

Trois quarts des salariés couverts par un accord salarial sur la période 1994-2005

En France, les accords de salaire ont couvert près de 75% des salariés chaque année au cours de la période allant de 1994 à 2005, selon une étude de l'Insee publiée le 31 mars. Les accords de branche ont concerné environ les 2/3 des salariés, alors que les accords d'entreprise n'en ont couvert que moins du quart.

Les facteurs déterminants de la conclusion d'accords

Si globalement les salariés ont bénéficié sur la période de l'étude d'une large « couverture salariale », l'Insee relativise ce constat, en analysant les facteurs « déterminants » de celle-ci.

- Le secteur. Au niveau de la branche, ce facteur n'impacte que faiblement le taux de couverture. En effet, hors l'agriculture et la pêche, l'énergie et les services aux particuliers, secteurs dans lesquels les taux étaient de l'ordre de 45 %, le pourcentage de salariés couverts a été très souvent supérieur à 50 % ; les taux de couverture les plus élevés étant observés dans l'industrie agroalimentaire (84,1 %), les transports (83,7 %), la construction automobile (82,4 %), les biens d'équipement (74,5 %) et l'immobilier (72,9 %). Au niveau de l'entreprise, si les différences sectorielles ont été plus marquées, la plupart des secteurs où les taux de couverture des accords salariaux de branche se sont révélés élevés ont aussi été ceux où les accords salariaux d'entreprise ont été fréquents : automobile (87,2 %), biens d'équipement (55,1 %) et biens intermédiaires (50,2 %). L'Insee souligne deux exceptions à ce lien de corrélation : la construction et les transports.

- La taille de l'entreprise. Ce facteur est « le déterminant majeur » de la signature d'un accord salarial, un effet « pouvant être relié à la présence syndicale dans les entreprises ». Ainsi, le taux de couverture est élevé dans les grandes entreprises (40,8 % dans les entreprises de plus de 500 salariés), contre 0,8% pour les entreprises entre 20 et 50 salariés et 0,1 % pour celles de moins de 20 salariés. Au niveau de la branche, l'effet « taille » est moins fort, les taux de couverture étant situés entre 66,4 % pour les entreprises entre 20 et 50 salariés et 66,9 % pour celles de plus de 500.

- Évolution du smic. L'Insee observe également que le pourcentage de salariés employés au voisinage du smic accroît la probabilité que soit signé un accord de salaire au sein des branches mais la réduit dans l'entreprise. Plus la proportion de salariés au smic était importante, moins les entreprises ont négocié, les augmentations de salaires étant définies au niveau national pour un grand nombre de leurs salariés.

Les autres caractéristiques

L'étude de l'Insee détaille trois autres aspects des négociations salariales.

- Durée moyenne entre deux accords. Cette donnée, note l'Insee, « reflète l'obligation pour les entreprises et les branches de négocier chaque année, et il est rare d'observer des accords dont les effets perdurent depuis plusieurs années ». Ainsi, au sein des branches, la durée moyenne entre deux accords a été de 16 mois. Dans la métallurgie et

dans le bâtiment, les intervalles ont respectivement été de 14,5 et 15,5 mois, car, dans ces secteurs, les négociations annuelles de salaire ont été plus régulières. Au niveau des entreprises, cette durée moyenne, supérieure à 18 mois, présente cependant de grandes disparités, qui dépendent notamment de la taille de l'entreprise. Dans les entreprises de moins de 100 salariés, cette durée varie entre 36 et 60 mois, « ceci illustrant le fait que les négociations sont conduites de façon plus irrégulière dans ce type d'entreprises ».

- Mise en application de l'accord. Dans les branches, la durée séparant la date de l'accord de sa date effective de mise en place est quasiment toujours inférieure à un an. De ce fait, les accords prennent la plupart du temps effet au cours de l'année qui suit leur signature. Pour les entreprises (période couvrant les années 1994 à 2001), plus de 75 % des accords de salaire concernent une seule année, la plupart du temps l'année de la signature de l'accord.

- Hausses de salaire négociées. Celles-ci ont été plus fortes dans les branches que dans les entreprises. Ainsi, en moyenne, la progression annuelle des salaires négociés dans les branches a été de l'ordre de 2,6 %. Pour les entreprises, si l'on prend en compte la moyenne des hausses générales, qui représentent la plus grande partie des accords de salaire négociés, celle-ci a été d'environ 1,6 %.

■ Sanvi Avouyi-Dovi, Denis Fougère, Erwan Gautier, [Les négociations salariales en France : une analyse à partir de données d'entreprises \(1994-2005\)](#), *Économie et statistique* n°426, 2009.