

Compression salariale et inégalités de revenus

Les inégalités de revenus peuvent être analysées en deux temps. Il y a d'abord le partage primaire entre salaires et profit et ensuite l'effet de la distribution de revenus financiers. L'histoire des dernières décennies peut se résumer ainsi : le blocage de la part des salaires dans la valeur ajoutée des entreprises a conduit, via la distribution des dividendes et de très hauts salaires, à un creusement des inégalités de revenus.

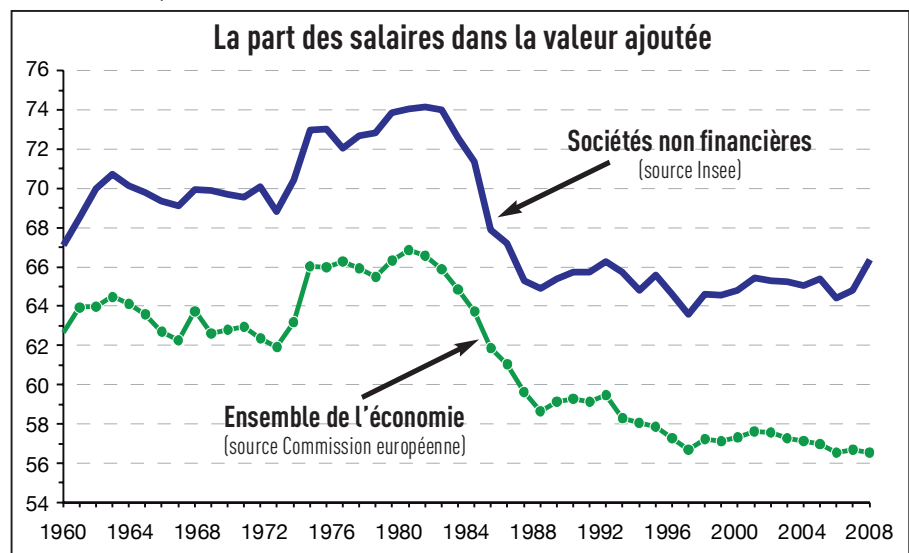
Le débat sur le partage de la valeur ajoutée oppose deux thèses. Pour certains (Denis Clerc, Jean Peyrelevalde, etc.), la part des salaires se trouve aujourd'hui à un niveau historiquement raisonnable. Divers correctifs discutables sont utilisés pour en faire la démonstration. Pourtant le constat est assez clair : la part des salaires se trouve aujourd'hui à un niveau historiquement bas, inférieur d'environ cinq points à ce qu'il était durant les « Trente glorieuses » et de 9,5 points par rapport au « pic » de 1982. Il est vrai que la part des salaires est relativement stable depuis vingt ans, mais cela provient du fait qu'elle a très brutalement baissé entre 1982 et 1989, alors que le recul a été plus progressif dans les pays voisins. Ce constat est un enjeu décisif, dans la mesure où le recul de la part des salaires constitue une marge de manœuvre essentielle pour une politique alternative.

Une baisse de la part des salaires équivaut à une progression du salaire inférieure à celle de la productivité. Autrement dit, les gains de productivité ne sont plus redistribués aux salariés. Cela serait acceptable (mais pas trop longtemps !) si cette baisse des salaires permettait, sur la base d'une relance de l'investissement de créer des emplois. Mais ce n'est pas ce qui s'est passé, et cela souligne une particularité du capitalisme néolibéral. Les entreprises ont utilisé

leurs profits supplémentaires – contrepartie de la baisse de la part des salaires – pour se désendetter dans un premier temps, puis pour distribuer de plus en plus de dividendes. Ces profits distribués par les entreprises représentent (en net, pour tenir compte des dividendes qu'elles se versent entre elles) plus de 12 % de la masse salariale en 2009, contre 4 % au début des années 1980.

III D'où vient le PIB ?

Ces calculs portent sur les sociétés non financières. Peut-on les étendre à l'ensemble de l'économie ? Non, répond Jean Peyrelevalde, qui souligne que leur valeur ajoutée (même en y ajoutant les sociétés financières) ne représente qu'un peu plus de la moitié du PIB (55 %). Le reste se décompose comme suit : administrations publiques (16 %) ; impôts (10 %) ; valeur ajoutée pour emploi final propre (9 %) ; entre-



Compression salariale et inégalités de revenus

prises individuelles (7 %) ; ménages et institutions sans but lucratif (3 %). Mais la valeur ajoutée des administrations publiques est non marchande et relève du budget, de même que les impôts. Sous le terme obscur de « valeur ajoutée pour emploi final propre », on trouve un PIB virtuel calculé en calculant des loyers fictifs pour les ménages propriétaires de leur logement. Si on laisse de côté ces éléments, les sociétés (financières et non financières) réalisent l'essentiel (85 %) de la création de richesses marchandes, le reste étant réalisé par les entreprises individuelles, les ménages et les institutions sans but lucratif.

■ La montée des inégalités

Le meilleur moyen de mesurer l'impact global de la compression salariale est d'utiliser la base de données Ameco de la Commission européenne qui calcule une part des salaires sur l'ensemble de l'économie, ajustée pour tenir compte de la baisse de la part des non-salariés dans l'emploi. C'est l'indicateur retenu par les institutions internationales (Commission européenne, FMI, OCDE, etc.) qui concluent toutes à une baisse généralisée dans la plupart des pays développés. Il faut noter aussi que la part des salaires ainsi mesurée continue à baisser – même si c'est à un rythme inférieur – après la période 1982-1989, puisqu'elle passe de 58,7 % en 1989 à 56,5 % en 2009. En 2009, la part des salaires est ainsi inférieure de 10 points de PIB au pic de 1982, et de 6,5 points par rapport à la moyenne des « Trente glorieuses ». Rapportés au PIB de 2009 (1 907 milliards d'euros), ces différentiels conduisent à l'évaluation suivante : le transfert des revenus du travail vers les revenus du capital représente de 124 à 190 milliards d'euros.

À l'intérieur du salariat, la précarisation et la montée des hauts salaires contribuent au creusement des inégalités. Les travaux de Camille Landais montrent que pour 90 % des salariés, la progression annuelle moyenne de leur salaire réel (hors inflation) n'a été que de 0,4 % entre 1998 et 2005 : pour les 10 % de plus hauts salaires, l'augmentation a été de 1 %. On assiste en même temps

à une explosion des très hauts salaires : + 6,1 % par an pour 0,01 % des salariés.

La baisse globale de la part des salaires se combine avec la croissance des revenus financiers pour conduire à une montée des inégalités. L'explosion des dividendes correspond à l'envol de la capitalisation boursière à partir du début des années 1980. À ce moment elle représente 7 à 8 % du PIB. En 2007, avant la crise, la capitalisation boursière est égale à 100 % du PIB. Dès lors, la progression plus rapide des revenus financiers est un vecteur de creusement des inégalités de revenus. Les calculs de Camille Landais montrent que le salaire réel a augmenté en moyenne de 5,3 % entre 1998 et 2005. Sur la même période, les revenus financiers ont progressé de 30,7 % et les revenus fonciers de 16,2 %.

Le tassement des salaires et la croissance des revenus financiers se combinent alors pour creuser les inégalités sur l'ensemble des revenus. Pour 90 % des ménages, le revenu réel (toutes sources confondues) a augmenté de 4,6 % entre 1998 et 2005. Pour les 10 % les plus riches, la progression a été à peu près double (8,7 %). Mais elle a été encore plus forte à mesure que l'on monte dans l'échelle des revenus : + 11,3 % pour les 5 % de ménages les plus favorisés ; 19,4 % pour 1 % ; 32 % pour 0,1 % et 42,6 % pour 0,01 %.

■ Une tendance universelle

L'histoire des trente dernières années peut donc être schématisée de la manière suivante. La dégradation du rapport de forces entre capital et travail, que l'on peut mesurer par le taux de chômage, modifie le mode de partage de la valeur ajoutée au détriment des salariés. Mais les entreprises n'investissent pas plus pour autant. Il en résulte un considérable transfert qui va des salariés aux actionnaires. À l'intérieur du salariat, la précarisation et la distribution de profits à une mince couche de salariés accentuent les inégalités. En 2005, 28 % de la masse salariale va aux 10 % des plus hauts salaires, et le quart seulement à la moitié la moins bien payée du salariat.

Cette configuration n'est pas propre à la France. Elle est encore plus marquée, jusqu'à la caricature, aux États-Unis et se retrouve aussi dans des pays émergents comme la Chine ou l'Inde. Entre 1982 et 2005, la part du

Compression salariale et inégalités de revenus

1 % les plus riches dans les revenus passe de 8,4 % à 18,3 % aux États-Unis, de 2,6 % à 5,9 % en Chine, et de 4,5 % à 8,9 % en Inde. Il s'agit d'un modèle « cohérent » en ce sens que la baisse de la part des salaires et l'explosion de la finance se combinent pour creuser les inégalités de revenus. C'est aussi une rupture avec la phase précédente du capitalisme (baptisée « Trente glorieuses » par commodité) qui était caractérisée par une part des salaires stabilisée et par un rôle marginal de la finance.

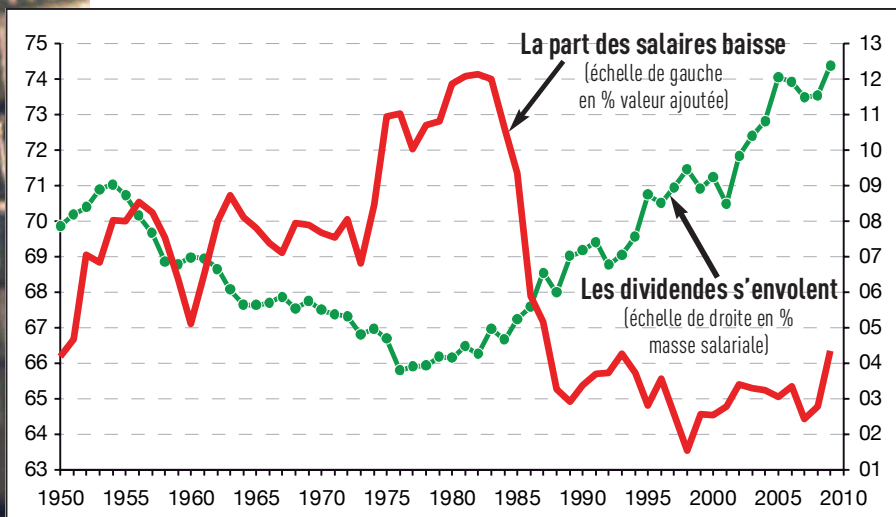
■ Une autre répartition est possible.

Ce constat montre qu'il ne peut y avoir de transformation sociale sans remise en cause des facteurs qui conduisent à la montée des inégalités, à savoir le partage de la valeur ajoutée et le poids de la finance. On peut se deman-

tenables par l'économie réelle et qui ont renforcé la pression sur les salaires. Il fallait aussi trouver des débouchés. La croissance des inégalités est alors apparue comme une réponse fonctionnelle puisque la consommation des riches a pris le relais d'une consommation des salariés en berne. Ou bien, la demande a été soutenue par la croissance à crédit dans le cas des États-Unis et par le surendettement des ménages dans plusieurs pays.

Le débat sur la retraite illustre lui aussi la volonté de ne pas remettre en cause cette répartition inégalitaire, puisqu'il était dès le départ verrouillé par le principe selon lequel la part du revenu national allant aux retraités ne devrait plus jamais changer, quel que soit leur nombre.

L'analyse de la répartition des revenus est utile car elle souligne la possibilité d'un autre fonctionnement de l'économie et indique ce que serait une véritable sortie de crise. Il y a eu un énorme transfert des salariés vers les actionnaires, il faut organiser un contre-transfert. Il est économiquement viable, puisqu'il pourrait se faire sans réduire la capacité d'investissement des entreprises dans la mesure où celles-ci n'ont pas utilisé la res-



der si le rapport de forces permet d'envisager un tel projet, et s'il faut réguler le capitalisme ou le dépasser. Mais une chose est sûre : il est rigoureusement impossible d'améliorer la situation de la majorité des salariés et des citoyens sans toucher aux règles du jeu actuel. Ce point de vue éclaire le débat sur la « sortie de crise ». Le caractère cosmétique des mesures de réglementation de la finance et le retour à des politiques d'austérité d'une grande brutalité partout en Europe montrent que le projet est bien un retour à la situation d'avant la crise (*business as usual*).

C'est pourtant ce mode de répartition qui est à la racine de la crise. Les profits dégagés par la compression salariale mais non investis ont alimenté les bulles financières. Ils ont porté les exigences de rentabilité à des niveaux insou-

tauration de leurs marges pour investir plus. Le financement des entreprises ne serait pas remis en cause parce que la contribution nette des marchés financiers à ce financement est à peu près nulle. Enfin, si les entreprises versaient plus de salaires et moins de dividendes, la sacrosainte compétitivité n'aurait aucune raison d'être écornée.

Une autre répartition des revenus permettrait de dégager des ressources pour augmenter les salaires, pour financer la protection sociale (santé, retraites, etc.) et pour créer des emplois par réduction du temps de travail. Dans quelles proportions ?

C'est au mouvement social de le décider. ■■

(*) Pour une version longue de ce texte avec les références : <http://hussonet.free.fr/solineg.pdf>