivité qualitative (hors prix) ou à une augmentation de la croissance potentielle.

Adieux au fordisme ? A plus long terme, on peut se poser la question de la trajectoire des gains de productivité. Jusqu'au début des années 1980 prévaut une « norme salariale fordiste » : le salaire réel augmente comme la productivité du travail. La baisse de la part des salaires initiée au début des années 1980 débouche sur une relative absence de dynamique salariale. Entre 1992 et 2012, le salaire réel moyen dans l'Union européenne a progressé au rythme de 0,73 % par an, de manière relativement déconnectée des gains de productivité. Mais ces derniers s'inscrivent dans une tendance de long terme à la baisse : depuis le début des années 2000, la progression des gains de productivité tend à devenir inférieure à 1 %.

Graphique 9
Evolution de la productivité et du salaire réel. UE 15 1960-2012



Toute la difficulté est évidemment de savoir si cette tendance peut s'inverser. Si ce n'était pas le cas, on assisterait alors à une forme d'état quasi-stationnaire ou toute progression du salaire réel se heurterait à la faiblesse des gains de productivité.

Références

Husson M. (2009), « Capitalisme : vers une régulation chaotique », septembre, <http://hussonet.free.fr/impa9web.pdf>

Husson M. (2010), « Le partage de la valeur ajoutée en Europe », *La Revue de l'Ires* n°64, <http://hussonet.free.fr/psalirsw.pdf>

Husson M. (2011), « Les courbes du capitalisme néolibéral », *note hussonet* n°39, septembre, <http://hussonet.free.fr/courbllib.pdf>

OCDE (2012), *Perspectives de l'emploi* ; chapitre 3 : « Partage de la valeur ajoutée entre travail et capital : Comment expliquer la diminution de la part du travail ? », <http://goo.gl/GpGgJ>