

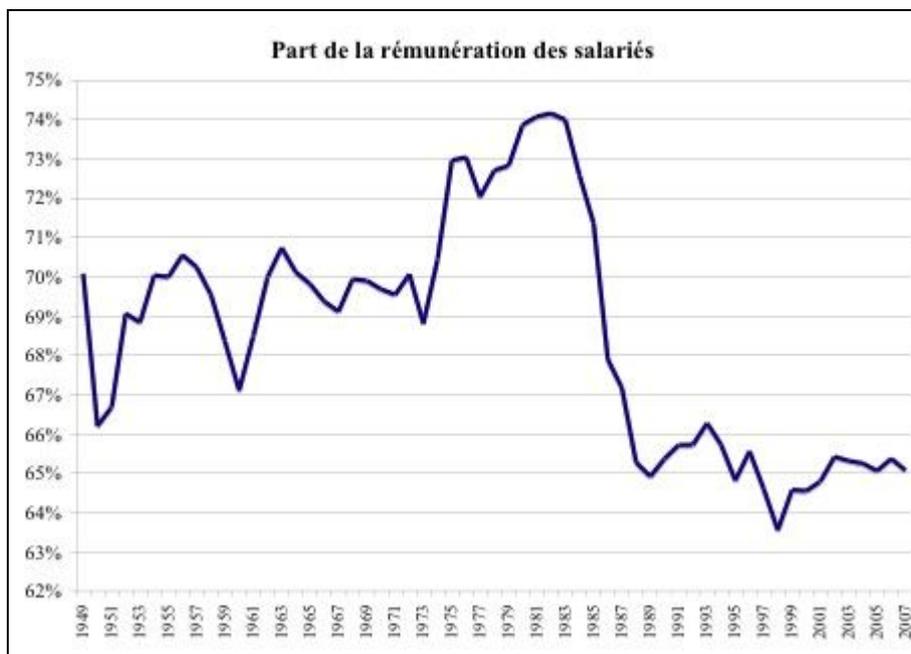
Depuis 30 ans, les salaires baissent, sauf au sommet

Jacques Sapir, 15 Décembre 2009

La question du « partage de la Valeur Ajoutée » a suscité de nombreux débats en France depuis le début de la crise. Sans avoir atteint le niveau des Etats-Unis ou de la Grande-Bretagne, la baisse relative sur longue durée des revenus salariaux a été invoquée comme l'une des causes de la fragilité de l'économie française. Cependant, la diversité de ces mêmes revenus salariaux, qui incluent désormais ce qui était autrefois des revenus du capital, pose le problème de ce que l'on mesure. Enfin, l'impact du libre-échange sur l'évolution des rémunérations salariales est aussi un facteur qu'il faut pouvoir estimer.

Si l'on fait l'hypothèse que les salaires dans l'industrie ont été en France tirés vers le bas par l'importation de produits provenant des économies à très bas coûts salariaux, c'est plus vers la relation Salaires-Productivité qu'il faut tourner ses regards. L'ouverture au commerce international fragilise en effet le mécanisme d'indexation des salaires sur la productivité dans l'industrie et donne aux entreprises qui s'externalisent la possibilité de ne plus dépendre du marché intérieur, et des salaires qui y sont payés.

Les statistiques de l'INSEE montrent bien une chute de la part des salaires, mais celle-ci date de 1983 à 1989.



La part des salaires est stable de 1955 à 1973, avant de connaître une amélioration sensible de 1974 à 1982. Ce mouvement cependant s'inverse dès 1983 (effets du plan Delors) et le premier septennat de François Mitterrand apparaît ainsi marqué par une forte dégradation de la part des salaires, qui passe en dessous de sa moyenne de la période 1955-1973. Le choc est d'importance, puisque l'on passe d'une part des salaires dans la valeur ajoutée de 74% à 65%. Ce choc est pour l'essentiel acquis avant l'épisode politique de la « cohabitation » qui date de 1986, et ne fait connaître ses effets qu'à partir de 1987.

À partir de 1990, la tendance se stabilise à nouveau.

Le phénomène de « *salarisation des profits* » doit aussi être inclus dans le calcul. En effet, de plus en plus des revenus qui étaient autrefois considérés comme du « *profit d'entreprise* » ou du « *revenu brut des entrepreneurs individuels* » tendent à être versés sous la forme de salaires ou de quasi-salaires. Ce phénomène est particulièrement évident dans le secteur de la Finance. Les rémunérations les plus élevées s'expliquent par le fait que ce sont en fait des parts de profits qui sont ainsi distribuées sous la fiction de salaires ou de primes. Ainsi, techniquement, une très large part des rémunérations des « *traders* » ont été assimilées à des salaires au moment où les anciennes charges d'agents de change ont été rachetées par des banques ou des sociétés financières.

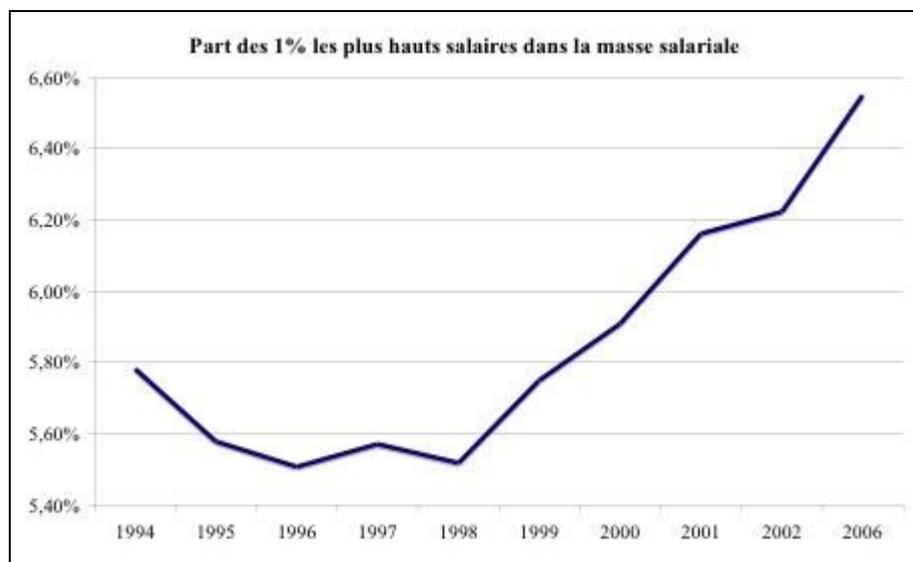
L'évolution du cadre institutionnel de la profession s'est donc traduit par un effet statistique très important, que l'on peut mesurer sur le graphique 2.

À partir du début des années 1980, la part des rémunérations connaît une forte baisse. Celle-ci s'arrête en 1989 et le mouvement s'inverse. Or, on sait bien que la situation du salarié moyen du secteur bancaire tend à se détériorer à ce moment. L'explication réside dans le rachat massif des charges d'agents de change auxquels

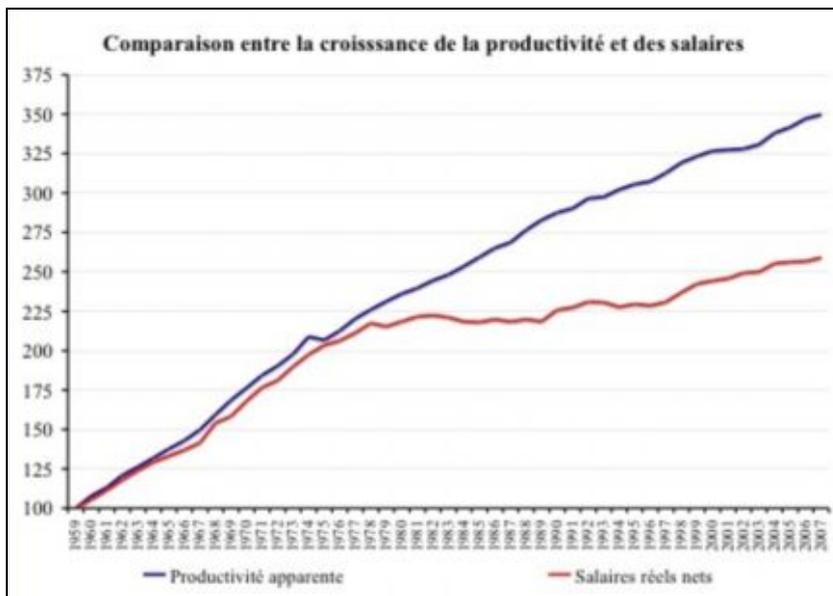
les banques ont procédé à cette époque, et dans le processus de salarisation des rémunérations que cela entraîne. On passe ainsi de 46% à 63%, mais ceci est largement dû à l'intégration sous forme salariale de revenus du capital.



Cependant, depuis le milieu des années 1990, ce phénomène a aussi touché l'industrie, et l'on peut ainsi expliquer la part énorme des salaires des dirigeants. Il faut noter que pour ces derniers, le fait de percevoir des « *salaires* » présente l'immense avantage que ces derniers sont fixés dans le contrat de travail et qu'ils varient fort peu avec le résultat de l'entreprise. Il en est de même pour les primes, qui sont alors assimilées aux salaires. La hausse de la part des 1% les plus hauts salaires dans la masse salariale est ainsi notable depuis 1998 et l'on voit que ceux-ci gagnent 1% (sur les 5,6% de départ) en cinq ans (graphique 3).



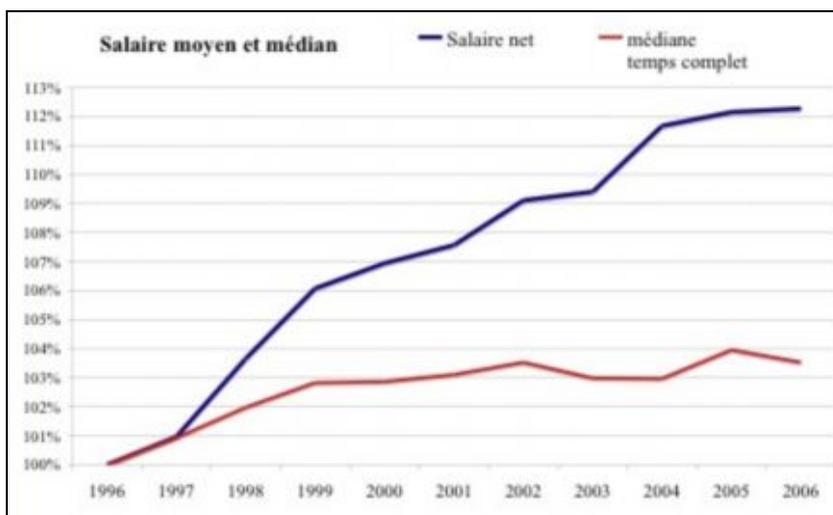
L'évolution des salaires nets avec celle de la productivité permet d'affiner l'analyse. Comme on le voit sur le graphique 4, les deux courbes sont étroitement corrélées de 1959 à 1981. Cette corrélation est brutalement rompue jusqu'en 1997, et ne reprend à la suite que sur un mode très dégradé. Le premier fait marquant est donc que la politique dite de « *rigueur* » s'est étendue ici sur les 2 septennats de François Mitterrand et non sur le seul premier. Si l'effet du plan de rigueur de Jacques Delors est aussi évident sur le graphique 4 que sur le graphique 1, ses effets se poursuivent bien au-delà. Il nous faut attendre 1997-1998 pour voir le salaire moyen se remettre à croître. Pour mesurer l'impact de la déflation salariale importée il faut commencer par établir l'écart entre les gains de productivité et ceux de l'ensemble des salaires nets sur la période 1990-2007, soit en excluant délibérément les effets du plan Delors.



Ce calcul montre que ces deux droites sont bien corrélées temporellement mais que leur pente est sensiblement différente. On peut alors constater l'effet – positif – de la loi des 35 heures, mais aussi voir que cet effet a été très limité (2 ans). La loi des 35 heures n'a permis que de compenser le décrochage antérieur. Elle n'a nullement permis de retrouver une forte corrélation avec les gains de productivité. Par la suite, nous avons bien un écart significatif entre les pentes des deux droites d'ajustement. Les salaires, à partir de 1999, commencent bien à réagir à nouveau aux gains de productivité, mais de manière très dégradée par rapport à ce que l'on avait pu noter sur la période 1959-1981.

Si l'on considère de plus que la courbe des salaires réels inclut TOUS les salaires, et donc aussi ceux qui sont en réalité des gains du capital, on peut considérer que pour le salarié de l'industrie le décrochage se poursuit. C'est d'autant plus vrai que les gains de productivité ont été plus élevés dans certaines branches de l'industrie que dans la moyenne de l'économie. Sur 2003-2007, la hausse des gains de productivité a été de 15% pour l'ensemble de l'industrie alors qu'elle n'a été que de 5,9% dans l'économie pour son ensemble. Or, les salaires dans l'industrie n'ont pas suivi en proportion.

Il y a cependant encore plus grave, c'est le décrochage du salaire médian (celui qui partage en deux parties égales l'échantillon) par rapport au salaire net moyen (qui n'est autre que le résultat du rapport de la masse salariale globale par le total des salariés - graphique 5). Ce décrochage est l'image statistique de l'impact sur les 50% des salaires inférieurs de la contrainte que représente le libre-échange.



Le décrochage est particulièrement significatif depuis 1999, soit dès que les effets de la loi des 35 heures se sont taris. Le salaire médian a stagné à partir de 2002 à 104% de son niveau de 1996 en 2006, alors que le salaire moyen est au-dessus de 112%. Ceci, accompagné de la hausse régulière –quoique à un niveau inférieur à celle de la productivité – du salaire moyen est un bon indicateur de la pression exercée

sur la partie inférieure des rémunérations par les importations en provenance des pays à faibles coûts salariaux. Ce phénomène se retrouve aujourd'hui dans la majorité des pays développés. Il est particulièrement important aux Etats-Unis, mais on voit ici qu'il n'a pas épargné la France.

On peut donc vérifier sur les chiffres de l'INSEE que l'évolution des rémunérations salariales a ainsi été désavantageuse à partir de 1983. La déflation salariale est bien un phénomène indiscutable. Elle a été masquée cependant par plusieurs autres phénomènes :

- La réintroduction dans les revenus salariaux des revenus du capital, que ce soit dans le secteur financier ou dans l'industrie.
- L'insertion rapide des services financiers qui étaient avant le fait de sociétés indépendantes dans des grandes banques, phénomène qui a accéléré le processus de salarisation.
- La montée relative des salaires dans des secteurs de services, en particulier la communication et la publicité, induite par l'effet de « *gaspillage* » des gains en capital (on pourrait ici parler d'un effet « [Classe de Loisirs](#) » en reprenant l'analyse faite par T. Veblen sur les États-Unis au début du XXe siècle).

On peut alors distinguer trois phases relativement distinctes dans ce processus et qui indiquent que des éléments différents ont joué suivant les époques.

Tout d'abord, le brutal ajustement du partage de la valeur ajoutée initié par Jacques Delors en 1982-83 et qui s'est prolongé durant le premier septennat de François Mitterrand. C'est bien lui qui a provoqué – au nom il faut le rappeler de l'Europe – la grande montée du chômage que l'on a connu dans la seconde moitié des années 1980.

Ensuite, une phase de stagnation des salaires réels, liée au chômage de masse que l'on connaît à la fin de cette première phase et qui sera relayé par la politique dite de « franc fort » pour réussir les conditions de l'entrée dans la zone Euro.

Enfin, une troisième phase qui commence vers 1997 et dans laquelle nous sommes toujours plongés. Elle voit cette fois les salaires évoluer sous la contrainte des importations de produits issus des pays à faibles coûts salariaux. Ceci se traduit par un accroissement plus faible du salaire moyen que celui de la productivité et une quasi-stabilité pour le salaire médian (ce phénomène étant particulièrement sensible dans l'industrie manufacturière). Dans cette phase, l'épisode des 35 heures a bien joué un rôle correctif, mais celui-ci a été limité.

Le décrochage des salaires depuis 1983 est donc indubitable. Le niveau du salaire moyen en 2007 peut être globalement estimé à 25% de moins de ce qu'il aurait été si les phénomènes cités au-dessus n'avaient pas eu lieu. Cependant, il est clairement plus important dans l'industrie, et il est encore plus important pour les faibles salaires. Pour ces derniers, on peut parler d'un « retard » salarial de 35% à 45%.

L'impact des importations en provenance des pays à faibles coûts salariaux semble donc très fort dans la troisième période, même si on peut certainement commencer à en repérer les effets dès la fin de la première période.