

LA NOUVELLE GOUVERNANCE EUROPEENNE DES SALAIRES

Odile Chagny

Note du CEP

Août 2013

Dans le cadre du semestre européen 2013, le Conseil européen de juin 2013 a adopté la plupart des recommandations formulées par la Commission européenne aux différents pays de l'Union européenne. Cette note se propose d'expliciter les conséquences qui résultent du nouveau cadre de gouvernance européenne sur les salaires. Deux principaux constats sont mis en évidence dans cette note : (1) La modération salariale était supposée permettre de restaurer la compétitivité-prix. Dans les faits, elle a été consacrée en grande partie à un rétablissement des marges de profit, notamment à l'export. (2) La modération salariale aurait dû conduire, via une amélioration de la compétitivité-prix, à un regain de parts de marché. En réalité, la réduction du déficit extérieur des pays du Sud est principalement passée par le canal de la demande intérieure.

Le nouveau cadre de gouvernance européenne des salaires

Jusqu'à la crise actuelle, les salaires étaient, du moins sur le plan légal, restés en dehors de la gouvernance européenne (Raveaud, 2013), même si dans les faits la convergence vers la monnaie unique s'est traduite par une inflexion durable des règles de négociation collective en Europe, au travers de l'internalisation de la contrainte de modération salariale (Lefresne, 2009 ; Fajertag et Pochet, 2000).

La situation a radicalement changé à compter du printemps 2010¹, les salaires s'étant trouvés *de facto* intégrés dans le schéma renforcé de gouvernance et de surveillance multilatérale acté en contrepartie de l'adoption du mécanisme d'aide aux pays de la zone euro en difficulté. Sur le plan institutionnel, l'attention portée aux salaires dans le cadre de la nouvelle gouvernance économique résulte principalement de la combinaison de quatre nouveaux processus : la mise en place d'un processus de coordination *ex ante* des différentes politiques de la zone euro (le « semestre européen », adopté en septembre 2010 et entré en vigueur début 2011) ; l'introduction d'une nouvelle procédure pour prévenir et corriger les déséquilibres excessifs (le paquet législatif dit « Six Pack », adopté en septembre 2011 et entré en vigueur en décembre 2011) ; pour les 23 pays signataires, dont la France, le Pacte dit euro « plus », signé en mars 2011, et enfin l'adoption d'un « pacte budgétaire »² visant à renforcer la discipline budgétaire (signé en mars 2012 et entré en vigueur en janvier 2013) (pour une présentation générale du nouveau cadre de gouvernance, voir Degryse, 2012, pour une réflexion plus globale sur la politique économique en zone euro, voir Fayolle, 2013).

Le mécanisme de détection et de correction des déséquilibres excessifs instaure un système de surveillance visant à éviter que ne se reproduisent à l'avenir les conditions de formation de déséquilibres économiques (internes autant qu'externes) équivalentes à celles qui se sont produites au sein de la zone euro avant la crise. Le dispositif repose sur un système d'alerte précoce basé sur un certain nombre d'indicateurs. Parmi ceux-ci, un seuil dit « d'alerte » de +9% sur trois ans (+12% pour les pays non membres de la zone) a été fixé à l'évolution des coûts unitaires nominaux de la main d'œuvre pour les pays de la zone euro. La Commission européenne a déjà publié deux rapports sur le mécanisme d'alerte. Dans son rapport 2013 présenté le 28 novembre 2012 (Commission européenne 2013b), la Commission a ainsi identifié quatorze Etats membres (dont la France) où la situation macro-économique requérait une étude approfondie, dont deux en situation de déséquilibre excessif nécessitant la mise en place de mesures correctrices. Dans aucun de ces quatorze pays la « cote d'alerte » n'était atteinte du côté des salaires en 2011³. En revanche, dans 17 pays de l'Union européenne l'évolution des parts de marchés au cours des cinq dernières années

¹ Dans le contexte du sommet européen du 7 mai 2010, qui a acté le soutien à la Grèce et la mise en place du mécanisme européen de stabilité financière.

² Le Traité sur la Stabilité, la Coordination et la Gouvernance au sein de l'UEM.

³ 2011 était la dernière année disponible dans le tableau de bord établi fin 2012.

était considérée en 2011 comme trop négative, et dans quinze pays de l'Union européenne sur 27, le niveau d'endettement privé était considéré comme excessif.

Le Semestre européen est une nouvelle procédure de surveillance multilatérale dont l'objectif est de contribuer à prévenir les déséquilibres économiques et à renforcer la coordination *ex ante* des politiques économiques des pays membres. Il impose de fait une coordination de l'ensemble des politiques économiques, qu'il s'agisse de la coordination du cadre général des politiques économiques (formulation et déclinaison au niveau national des « grandes orientations de politique économique »), de la politique budgétaire (programmes de stabilité et de convergence), de la politique de l'emploi (lignes directrices pour l'emploi), ou encore des réformes structurelles (présentation et évaluation des programmes nationaux de réformes). Le Semestre européen établit un cadre de coordination *ex ante* étroit entre les différentes dimensions des politiques économiques, auparavant traitées séparément. Il débute par une phase préparatoire sur l'analyse de la situation économique, budgétaire et de l'emploi (à l'automne), se poursuit par une phase de présentation des objectifs et des politiques mises en œuvre au niveau national, qui se clôt par l'élaboration de recommandations par la Commission européenne (les « recommandations par pays »). Ces recommandations sont ensuite adoptées formellement par le Conseil européen, et doivent ensuite être intégrées au niveau national (en particulier dans les budgets)⁴.

Un lien est également établi entre la gouvernance budgétaire et celle des salaires. Dans le cadre des engagements pris dans le cadre du pacte budgétaire, les Etats s'engagent à adopter les mesures nécessaires au bon fonctionnement de la zone euro, et notamment en vue du renforcement de la compétitivité. Pour les pays signataires du Pacte euro « plus », les engagements sont plus explicitement liés au salaires, puisque le Pacte stipule que les Etats signataire s'engagent à mettre en œuvre des mesures visant à renforcer la compétitivité et à maîtriser la croissance des coûts salariaux au travers du réexamen des mécanismes de détermination des salaires et de l'orientation des conventions collectives dans le secteur public.

Les recommandations pour 2013 ont été adoptées et approuvées dans l'ensemble lors du sommet européen qui s'est tenu fin juin.

En 2013, sur les dix-sept pays de la zone euro, onze ont fait l'objet de recommandations portant sur les salaires, huit dans le cadre des recommandations spécifiques adoptées par le conseil européen en juin, trois (Grèce, Chypre, Portugal) dans le cadre des programmes d'ajustement économique négociés avec la Troïka et conditionnant l'octroi des aides européennes (voir tableau 1)⁵.

Ces recommandations visent principalement trois types de réformes : la suppression des dispositifs d'indexation sur les prix visant à garantir le pouvoir d'achat, accusés de promouvoir une spirale prix inflation préjudiciable à la compétitivité (Belgique, Chypre, Malte) ; la refonte du salaire minimum dans les pays où son niveau est considéré comme trop élevé ou « trop inflationniste » (Grèce, Portugal, France, Slovaquie, Chypre) ; la flexibilisation et la décentralisation des négociations collectives, visant au renforcement de la prise en compte des performances au niveau de l'entreprise, à l'accroissement de la flexibilité (du temps de travail, fonctionnelle, géographique, etc.) (dans quasiment tous les pays concernés par les recommandations).

L'inflexion en faveur de la nécessité de tenir compte des risques cumulatifs associés à la faiblesse de l'activité s'est traduite, du côté des politiques budgétaires, par les délais supplémentaires accordés à

⁴ Au-delà du formalisme apparent, il convient de noter que l'expérience du semestre européen montre que les recommandations finalement retenues passent par des discussions intenses entre les Etats et la Commission.

⁵ Un suivi régulier et actualisé de la législation sociale est réalisé par l'Institut Syndical Européen : <http://www.etui.org/Topics/Social-dialogue-collective-bargaining/Social-legislation>.

cinq pays de la zone euro (dont la France) pour corriger leur situation de déficits excessifs et, du côté de la politique de l'emploi, par l'adoption d'un plan en faveur des jeunes au sommet européen de fin juin 2013. Mais si dans ses recommandations par pays la Commission a mis en avant l'augmentation sensible dans certains pays du risque de pauvreté et d'exclusion sociale ainsi que de dénuement matériel extrême, les recommandations adoptées lors du même sommet ne laissent que peu transparaître la perspective d'un relâchement de la pression exercée sur les systèmes de négociation collective. Il est par exemple notable de constater que la seule recommandation visant à « permettre à la croissance des salaires de soutenir la demande intérieure », adressée à l'Allemagne, préconise d'y parvenir non pas au travers par exemple de l'instauration d'un salaire minimum, mais *via* une réduction des cotisations sociales, a priori donc sans affecter le coût du travail pour les entreprises (voir également Jannsen 2013). Les recommandations en faveur d'une réduction des charges pesant sur les salaires se sont d'ailleurs multipliées en 2013 (10 pays concernés), laissant au système socio-fiscal le soin de suppléer les salaires dans le soutien du revenu.

Les recommandations par pays formulées par la Commission européenne et adoptées par les différents conseils européens ont systématiquement été approuvées par la Banque Centrale Européenne (BCE). La BCE s'est régulièrement exprimée en faveur de la correction des évolutions des coûts salariaux unitaires dans les pays d'Europe affectés par la crise des dettes souveraines et de la nécessité de mettre en place des réformes structurelles à même d'accroître la flexibilité des salaires afin de renforcer la compétitivité-coût (ECB 2012a, 2012b, 2013a par exemple). Certaines présentations de la BCE incitent même à penser que celle-ci serait favorable pour certains pays au renforcement du lien entre les salaires nominaux et la productivité ce qui, toutes choses égales par ailleurs, peut signaler une préférence pour une croissance nulle des coûts salariaux unitaires, et donc de l'inflation, dans ces pays (ECB 2013b, Watt 2013).

La Confédération Européenne des Syndicats s'est régulièrement exprimée contre ces recommandations, qu'elle a qualifiées de « décentralisation forcée des négociations salariale » (CES 2012, Raveaud 2012), en mettant en avant les dangers associés à une politique de déflation salariale conduite en contradiction des Traités communautaires. Les travaux de l'Institut Syndical Européen, tout particulièrement Clauweart et Schömann (2012) mettent en évidence l'absence de base démocratique qui a caractérisé le processus d'adoption des réformes dans plusieurs pays européens, et les membres du Réseau d'experts en droits syndicaux transnationaux (TTUR) ont rédigé un Manifeste destiné à sensibiliser l'opinion sur ces évolutions en matière de dérégulation du droit du travail en Europe.

Au sein de la Confédération Européenne des Syndicats, une étape importante dans le sens d'un renforcement de la coordination sur la politique de négociation collective a été franchie au printemps 2012 avec l'adoption d'une résolution commune, et devrait déboucher sur la mise en place progressive d'une nouvelle méthode de coordination, visant à aider les syndicats à renforcer leur pouvoir de négociation au niveau européen dans le cadre du semestre européen (CES 2013). Les effets que l'on peut en attendre seront d'autant plus bénéfiques que la pression sur les systèmes de négociation collective est loin de s'atténuer.

Tableau 1 : Récapitulatif des recommandations sur les salaires intégrées dans les recommandations par pays

	ES	GR	PT	IT	FR	IR	SI	CY	BE	MT	LX	FI	DE	NL	LV	HU	OE	SK	RO	CZ	SW	
Limiter les hausses du salaire minimum/Réformer les règles de détermination du salaire minimum		R2012	R2012		R2012		R2012															
Réviser/Supprimer les règles d'indexation des salaires sur les prix		R2013	R2013		R2013		R2013	R2013	R2012	R2012												
Flexibiliser/décentraliser les négociations collectives																						
<i>Renforcer le lien entre salaires et productivité au niveau sectoriel/de l'entreprise (accords dérogatoires)</i>		R2012	R2012	R2012				R2012	R2012	R2012		R2012										
<i>Réduire la rémunération des heures supplémentaires/accroître la flexibilité du temps de travail</i>		R2013	R2013	R2013				R2013	R2013	R2013	R2013	R2013	R2013									
<i>Accroître les clauses de mobilité géographique, fonctionnelle</i>																						
<i>Supprimer le principe de faveur dans les conventions collectives</i>		R2012																				
<i>Réviser les procédures d'extension/renouvellement des conventions collectives</i>		R2013																				
Prolonger/évaluer des réformes du marché du travail qui permettent de réduire les coûts salariaux unitaires	R2012		R2012	R2012		R2012																
Réduire les charges sur les salaires (en particulier les bas salaires)	R2013	R2013	R2013	R2013	R2013	R2013	R2013		R2013				R2012	R2013								
Soutenir la croissance des salaires													R2013									
Lutter contre la pauvreté et l'exclusion sociale	R2013															R2013				R2013		
Respecter le rôle et l'autonomie des partenaires sociaux								R2013		R2012	R2013	R2013										R2013
Principales dates des réformes																						
Sal minimum		juil-13	2011				2010-2011	2013														
Indexation	2012			Accord de nov 2012																		
	2014			accord de 2009, juin 2011 et nov. 2012	2013 (ANI de janvier et loi de mai)																	
Négociation collective	2010	02/2012	2012																			
	2012	11/2012																				

Note de lecture :

R2012, R2013 : recommandation de la Commission européenne adoptée par le Conseil dans le cadre des recommandations spécifiques aux pays ou mentionnée dans le programme d'ajustement économique (pour la Grèce, le Portugal, Chypre et l'Irlande). En grisé : ayant fait l'objet d'une réforme dans le pays considéré.

Abréviations pays : ES : Espagne, GR : Grèce, PT : Portugal, IT : Italie, FR : France, IR : Irlande, SI : Slovénie, CY : Chypre, BE : Belgique, MT : Malte, LX : Luxembourg, FI : Finlande, LV : Lettonie, HU : Hongrie, OE : Autriche, SK : Slovaquie, NL : Pays-Bas, DE : Allemagne, CZ : République Tchèque, SW : Suède.

Sources : European Commission Country Specific Recommendations 2011, 2012, 2013. Voir également : <http://www.etui.org/Topics/Social-dialogue-collective-bargaining/Social-legislation>.

La pression sur les systèmes de négociation collective va se maintenir

Dans la chronologie européenne de la crise, l'année 2010 restera sans doute comme celle de la crise des dettes souveraines, 2011 comme celle de la prise de conscience du destin croisé des Etats et des banques, 2012 et 2013 comme celles de la gouvernance (pacte budgétaire, projet d'union bancaire), mais aussi comme celles du glissement progressif de la phase des politiques budgétaires d'austérité vers celle des réformes structurelles (voir Fayolle, 2013).

A l'exception du gel ou des baisses de salaires dans les secteurs non marchands inclus dans quasiment tous les plans d'austérité dès 2010, c'est en effet surtout à compter de 2012, que la fragilisation des systèmes de négociations collectives a commencé à se généraliser, avec une multiplication de réformes (voir tableau 1), adoptées et mises en œuvre sous l'effet cumulé de la mise en concurrence des sites de production, de la ré-aggravation de la situation du marché du travail et de la pression institutionnelle exercée par les institutions européennes, par la communauté des chefs d'Etat et (le cas échéant) le FMI⁶. Ces réformes induisent des bouleversements profonds dans les systèmes de négociation collective et de détermination des salaires dans certains pays du « Sud », tout particulièrement l'Espagne, le Portugal, la Grèce et, dans une moindre mesure, l'Italie (voir notamment le tableau 2). Mais à l'exception de l'Allemagne, de l'Autriche et des Pays-Bas, quasiment tous les pays de la zone euro envisagent ou ont déjà mis en œuvre des réformes touchant la détermination des salaires, qu'il s'agisse de modifier les règles de fixation du salaire minimum comme en Irlande et en Slovaquie, de limiter l'indexation des salaires sur l'inflation comme à Malte et au Luxembourg, de décentraliser et flexibiliser la détermination des salaires, du temps et des conditions de travail (voir tableau 1).

Ces réformes n'ont potentiellement pas que des effets de court terme sur les évolutions des salaires. Elles peuvent potentiellement dans certains cas conduire à un rétrécissement durable du champ et de la portée des systèmes de négociation collective. Au Portugal par exemple, les restrictions apportées aux procédures d'extension et aux modalités de renouvellement des conventions collectives se sont traduites selon les données du ministère du travail (Eurofound, 2012) dans une chute brutale (de 50%) du nombre de conventions collectives conclues en 2012 par rapport à 2011, dans une division par dix environ du nombre de procédures d'extension en 2012 par rapport à 2010 (12 contre 116), ainsi que dans une division par quatre entre 2010 et 2012 du nombre de salariés couverts par une convention collective. En Espagne, où la réforme de février 2012 a considérablement accru les possibilités de modification des conditions de travail au niveau de l'entreprise, une récente enquête du Ministère de l'emploi auprès des entreprises de plus de 250 salariés montre que dans 26% des cas, les mesures de flexibilité interne ont été décidées de manière unilatérale par l'employeur (Ministerio de Empleo, 2013). Le risque associé à la généralisation des accords dérogatoires (où les ingrédients sont un peu partout les mêmes, gel des salaires, plus grande mobilité entre sites et/ou flexibilité du temps et des conditions de travail, engagements en termes d'emploi) est de voir s'accroître la mise en concurrence des sites de production en Europe, au risque de favoriser une spirale « déflationniste » sur les systèmes de négociation collective. Dans son bilan approfondi de la situation pour la France établi pour 2013, la Commission européenne fait ainsi valoir qu'en dépit de l'Accord National Interprofessionnel, « un certain nombre de pays ont eux aussi pris d'importantes mesures structurelles pour améliorer leur compétitivité » (...) « ce qui entraîne des pressions supplémentaires sur la capacité de la France à récupérer des parts de marché » (sur ce point, voir Janssen, 2013).

⁶ L'une des caractéristiques importantes des réformes adoptées depuis le début de la crise réside également dans le fait qu'elles ont souvent été adoptées en rupture avec les processus antérieurs de détermination de la législation sociale, avec une tendance marquée à la marginalisation des acteurs sociaux, voire dans plusieurs cas un manque de respect pour la démocratie participative (Clauwaert et Schömann, 2012).

Tableau 2 : Réforme du cadre institutionnel de détermination des salaires : le cas de l'Espagne, de l'Italie et du Portugal

	Espagne	Italie	Portugal
Dispositifs d'indexation des salaires (sur l'inflation)	<ul style="list-style-type: none"> • Accords inter confédéraux de modération salariale depuis 2010 • Pour 2012-2013-2014 : fourchettes maximum d'augmentation salariale, liées à la croissance du PIB pour 2014. • Projet de loi de désindexation sur les prix. 	<ul style="list-style-type: none"> • Plafonnement de l'indice de revalorisation salariale liée à l'inflation 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de règle d'indexation automatique au Portugal.
Salaires minimum	<ul style="list-style-type: none"> • Propositions de suspendre le salaire minimum dans certaines situations (Banque d'Espagne) 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de salaire minimum légal en Italie. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pas de revalorisation du salaire minimum sauf si justifié et discuté avec la Troïka.
Décentralisation des négociations collectives/accords dérogatoires	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilité de négocier un accord d'entreprise, sans avoir à attendre l'expiration de l'accord sectoriel applicable. • Suppression du principe de faveur. Possibilité de changer unilatéralement les conditions de travail (horaires, obligations, salaires, etc.). Possibilité de modifier ces conditions pour éviter l'évolution négative de l'entreprise. • Obligation de recourir à la conciliation en cas de désaccord entre parties. 	<ul style="list-style-type: none"> • 2009 : Définition de deux niveaux de négociation (branche pour l'inflation et entreprise pour la productivité ; • 2011 : Possibilité de définir à titre expérimental et temporaire des dérogations à la réglementation des conventions collectives nationales au niveau de l'entreprise ; • 2012 : Renforcement du pouvoir de négociation local (territorial ou d'entreprise) sur les dispositions liées directement ou indirectement à la croissance et à la productivité. 	<ul style="list-style-type: none"> • Extension du champ de négociation des Comités d'entreprise : mobilité géographique et fonctionnelle, durée du travail et rémunérations. • Réduction à 150 salariés du seuil à partir duquel les syndicats peuvent déléguer leur pouvoir de négociation aux comités d'entreprise.
Champ de couverture des négociations collectives	<ul style="list-style-type: none"> • Réduction de 2 à 1 an la période durant laquelle une convention collective arrivée à expiration reste contraignante. 	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation de la couverture, avec l'extension de la validité des accords à tout le personnel et non plus les membres des syndicats signataires 	<ul style="list-style-type: none"> • Réduction des possibilités d'extension des conventions collectives : critère de représentativité de 50% au moins des salariés de la branche. • Pendant la durée du programme, critère de modération salariale pour l'extension administrative des conventions collectives.
Flexibilisation de la durée du travail	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilité de distribuer 10% (5 auparavant) du temps de travail de manière flexible en l'absence d'un accord de modulation du temps de travail 	<ul style="list-style-type: none"> • Possibilité de négocier au niveau local des conditions de gestion flexible (horaires et organisation du travail) 	<ul style="list-style-type: none"> • Suppression de 4 jours fériés (sur 14). • Suppression du repos compensateur pour les heures supplémentaires • Diminution de moitié la rémunération des heures supplémentaires (+25 et +37,5% au lieu de +50% pour la première heure et 75% au-delà) • Création d'un mécanisme de modulation (banque d'heures individuelles).

Sources : Documents de la Commission européenne, Programmes nationaux de réforme, Planet Labor.

Espagne :

Indexation des salaires sur les prix : Accord sur l'emploi et la négociation collective 2012, 2013, 2014 ; Accords inter confédéraux de début 2010 et octobre 2011 ; Projet de loi sur la désindexation des salaires sur les prix ; Décentralisation de la négociation collective : Réforme du marché du travail de février/juillet 2012 ; Durée du travail : Réformes du marché du travail de septembre 2010 et février/juillet 2012.

Italie :

Indexation : Accord sur le « Pacte sur la productivité » de novembre 2012 ; Décentralisation de la négociation collective : accord cadre de janvier 2009 ; accord sur la représentativité syndicale et la portée des accords d'entreprise de juin 2011 ; Durée du travail : Accord sur le « Pacte sur la productivité » de novembre 2012.

Portugal :

Salaires minimum : Mémoire d'accord du Programme d'ajustement économique, 2011-2014 ; Décentralisation de la négociation collective : Mémoire d'accord du Programme d'ajustement économique ; Durée du travail : Nouveau code du travail entré en vigueur en août 2012 ; Extension des conventions collectives : Résolution d'octobre 2012 du gouvernement.

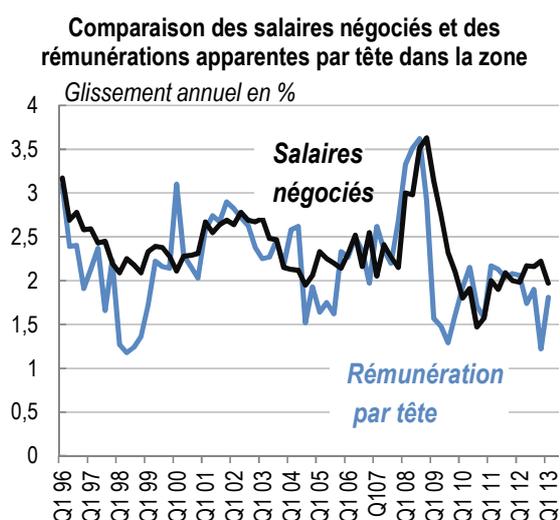
Evolution récente des salaires et des prix : l'heure n'est pas à la déflation généralisée

La pression institutionnelle exercée sur les systèmes de négociation collective s'étant accentuée récemment et étant amenée à se prolonger, il faut s'attendre, dans la situation de chômage de masse observée dans de nombreux pays, à ce que les tendances à la modération, voire à la déflation salariale observées dans certains pays de la zone euro se maintiennent.

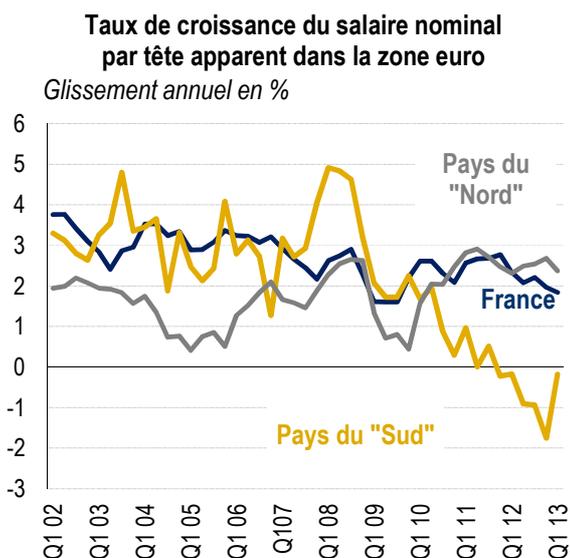
Pour l'heure, les mouvements de baisse -en termes nominaux - des salaires sont circonscrits. Si l'on s'en tient aux principaux pays de la zone euro, la chute est spectaculaire en Grèce, où les salaires par tête étaient au premier trimestre 2013 inférieurs d'environ 20% par rapport à leur niveau de 2010. La baisse a également été conséquente au Portugal (-4% à la mi 2012 par rapport au niveau de 2010). En Irlande, en Espagne et en Italie, la tendance est plutôt au gel nominal des salaires depuis la fin 2010. Des signaux préoccupants s'observent du côté de l'évolution des salaires négociés en Espagne, où la croissance des salaires négociés s'approche de zéro depuis le début 2013, ainsi que du côté de la « dérive » entre les salaires négociés et les salaires effectifs, qui a eu tendance à s'accroître pour l'ensemble de la zone euro en 2012 (voir graphique 1), pouvant témoigner de premiers effets de la multiplication récente des possibilités d'accords dérogatoires⁷.

Un véritable mouvement de basculement des dynamiques salariales est à l'œuvre depuis 2009 au sein de la zone euro (graphique 2). Sous l'effet principalement de la sortie de modération salariale en Allemagne constatée depuis 2010 (+2,9% pour les salaires négociés en glissement annuel au premier trimestre 2013, +3,1% de hausse attendue en 2014 selon les prévisions des instituts du printemps 2013 (Gemeinschaftsdiagnose, 2013), mais aussi d'une accélération de la croissance des salaires en Autriche (+2.9% en glissement annuel au premier trimestre 2013) ainsi que, dans une moindre mesure, aux Pays-Bas.

Graphique 1

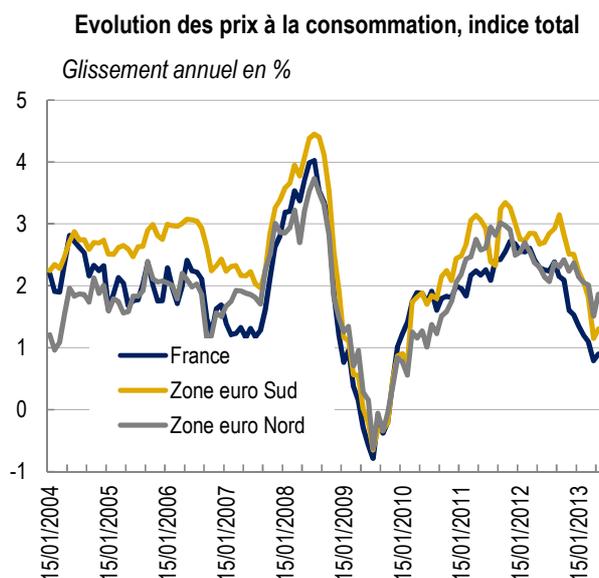


Graphique 2

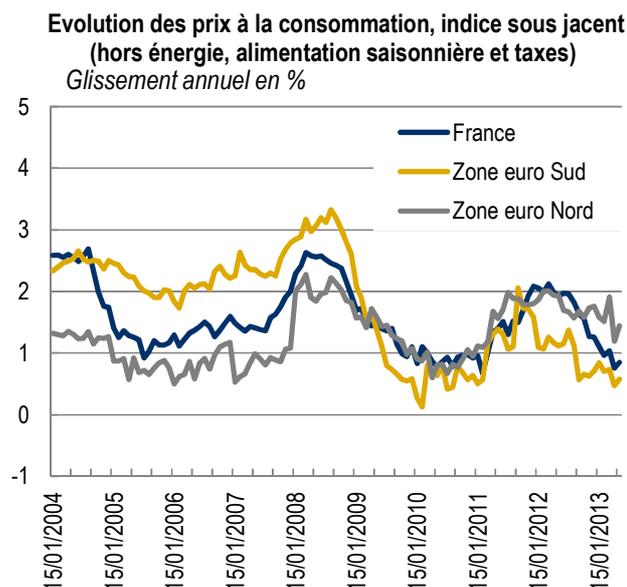


⁷ L'écart peut également être imputable à la baisse de la durée du travail, qui avait par exemple fortement joué en 2008-2009.

Graphique 3



Graphique 4



N.B. : Zone euro Nord: Allemagne, Autriche, Belgique, Finlande, Pays-Bas ; Zone Euro Sud: Espagne, Grèce, Irlande, Italie, Portugal

Sources :

Graphique 1 : BCE, Eurostat. Zone euro à 17, composition constante.

Graphique 2 : Eurostat, Offices Statistiques Nationaux, calculs CEP Groupe Alpha. Pondérations : PIB en valeur de 2012.

Graphiques 3 et 4 : Eurostat, Indices harmonisés des prix à la consommation, calculs CEP Groupe Alpha.

En dépit de l'inversion des dynamiques salariales et du différentiel important de conjoncture entre les pays « du Nord » et ceux « du Sud » de la zone euro, les rythmes d'inflation, du moins à la consommation, sont restés relativement proches (graphique 3). Après le fort mouvement de décélération de 2008-2009 imputable à la chute du prix du pétrole, ils se sont fortement réorientés à la hausse de la mi 2009 au printemps 2012, sous l'effet de la hausse du prix des matières premières fossiles, alimentaires et industrielles, tirées par la reprise du cycle mondial et en particulier chinois (jusqu'au printemps 2011), relayés ensuite par les effets des majorations de fiscalité indirecte (TVA essentiellement) mises en œuvre en particulier en Italie, en Espagne et en Irlande⁸. La forte volatilité du prix des matières premières et les hausses de fiscalité adoptées dans le cadre des plans d'austérité ont de ce fait masqué la rupture dans le rythme de l'inflation sous-jacente qui s'est opérée dans les pays de la zone euro les plus affectés par la crise dès 2009 (graphique 4), mais n'a commencé à se voir sur les indices globaux d'inflation que depuis la mi 2012 avec la fin de plusieurs « effets de base ».

Il résulte de ces évolutions contrastées que pour la zone euro prise dans son ensemble, le ralentissement de la croissance des salaires observé depuis 2010 est globalement d'une ampleur relativement limitée par rapport aux rythmes observés avant la crise (graphique 1). Les nombreux facteurs de volatilité de l'inflation peuvent contribuer à expliquer que le fort ralentissement de l'inflation sous-jacente⁹ ne se soit pas répercuté sur les anticipations d'inflation à moyen terme, qui

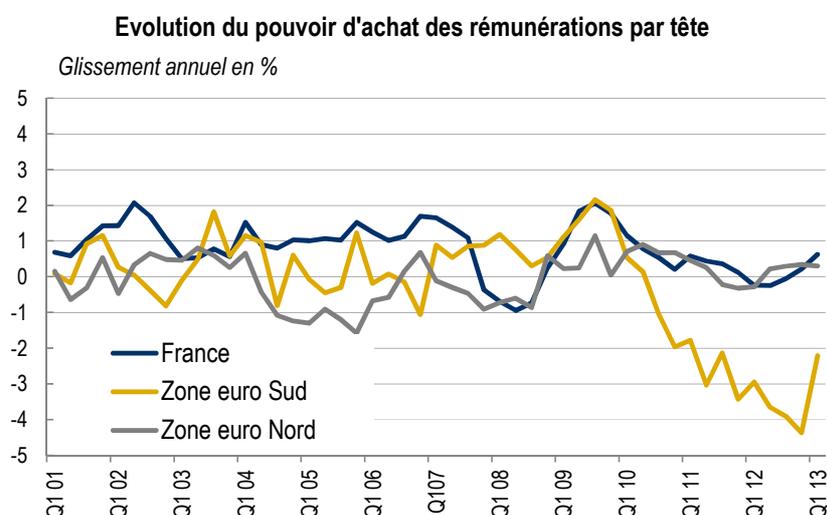
⁸ Les hausses de TVA appliquées en particulier en Italie (en septembre 2011) et en Espagne (en juillet 2010 et septembre 2012) ont contribué à majorer l'inflation annuelle d'environ 0,7 point en Espagne, 0,5 point en Italie (Jégou et Testas, 2013).

⁹ L'inflation sous-jacente est censée permettre de dégager la tendance de fond de l'évolution des prix et refléter les variations de l'inflation qui risquent de se prolonger à moyen terme. Elle est souvent mesurée en excluant les prix soumis à l'intervention publique (électricité, gaz, etc.) ainsi que les produits à prix volatils (pétroliers, produits frais, laitiers, viandes, fleurs, etc.) qui subissent des mouvements très variables dus à des facteurs climatiques ou à des tensions sur les

sont globalement très stables depuis la création de la zone euro (1.8% pour l'inflation à deux ans au second trimestre 2013 selon l'enquête de la Banque Centrale Européenne). Il en résulte globalement une situation assez ambiguë, où la Banque Centrale Européenne peut tolérer la déflation salariale dans certains pays (de même qu'elle avait toléré la modération salariale allemande avant la crise) tout en faisant valoir que les anticipations d'inflation ne laissent pas entrevoir de risques déflationnistes en zone euro (voir la réponse de M. Draghi à la conférence de presse du 1^{er} août 2013).

Les salariés des pays de la zone euro les plus affectés par la crise ont par ailleurs vu leur pouvoir d'achat doublement amputé, du fait de la stagnation voire de la baisse des rémunérations mais aussi en raison des hausses de fiscalité qu'ils ont subies. Or les mécanismes de transmission des salaires vers les prix, qui renvoient à de multiples facteurs, sont au cœur des effets bénéfiques attendus sur la compétitivité des entreprises.

Graphique 6



Sources : Eurostat, Offices statistiques nationaux, calculs CEP Groupe Alpha.

L'exception allemande, encore....

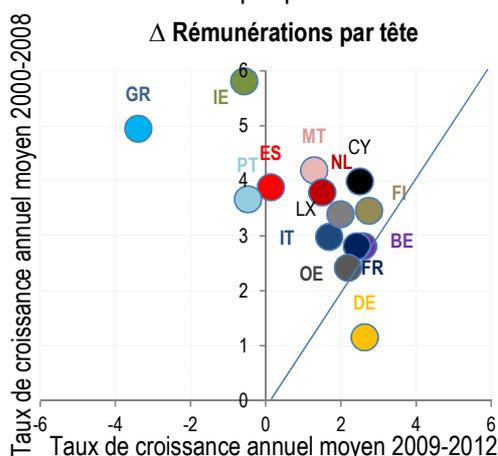
Le principal argument invoqué par la Commission européenne pour la surveillance des salaires est que les déséquilibres des paiements courants qui se sont accumulés dans les pays « du Sud » de la zone euro à partir de l'entrée en vigueur de la zone euro ont eu pour principale cause une croissance excessive des salaires (supérieure aux gains de productivité dégagés), ce qui a eu pour effet de dégrader la compétitivité de ces pays (Commission européenne, 2013b). La correction des déséquilibres extérieurs au sein de la zone euro nécessite ainsi la mise en œuvre de réformes visant à améliorer la compétitivité relative des pays en crise, que cela passe par une réduction des coûts du travail et/ou une amélioration de la productivité.

Si l'on s'intéresse aux évolutions récentes des coûts salariaux unitaires dans les différents pays de la zone euro, force est de constater que les ajustements opérés depuis le déclenchement de la crise ont « rebattu les cartes » (graphiques 7, 8 et 9). La Grèce, l'Irlande, l'Espagne et le Portugal se distinguent nettement par une forte chute des coûts salariaux unitaires, d'en moyenne supérieure à 2% par an depuis le déclenchement de la crise en 2009. Cette évolution résulte bien sûr de celle des

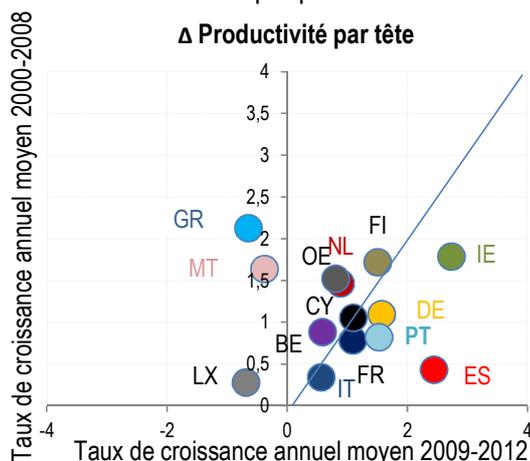
marchés mondiaux. La notion d'inflation sous-jacente joue un rôle important dans le cadre de la politique monétaire. On peut néanmoins s'interroger, dans le contexte actuel des mutations énergétiques, sur l'exclusion de certaines composantes, en particulier énergétiques, des indices sous-jacents.

salaires, mais elle s'explique aussi, du moins en Espagne, en Irlande et au Portugal, par une forte accélération des gains de productivité (graphique 8)¹⁰. Ailleurs, la dispersion des évolutions de coûts salariaux unitaires a plutôt eu tendance à diminuer par rapport aux évolutions constatées avant la crise, cela résultant pour beaucoup de la fin de l'exception allemande dans l'évolution des salaires. De fait, l'Allemagne est le seul des pays de la zone euro où la croissance des salaires a globalement eu tendance à s'accélérer depuis 2009 par rapport aux évolutions constatées entre 2000 et 2008. Cela amène à relativiser l'inversion de dynamique salariale commentée plus haut entre les pays du Sud et ceux du Nord de la zone. La tendance est partout, à l'exception de l'Allemagne, au ralentissement des salaires, la France ressortant comme l'un des pays où la croissance des salaires a, jusqu'à présent, le mieux résisté (avec la Belgique)¹¹.

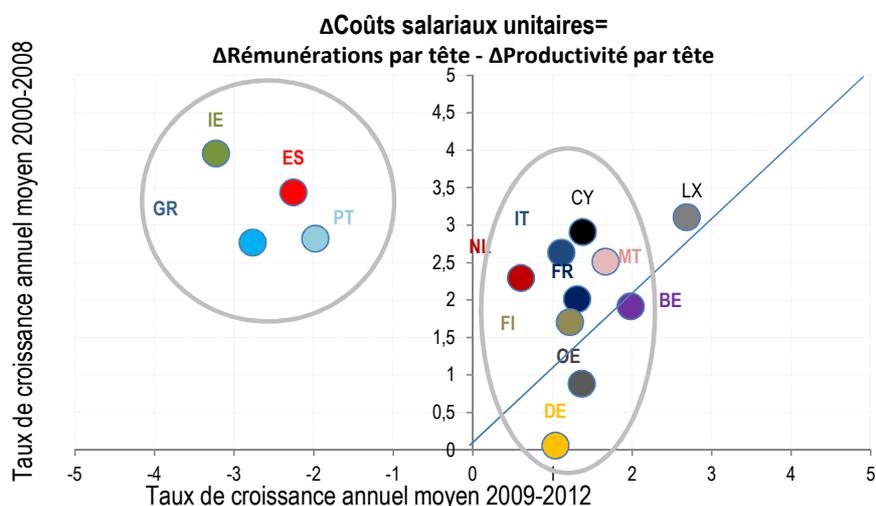
Graphique 7



Graphique 8



Graphique 9



N.B. : les rémunérations par tête sont calculées en rapportant le montant des rémunérations aux effectifs salariés totaux dans l'ensemble de l'économie. La productivité apparente est mesurée comme le ratio entre le PIB à prix constant et les effectifs totaux. Il s'agit d'un indicateur de volume de l'efficacité productive.

Sources : Commission européenne, base AMECO. Calculs CEP Groupe Alpha.

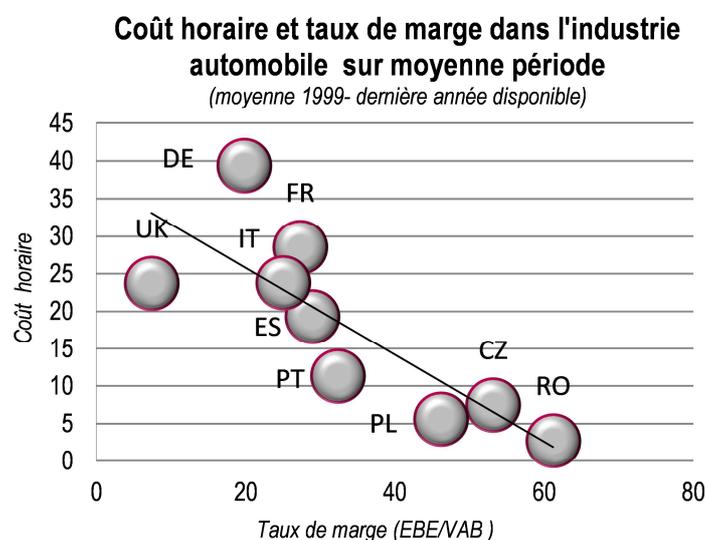
¹⁰ Darvas (2012) montre que dans certains pays, les effets de composition (de structure) ont joué un rôle non négligeable dans les évolutions des coûts salariaux unitaires. C'est notamment le cas de l'Irlande, où l'activité est restée très dynamique depuis 2008 dans l'industrie pharmaceutique, fortement créatrice de richesse, à la différence des autres secteurs industriels, qui ont pour l'essentiel eu tendance à décliner.

¹¹ Une récente étude du CAE (Askenazy, Bozio et García-Peñalosa, 2013) explore cette spécificité française et montre que cette dynamique des salaires en France trouve ses fondements aussi bien au niveau des entreprises que des institutions du marché du travail.

Les comportements de marge freinent la restauration de la compétitivité-prix

Les différences de compétitivité-coût ne se traduisent pas automatiquement par des différences de compétitivité-prix. Cela tient au fait que les entreprises exportatrices ajustent leurs marges et peuvent adopter des stratégies de prix différentes selon les marchés : par exemple pour absorber des évolutions défavorables des taux de change, ou pour rester dans la concurrence (contraction des marges), ou encore parce que les prix sont fixés sur certains marchés très internationaux de manière standardisée et relativement indépendamment des conditions de production, comme par exemple dans l'automobile, où un constructeur peut choisir de localiser la production d'un modèle dans un pays où la compétitivité-coût est plus favorable, ce qui pourra se traduire dans ce pays par des marges supplémentaires, comme l'illustre le graphique 10, qui compare les taux de marge opérationnels dans l'automobile dans différents pays européens¹².

Graphique 10



Sources : Eurostat, Offices statistiques nationaux, calculs CEP Groupe Alpha.

Les indicateurs de compétitivité-prix et coût fournissent donc des renseignements complémentaires. Les prix à l'exportation ne tiennent compte que des entreprises qui vont à l'export, tandis que les indicateurs de compétitivité-coût permettent de rendre compte de la capacité des entreprises à aller sur les marchés – et à y dégager ou non des marges - compte tenu de leurs conditions de coût. A cela s'ajoute le fait que ces indicateurs ne rendent pas compte de l'évolution de la compétitivité « hors prix » (R&D, qualité, gamme, pénétration des marchés, etc.).

Pour approcher d'un indicateur agrégé du comportement de marge à l'exportation, on se base en général sur la comparaison des évolutions des indicateurs de compétitivité-prix et coût, si possible sur un champ homogène, représentatif du secteur exposé. Ce type d'information est cependant difficile à obtenir.

Les tableaux ci-dessous proposent de décomposer l'évolution de la compétitivité-prix relative mesurée pour l'ensemble de l'économie, en se basant sur les informations fournies par la Commission européenne. Cette dernière publie en effet des indicateurs trimestriels remontant à 1994 (voir encadré 1, Fayolle et Mathieu, 1998), permettant de couvrir différents champs

¹² Ce constat peut aussi refléter une politique de localisation des bénéficiaires dans une stratégie d'optimisation fiscale (les taux d'imposition des sociétés sont inférieurs dans les pays de la nouvelle Europe).

géographiques ainsi que différentes mesures de la compétitivité (taux de change effectif nominal, coûts unitaires relatifs dans l'ensemble de l'économie et dans l'industrie manufacturière, prix relatifs à l'export pour l'ensemble des biens et services). Sur cette base, et pour l'ensemble de l'économie, il est possible de décomposer l'évolution des prix relatifs (la compétitivité-prix) en distinguant la contribution de différentes composantes : l'évolution des coûts unitaires relatifs, l'évolution des prix relatifs à l'export (et donc par comparaison des deux une indicatrice du comportement de marge à l'export), et enfin, vis-à-vis des partenaires commerciaux situés hors zone euro, l'évolution du taux de change effectif nominal (voir encadré 1). Un certain nombre de remarques peuvent être formulées à la lecture de la comparaison de ces différents indicateurs de compétitivité.

La première est que l'évolution du taux de change nominal de l'euro a été largement prédominante. Du début 2009 à la fin 2012, le taux de change effectif nominal de l'euro s'est déprécié de près de 13%. Les exportations hors zone euro pesant en moyenne pour 30% des débouchés à l'export¹³, ces évolutions n'ont pas été sans conséquence sur l'évolution de la compétitivité-prix des différents pays de la zone : elles expliquent les trois quarts de l'évolution de la compétitivité-prix des pays de la zone. Les enjeux associés aux effets de l'appréciation récente de l'euro, sous l'effet de la guerre des monnaies ne doivent pas être négligés. A moyen terme, la zone euro pourrait tirer bénéfice d'un renforcement de la croissance américaine, qui permettrait au dollar de s'apprécier contre l'euro.

Tableau 3

Décomposition de l'évolution de la compétitivité prix dans l'ensemble de l'économie (couverture géographique large : 36 pays industriels)									
En taux de croissance annuel moyen		2000-2008				2008-2012			
		Pays du Nord	Pays du Sud	Ecart Sud/Nord	France	Pays du Nord	Pays du Sud	Ecart Sud/Nord	France
=(1)+(2)+(4)	Evolution de la compétitivité prix	0,5	1,8	1,3	0,6	-1,4	-0,7	0,7	-1,1
	Contribution de:								
✓(1)	Coûts unitaires du travail en monnaie nationale	-1,7	0,8	2,5	-0,1	0,6	-1,3	-1,9	0,6
✓(2)	Indicatrice de marges à l'exportations	0,3	-0,9	-1,3	-1,2	-1,0	1,6	2,6	-0,6
(3)=(1)+(2)	Prix relatifs en monnaie nationale	-1,4	-0,1	1,2	-1,3	-0,4	0,3	0,7	0,1
✓(4)	Taux de change effectif nominal	1,8	2,0	0,1	1,9	-1,0	-0,9	0,1	-1,2

Sources : Commission européenne, calculs CEP Groupe Alpha.

Note de lecture : voir encadré 1.

Tableau 4

Décomposition de l'évolution de la compétitivité prix dans l'ensemble de l'économie (vis-à-vis des autres pays de la zone euro)									
En taux de croissance annuel moyen		2000-2008				2008-2012			
		Pays du Nord	Pays du Sud	Ecart Sud/Nord	France	Pays du Nord	Pays du Sud	Ecart Sud/Nord	France
=(1)+(2)+(4)	Evolution de la compétitivité prix (3)+(4)	-0,6	0,9	1,5	-0,5	-0,3	0,4	0,7	0,0
	Contribution de:								
✓(1)	Coûts unitaires du travail en monnaie nationale	-1,4	1,5	2,9	0,3	0,7	-1,4	-2,0	0,5
✓(2)	Indicatrice de marges à l'export	0,9	-0,5	-1,5	-0,8	-1,0	1,8	2,8	-0,5
(3)=(1)+(2)	Prix relatifs en monnaie nationale	-0,5	1,0	1,4	-0,4	-0,3	0,4	0,7	0,0
✓(4)	Taux de change effectif nominal	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Sources : Commission européenne, calculs CEP Groupe Alpha.

Note de lecture : voir encadré 1.

¹³ L'Allemagne est l'un des pays les plus orientés vers les marchés hors zone euro (qui absorbaient 35% des exportations de biens et services en 2012, contre 22% pour la France, 24% pour l'Espagne par exemple).

Encadré 1
Les indicateurs de compétitivité-prix et -coût

Les indicateurs de compétitivité-prix ou –coût visent à renseigner sur la manière dont évoluent les prix (ou coûts) relatifs entre pays en tenant compte des variations de change. Le but est de ne retenir dans ces indicateurs que les variations de change nettes du différentiel d'inflation (mesurée par les prix ou les coûts salariaux unitaires) en monnaie nationale. Il s'agit donc d'une comparaison d'indices de prix (ou de coûts) nationaux exprimés en monnaie commune. Ces indicateurs tiennent compte de la structure du commerce extérieur, pour refléter l'importance respective des différents partenaires dans le commerce extérieur du pays.

Ces indices sont exprimés de manière à ce qu'une appréciation réelle, qui correspond à un renchérissement des prix (coûts) relatifs de l'économie considérée, corresponde à une hausse de l'indice calculé. Une baisse de compétitivité se traduit donc par une augmentation de l'indice, et un gain par une baisse de l'indice.

L'indicateur de compétitivité-prix d'un pays i vis-à-vis de ses n principaux partenaires commerciaux peut s'écrire comme suit :

$$ICP_i = \prod_{j=1}^n \left(\frac{e_i^j IP_i}{IP_j} \right)^{w_{ij}} = \prod_{j=1}^n \left(\frac{e_i^j \cdot (1 + \lambda_i) \cdot IC_i}{(1 + \lambda_j) \cdot IC_j} \right)^{w_{ij}}$$

Où e_i^j est le taux de change bilatéral du pays i vis-à-vis du pays j , IP_i est l'indice du prix à l'export dans le pays i (respectivement j) exprimé en monnaie nationale, IC_i est le coût salarial unitaire dans le pays i (respectivement j) exprimé en monnaie nationale, λ_i est le taux de marge à l'export dans le pays i (respectivement j), w_{ij} est le poids du pays j dans les échanges du pays i , avec $\sum_j w_{ij} = 1$. L'indicateur est donc calculé comme une moyenne géométrique d'indicateurs de compétitivité prix bilatéraux, pondérés par le poids des différents concurrents.

Dans le cas des indicateurs publiés par la Commission Européenne (Commission Européenne 2013c, Fayolle et Mathieu, 1998), la pondération tient compte à la fois du poids des différents marchés à l'export ainsi que du poids des différents concurrents sur ces marchés, selon un système de double pondération. Dans le cas de l'indicateur large (36 pays), les concurrents pris en compte par la Commission couvrent, outre les 27 pays de l'Union européenne : l'Australie, le Canada, les Etats-Unis, le Japon, la Norvège, la Nouvelle Zélande, le Mexique, la Suisse et la Turquie. Un indicateur plus large est également calculé par la Commission, couvrant également la Russie, la Chine, le Brésil, Hong-Kong et la Corée du Sud, mais uniquement sur la base des prix à la consommation.

En linéarisant et en différenciant la formule ci-dessus, il est possible d'exprimer la variation de l'indicateur de compétitivité prix comme la somme de la contribution respective de la variation taux de de change effectif nominal ($\Delta TCEN$), de la variation des coûts salariaux unitaires relatifs exprimés en monnaie nationale (ΔCSU_i^R) et de la variation d'une indicatrice de marges relatives à l'export (toujours en monnaie nationale) ($\Delta MEXP_i^R$) :

$$\Delta icp_i = \Delta TCEN_i + \Delta CSU_i^R + \Delta MEXP_i^R$$

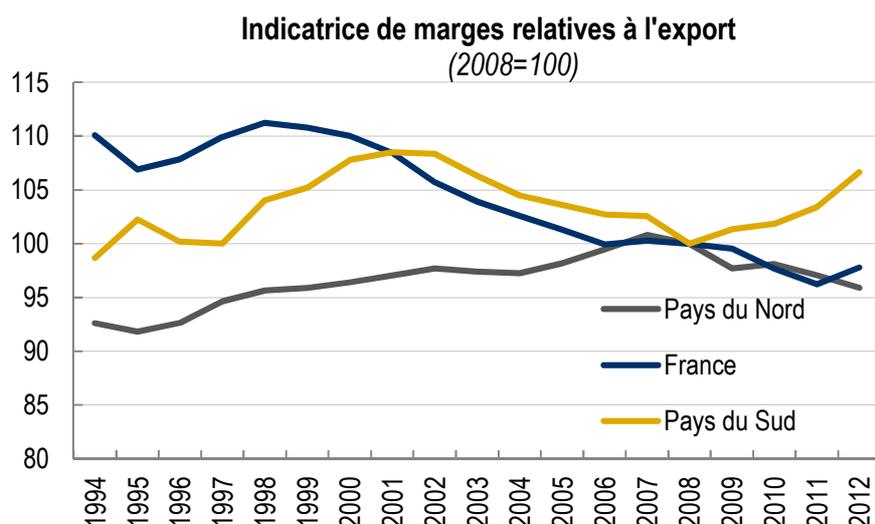
Où : $\Delta icp_i = \Delta \ln(ICP_i)$, $\Delta TCEN_i = \sum_{j=1}^n w_{ij} \cdot \Delta \ln(e_i^j)$, $\Delta CSU_i^R = \sum_{j=1}^n w_{ij} \cdot \Delta \ln\left(\frac{IC_i}{IC_j}\right)$, $\Delta MEXP_i^R = \sum_{j=1}^n w_{ij} \cdot \Delta \ln\left(\frac{1+\lambda_i}{1+\lambda_j}\right)$

Il est très difficile de pouvoir faire ce type de décomposition sur le seul champ des entreprises exportatrices. Dans les tableaux 3 et 4, la décomposition est faite à partir des données relatives à l'ensemble de l'économie. Il en résulte plusieurs biais. L'indicateur est calculé y compris pour les secteurs de services non marchands qui ont été fortement touchés par les gels de salaires compris dans les programmes d'austérité, mais non exposés à la concurrence internationale. Pour les pays pour lesquels les données sont disponibles, l'évolution des prix et des coûts unitaires a été en conséquence été faite pour le seul secteur manufacturier. Les évolutions relatives des prix et des coûts (les comportements de marge) tendent à confirmer les résultats obtenus pour l'ensemble de l'économie. A ce niveau d'agrégation, les biais de composition et de structure peuvent enfin avoir un impact relativement important, comme l'illustre Darvas (2012).

La seconde est qu'au sein de la zone euro, l'amélioration de la compétitivité-coût des pays du Sud a été plus que compensée par les comportements de marge à l'export, c'est-à-dire que les entreprises qui ont bénéficié de la modération –voir de la déflation salariale » sont loin de l'avoir répercutée intégralement dans leurs prix. Inversement, les entreprises des pays du Nord de la zone ont plutôt eu tendance à compresser leurs marges (voir graphique 11). Il en résulte qu'au final, la compétitivité-prix et la compétitivité-coût ont évolué dans des directions différentes de 2009 à 2012 entre les pays du Sud et ceux du Nord de la zone euro. Les motivations des choix de localisation et les risques inhérents de spirale négative au travers d'une mise en concurrence des sites de production, ne doivent donc pas être sous-estimés¹⁴.

La troisième est que la France est avec l'Italie l'un des rares pays de la zone où les marges à l'exportation ont continué d'être compressées. Or la France est également l'un des rares pays de la zone où les compressions de marges bénéficiaires auraient eu par le passé un impact négatif sur la capacité des entreprises à réaliser des investissements dans la compétitivité hors prix (Gaulier et Vicard, 2012). Cela peut notamment renvoyer au fait qu'avant la crise, les pays du Sud ont reçu des capitaux qui leur ont permis de financer leurs investissements sans contrainte, ce qui ne sera plus obligatoirement le cas dans l'avenir et devrait inciter leurs entreprises à retrouver des capacités d'autofinancement, comme le suggère d'ailleurs le graphique 11.

Graphique 11



Sources : Commission européenne, calculs CEP Groupe Alpha.

Note de lecture : voir encadré 1.

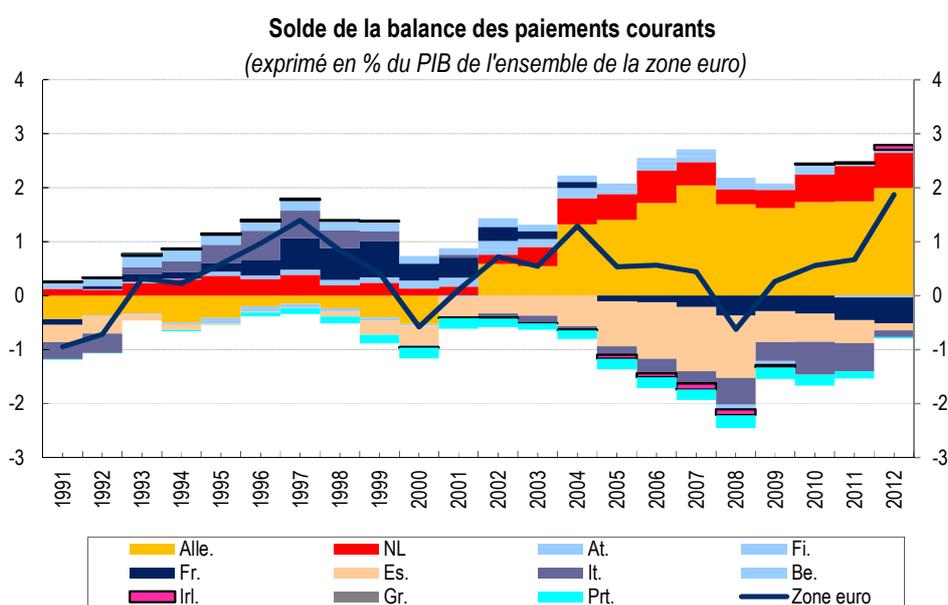
Rééquilibrage des balances des paiements courants : la demande compte !

Dans le contexte d'aversion au risque et de tarissement du financement privé pour les économies du Sud (du moins jusqu'à une période récente), la question de la contribution de la restauration de la compétitivité au rééquilibrage des balances des paiements courants s'avère assez primordiale.

¹⁴ On peut rappeler ici l'affluence récente des investisseurs internationaux dans l'industrie automobile en Espagne. En février 2013 l'usine Nissan de Barcelone a reçu 120 millions d'euros pour augmenter sa capacité de production, Ford a transféré sa production de ses Mondeo de Genk en Belgique à Valence, PSA a augmenté ses capacités de production à Vigo. De la mi 2012 à la mi 2013, 1 milliard d'euro aurait été investi dans ce secteur, qui embauche directement ou indirectement 12% de la main d'œuvre du pays (Source : Les Echos du 19 juillet 2013).

Depuis 2009, les soldes des transactions courantes se sont partiellement réajustés au sein de la zone euro (graphique 12). Ce mouvement de résorption du déséquilibre a résulté principalement du redressement des soldes extérieurs de l'Espagne et, plus récemment, de l'Italie. En contrepartie, l'excédent des transactions courantes est resté élevé en Allemagne, de sorte qu'en 2012, l'excédent des paiements courants a atteint un maximum inégalé pour l'ensemble de la zone euro (proche de 2 points de PIB). La France se caractérise par le maintien d'un déséquilibre extérieur important. Ce mouvement de rééquilibrage est allé de pair avec une réorientation géographique marquée. De 2007 à 2012 par exemple, l'excédent commercial de l'Allemagne avec les pays hors UE27, relativement stable depuis le début des années 2000, a été multiplié par deux, compensant quasiment la chute de l'excédent commercial vis-à-vis des pays de l'UE. Pour l'Espagne en revanche, la résorption du déséquilibre de la balance commerciale est intégralement imputable au commerce au sein de l'UE, *via* la chute des importations.

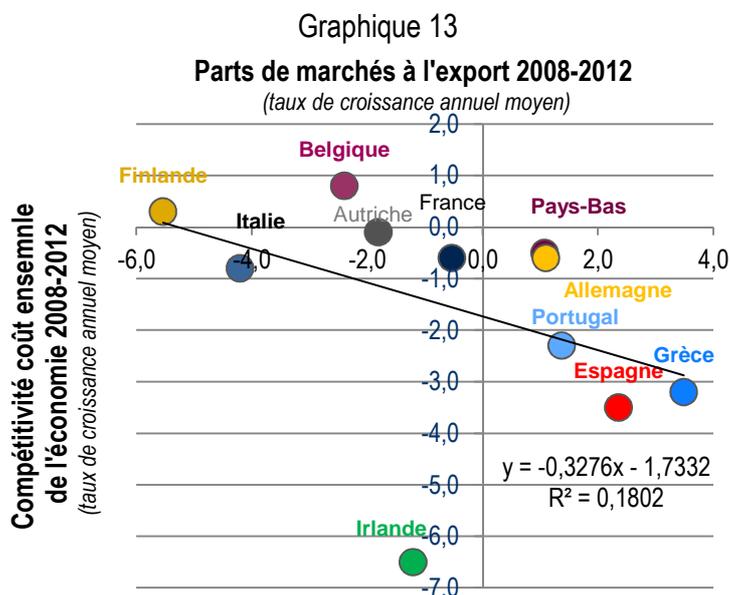
Graphique 12



Sources : Eurostat, calculs CEP Groupe Alpha.

Sur moyenne période, le lien entre l'évolution de la compétitivité-prix (ou coût) et les performances à l'exportation n'est pas établi au sein de la zone euro. Les pays qui ont vu leur compétitivité-coût se détériorer n'ont ainsi pas systématiquement enregistré de pertes de parts de marché comparativement aux pays qui connaissaient des excédents commerciaux. Ce résultat est relativement bien établi (voir par exemple Gaulier et Vicard, 2012), et la Commission européenne le reconnaît d'ailleurs dans plusieurs documents. Elle écrit par exemple que « plus de 60 % » des différences de performances entre pays « ne peuvent être expliquées par le taux de change effectif réel » (Commission européenne, 2010a), et souligne ailleurs que « s'il existe une relation entre coûts salariaux unitaires et performances à l'exportation, elle est faible et du second ordre par rapport à la dégradation de la balance commerciale, et donc ceux-ci [les coûts salariaux] ne peuvent en être la cause » (Commission européenne, 2010b). La prise en compte des effets de spécialisation tend en outre à renforcer le constat de la faiblesse du lien entre compétitivité-coût et performances exportatrices. Gaulier et Vicard 2012 montrent ainsi sur données sectorielles fines que « l'essentiel des parts de marché du Portugal et de l'Italie est attribué à des spécialisations défavorables » qui limitent les capacités à l'exportation de ces pays. Depuis la crise, les performances à l'exportation et l'évolution de la compétitivité-coût sont positivement corrélées. Cela ressort par exemple du graphique 13, ainsi que de plusieurs études récentes (Darvas 2012, Gaulier et Vicard 2012, OFCE

2013). Mais cette corrélation est faible, et surtout elle n'explique qu'une faible part du redressement des balances extérieures¹⁵.



Sources : Commission européenne, Eurostat, OFCE, calculs CEP Groupe Alpha.

Un certain nombre d'études se sont multipliées récemment qui ont mis en évidence le rôle de la demande intérieure dans la formation des déséquilibres au sein de la zone euro dans les années qui ont précédé la crise. Sur la base d'une typologie théorique de la relation entre l'activité, le taux de change réel et la balance des paiements courants¹⁶, Wyplosz (2013) défend l'idée que s'il est vrai que les pays du Sud en crise ont connu un taux d'inflation supérieur à celui du reste de la zone euro, cela ne signifie pas pour autant que l'inflation est à l'origine des déficits extérieurs. En revanche, plusieurs facteurs plaident en faveur de l'interprétation selon laquelle une croissance excessive de la demande intérieure, dans un contexte de bas taux d'intérêt et d'encouragement au développement de l'endettement, serait principalement à l'origine des déséquilibres extérieurs. Une récente étude de la Banque de France abonde dans le même sens. Gaulier et Vicard (2012) mettent ainsi en évidence que les pays du Sud de la zone ont accumulé des déficits principalement du fait d'une croissance dynamique de la demande intérieure. Ils montrent notamment que les hausses de coûts du travail « ont été principalement le fait d'une hausse de prix dans les secteurs les plus abrités de la concurrence internationale, au premier rang desquels la construction », un mouvement favorisé par l'afflux de capitaux et la croissance de l'endettement.

Or il se trouve que les études qui se sont attachées récemment à expliquer les redressements récents des balances des paiements courants dans les pays en crise tendent plutôt à corroborer les résultats obtenus sur la formation de ces mêmes déséquilibres. Dans la note de conjoncture de juin 2013 de l'INSEE, Borey et Quille (2013) montrent ainsi :

- que dans le cas de l'Espagne¹⁷ l'amélioration de la balance des paiements courants depuis 2008 est d'abord due à la chute de la demande intérieure, et que ce canal de de la demande

¹⁵ La lecture du graphique 13 suggère même une relation non linéaire entre la compétitivité coût et les parts de marché : il faut ainsi « beaucoup » de déflation salariale pour avoir « un peu » de gains de parts de marché, ce qui évidemment est lourd de dangers si l'on privilégie cette voie-là.

¹⁶ Il s'agit du modèle dit « IS-LM-BP » dans la version développée par R. Dornbusch (1980).

¹⁷ Les pays étudiés dans la note sont : l'Allemagne, l'Espagne, la France, l'Italie et l'Espagne.

intérieure a également été significatif en Italie et en France, mais dans une ampleur moindre, notamment en France, en raison d'une plus forte résistance de la demande intérieure et d'une moindre élasticité des importations à la demande intérieure.

- Que l'impact du ralentissement de la demande étrangère a été très homogène pour les principaux pays européens.
- que l'amélioration de la compétitivité-prix a contribué au redressement des balances des paiements courants dans tous les grands pays européens, à l'exception de l'Allemagne, en raison d'une très faible sensibilité des exportations allemandes à la compétitivité-prix. Mais les auteurs montrent que cet effet a été de nettement moindre ampleur que celui de la demande intérieure, notamment en Espagne (25% de l'effet demande intérieure) et en Italie (43% de l'effet demande intérieure). En raison du moindre ralentissement de la demande intérieure en France, la contribution de la compétitivité-prix a été similaire à celle du ralentissement de la demande intérieure.

Conclusion : risques et limites de la thérapie salariale

La politique de modération salariale imposée dans plusieurs pays de la zone euro ne se borne pas à un ajustement des coûts du travail relatifs visant à réduire les déséquilibres macroéconomiques. Elle va beaucoup plus loin, car elle s'accompagne de réformes dont les effets ne se font pas encore pleinement sentir mais qui sont porteuses d'une fragilisation durable des systèmes de négociation collective. Et cette tendance risque de s'accroître dans la mesure où la pression sur les salaires devrait rester très forte dans un avenir immédiat.

Cette thérapie salariale soulève en outre une question de fond, celle de savoir si elle constitue une réponse adéquate aux déséquilibres qui se sont accumulés au sein de la zone euro au cours de la dizaine d'années qui a précédé la crise. En tout cas, la résorption récente de ces déséquilibres ne semble pas suivre les canaux conformes aux vertus supposées de la modération salariale, comme le montrent deux des principaux constats mis en lumière dans cette note :

(1) La modération salariale aurait dû permettre de restaurer la compétitivité-prix. En réalité, elle a été consacrée en grande partie à un rétablissement des marges de profit, notamment à l'export.

(2) La modération salariale aurait dû conduire, via une amélioration de la compétitivité-prix, à un regain d'exportations. En réalité, la réduction du déficit extérieur des pays du Sud est principalement passée par le canal de la demande intérieure.

Dans ces conditions, on peut légitimement s'interroger sur la pérennité du redressement des balances des paiements courants ainsi obtenu dans certains pays¹⁸. Plus fondamentalement, la modération – voire dans certains cas la déflation – salariale a pour principal effet collatéral de rendre le processus de désendettement privé encore plus difficile¹⁹ ce qui renvoie à un autre débat, celui du choix des modalités de sortie de l'excès d'endettement.

¹⁸ Borey et Quille (2013) montrent qu'un retour à un rythme de demande intérieure similaire à celui qui prévalait avant la crise se traduirait (en tenant compte des effets multiplicateurs) par une détérioration de 1,5 point par an de la balance des paiements courants en Espagne et en Italie, soit un rythme équivalent à celui observé avant la crise en Espagne, supérieur en Italie. Cela veut donc dire que pour que l'amélioration soit pérenne, et même en tenant compte d'une reprise de la demande adressée, la pression sur les coûts salariaux unitaires se maintiendrait à un rythme probablement non soutenable.

¹⁹ Voir OFCE (2013) pour une analyse des méfaits de la déflation dans la zone euro.

Références :

Askenazy P., A. Bozio et C. García-Peñalosa (2013), « Dynamique des salaires par temps de crise », *Note du Conseil d'analyse économique* N°5, avril.

Borey G. et B. Quille (2013), « Comment s'explique le rééquilibrage des balances commerciales en Europe », *Note de conjoncture de Juin*, INSEE.

CES (2012), *Négociations collectives: priorités et programme de travail de la CES*, Résolution adoptée lors du Comité Exécutif des 6 et 7 mars 2012.

CES (2013), *Annual Collective Bargaining Summer School 2013, Final Document adopted by the Committee*, Comité de Coordination de la négociation collective.

Clauwaert S. et I. Schömann (2012), « La crise et les réformes nationales du droit du travail », *ETUI Working Paper* 2012.04.

Commission européenne (2010a), « The impact of the Global Crisis on Competitiveness and Current Account Divergence in the Euro Area », *Quarterly Report on the Euro Area*, vol. 9, n° 1.

Commission européenne (2010b), *European Competitiveness Report 2010*, SEC(2010) 1276 final.

Commission européenne (2011), *Recommandations par pays 2011*.

Commission européenne (2012), *Recommandations par pays 2012*.

Commission européenne (2013a), *Recommandations par pays 2013*.

Commission européenne (2013b), « Rapport sur le mécanisme d'alerte 2013 », COM(2012) 751 final.

Commission européenne (2013c), *Quarterly data on price and cost competitiveness of the European Union and its Member States*.

Degryse, C. (2012), « The new European economic governance », *ETUI Working Paper* 2012.14

Dornbush R. (1980), *Open Economy Macroeconomics*, Basic Books, Inc. Publishers.

Draghi M. (2013a), *Introductory Statement to the Press Conference*, Banque Centrale Européenne, 1^{er} Aout 2013.

Draghi M. (2013b), *Euro area economic situation and the foundations for growth*, Présentation au Sommet Européen du 14 Mars 2013.

Dufresne A. (2009), «Le salaire au Coeur de l'euro syndicalisme», *Politique européenne* n°27, hiver.

Eurofound (2012), *Dramatic decline in collective agreements and worker coverage* (Portugal).

European Central Bank (2012a), *Press Conference*, 2 août 2012.

European Central Bank (2012b), « Euro area labour Markets and the Crisis », *Structural Issue Report* Octobre.

European Central Bank (2013a), *Monthly Bulletin, Editorial*, juillet.

European Central Bank (2013b), *Euro area economic situation and the foundations for growth*, Présentation au Sommet Européen du 14 Mars 2013.

Fajertag, G. et P. Pochet (2000), *Social Pacts in Europe - New Dynamics*, Brussels: ETUI.

Fayolle J. (2013), « Crise, Quinquennat II », *Note du Centre Etudes et Prospective du Groupe Alpha*, juin.

Fayolle J. et C. Mathieu (1998), « Les positions compétitives en Europe à la veille de l'Union monétaire », *Lettre de l'OFCE n°176*.

Gaulier G. et V. Vicard (2012), « Evolution des déséquilibres courants dans la zone euro : choc de compétitivité ou choc de demande ? », *Bulletin de la Banque de France n°189*, 3^{ème} trimestre.

Gemeinschaftsdiagnose (2013), *Deutsche Konjunktur erholt sich – Wirtschaftspolitik stärker an der langen Frist ausrichten*, avril.

Janssen R. (2013), « The European Semester and its recommendations on wages », *Social Europe Journal*, juin.

Jégou N. et A. Testas (2013), « Pourquoi, dans la zone euro, l'inflation n'est-elle pas plus faible dans les pays les plus affectés par la crise ? » *Note de conjoncture de l'INSEE*, mars.

Ministerio de Empleo y seguridad social (2012), *Encuesta de coyuntura laboral. Medidas de flexibilidad interna en las empresas*.

OFCE (2013), *Perspectives 2013-2014*.

Raveaud G.(2012), « L'Union européenne contre le salaire », *Revue de l'Ires n°73*.

Watt A. (2013), « Mario Draghi's Economic Ideology Revealed », *Social Europe Journal*, mars.

Wyplosz C. (2013), *It's about Demand, not Competitiveness*, Trinity College Dublin, draft janvier 2013.