

Rapport mondial sur les salaires 2012/13

Salaires et croissance équitable

Table des matières

Préface	v
Remerciements	xi
Résumé analytique	xiii

Partie I Grandes tendances des salaires

1 Le contexte économique mondial: crise, récession et emploi	1
1.1 Les taux de croissance économique diffèrent fortement d'une région à l'autre	1
1.2 Le taux du chômage global reste élevé.	2
2 Salaires moyens réels	2
2.1 Ralentissement de la croissance dans des circonstances complexes	2
2.2 L'écart de rémunération lié au sexe	5
3 Estimations régionales	8
3.1 La croissance globale cache un tableau complexe	8
3.2 Économies développées	12
3.3 Europe orientale et Asie centrale	17
3.4 L'Asie et le Pacifique	20
3.5 Amérique latine et Caraïbes	27
3.6 Le Moyen-Orient	30
3.7 Afrique	33
4 Salaires minima et travailleurs pauvres	37
4.1 Économies développées	37
4.2 Économies en développement et économies émergentes	39

Partie II Baisse de la part du travail et croissance équitable

5 Baisse de la part du travail dans le revenu	43
5.1 Tendances des parts du travail	43
5.2 Écart entre les salaires et la productivité	48
5.3 Rôle des marchés financiers et d'autres facteurs	51
6 Effets de la part du travail sur la croissance économique	57
6.1 Baisse de la part du travail et demande globale: effets ambigus	57
6.2 À la recherche de la part du travail optimale	60
6.3 La «Grande Récession» et l'occasion de mettre en place une croissance plus équilibrée	63

Partie III Conséquences pour une croissance équitable

7	Déséquilibres internes et externes	65
7.1	La distribution fonctionnelle et personnelle du revenu	65
7.2	Une baisse de la consommation fondée sur les salaires et son impact sur la reprise	66
8	Reconnecter les salaires et la productivité	67
8.1	Une action coordonnée	67
8.2	Renforcer les institutions existantes	67
8.3	Au-delà du marché du travail	68
8.4	Spécificités des pays en développement	68

Appendices

	Appendice I. Tendances mondiales des salaires: questions méthodologiques	71
	Appendice II. Comment une divergence entre la productivité du travail et les salaires influe sur les coûts unitaires de main-d'œuvre et sur la part du travail dans le revenu	81
	Appendice III. Déterminants des parts du travail	85
	Appendice IV. Effet de la part du travail sur la demande globale	95
Notes		101
Bibliographie		109

Résumé analytique

Grandes tendances des salaires

La crise continue de peser sur les salaires

La croissance des salaires moyens réels est demeurée bien inférieure aux niveaux d'avant la crise; elle s'est enfoncée dans le rouge dans les économies développées, cependant, elle est restée importante dans les économies émergentes. Les salaires moyens mensuels ajustés pour tenir compte de l'inflation – ce qu'on appelle les salaires moyens réels – ont augmenté globalement de 1,2 pour cent en 2011, alors qu'ils avaient cru de 2,1 pour cent en 2010 et de 3 pour cent en 2007. En raison de sa taille et de sa forte performance économique, la Chine a un poids considérable dans ce calcul du chiffre mondial. Si l'on omet la Chine, les salaires moyens réels n'ont augmenté que de 0,2 pour cent au niveau mondial en 2011, en baisse par rapport à 2010 (1,3 pour cent) et 2007 (2,3 pour cent) (voir la figure 3).

Différences régionales dans la croissance des salaires

Il existe d'importantes variations géographiques dans les tendances de la croissance des salaires moyens réels (voir la figure 7). Les salaires ont enregistré un double creux dans les économies développées, mais leur croissance est demeurée positive tout au long de la crise en Amérique latine et dans les Caraïbes, et encore plus en Asie. C'est en Europe orientale et en Asie centrale que les fluctuations ont été les plus fortes, en raison du solide redressement des salaires après la transition et avant la crise économique mondiale, et de la sévère contraction des salaires réels en 2009. Au Moyen-Orient, les salaires moyens réels ont apparemment baissé depuis 2008, mais certaines des estimations demeurent approximatives, de même que pour l'Afrique.

Croissance cumulative des salaires par région

Les différences entre les régions sont particulièrement marquées si l'on examine la croissance cumulative des salaires de 2000 à 2011. Au niveau mondial, les salaires moyens mensuels réels ont enregistré une croissance d'à peine un quart; en Asie ils ont presque doublé, tandis que dans les économies développées ils ont augmenté d'environ 5 pour cent. En Europe orientale et en Asie centrale, les salaires réels ont presque triplé, mais cette augmentation s'inscrit pour l'essentiel dans le contexte du redressement après la transition vers des économies de marché. En Russie, par exemple, la valeur réelle des salaires s'est effondrée dans les années 1990 à moins de 40 pour cent de la valeur qu'ils avaient et il a fallu une autre décennie pour qu'ils retrouvent leur niveau initial.

Différences régionales dans les niveaux des salaires

Les salaires ont affiché une croissance importante dans les économies émergentes, mais les différences dans les niveaux des salaires demeurent considérables. Aux Philippines, un travailleur du secteur manufacturier rapportait chez lui autours de 1,40 dollar EU pour chaque heure travaillée. Au Brésil, la rémunération directe horaire dans ce secteur était de 5,40 dollars EU, en Grèce elle était de 13,00, aux États-Unis de 23,30 et au Danemark de 34,80 (taux de change de 2010, chiffres arrondis).

Baisse de la part du travail et croissance équitable

Une plus petite part du gâteau pour les travailleurs dans le monde entier

Entre 1999 et 2011, l'augmentation de la productivité du travail moyenne dans les économies développées a été plus de deux fois supérieure à celle des salaires moyens (voir la figure 36). Aux États-Unis, la productivité du travail réelle horaire dans le secteur des entreprises non agricoles a augmenté de 85 pour cent depuis 1980, tandis que la rémunération horaire réelle n'a augmenté que de 35 pour cent. En Allemagne, la productivité du travail a augmenté de presque un quart sur les deux décennies écoulées tandis que les salaires mensuels réels n'ont pas bougé.

La tendance mondiale a entraîné un changement dans la distribution du revenu national, la part des travailleurs baissant tandis que les parts du capital dans le revenu augmentent dans une majorité de pays. Même en Chine, pays où les salaires ont approximativement triplé durant la décennie écoulée, le PIB a augmenté plus rapidement que la masse salariale totale – et la part du travail a donc baissé.

La baisse de la part du travail est due au progrès technologique, à la mondialisation des échanges commerciaux, à l'expansion des marchés financiers et à la baisse du taux de syndicalisation, autant de facteurs qui ont miné le pouvoir de négociation des travailleurs. La mondialisation financière, en particulier, a peut-être joué un rôle plus important qu'on ne le pensait auparavant.

Effets de la baisse de la part du travail

Une baisse de la part du travail a une incidence non seulement sur ce que les gens considèrent comme équitable – en particulier compte tenu des préoccupations croissantes suscitées par les rémunérations excessives de certains des dirigeants d'entreprise ainsi que dans le secteur financier –, elle touche aussi la consommation des ménages et peut donc créer des déficits de la demande globale. Ces déficits dans certains pays ont été compensés par un accroissement de leurs exportations nettes, mais les pays ne peuvent pas afficher tous en même temps un excédent des comptes courants. Partant, une stratégie fondée sur la réduction des coûts unitaires de main-d'œuvre, une recommandation fréquente pour les pays en crise qui enregistrent des déficits des comptes courants, peut comporter le risque de déprimer la consommation intérieure plus qu'elle n'accroîtra les exportations. Si un grand nombre de pays procèdent simultanément à des réductions des salaires à des fins de compétitivité, cela peut provoquer une «course vers le bas» au niveau des parts du travail, et réduire la demande globale.

Conséquences pour une croissance équitable

Distribution du revenu et niveaux des salaires

Le *Rapport mondial sur les salaires* apporte sa contribution à une vaste littérature traitant des évolutions de la distribution et des niveaux des salaires à l'intérieur des pays et d'un pays à l'autre, ainsi que des conséquences économiques et sociales de ces tendances. L'une des constatations essentielles de ces publications est l'accentuation de l'inégalité de revenu, au plan de la distribution fonctionnelle et personnelle du revenu.

S'agissant de la distribution fonctionnelle du revenu, qui concerne la manière dont le revenu national a été distribué entre le travail et le capital, il y a une tendance sur le long terme à la baisse de la part des salaires et à la hausse de la part des profits dans beaucoup de pays. La distribution personnelle des salaires est aussi devenue plus inégale, le fossé se creusant entre les salariés constituant les 10 pour cent du haut de l'échelle et ceux qui constituent les 10 pour cent du bas de l'échelle. Ces «déséquilibres» internes ont eu tendance à créer ou à exacerber les déséquilibres externes, même avant la «Grande Récession», les pays s'efforçant de compenser les effets négatifs de la baisse de la part des salaires sur la demande de consommation en recourant au crédit bon marché ou en développant des excédents à l'exportation.

Renforcer le lien entre la productivité et les salaires

Que faudrait-il faire? Notre analyse suggère que les pouvoirs publics devraient prendre des mesures visant à un «rééquilibrage» tant au niveau national qu'au niveau mondial. En essayant de corriger les déséquilibres externes, les responsables politiques devraient se garder d'adopter un point de vue simpliste voulant que les pays puissent sortir de la récession par des réductions diverses. Ils devraient mettre en œuvre des politiques qui facilitent une relation étroite entre la croissance de la productivité du travail et la croissance de la rémunération des travailleurs. L'existence d'importants excédents des comptes courants dans certains pays donne à penser qu'il est possible de mieux relier les hausses de productivité aux salaires comme moyen de stimuler la demande intérieure. Les responsables politiques devraient prendre garde de ne pas encourager une course vers le bas dans les pays où les parts du travail sont déficitaires ou encore dans l'ensemble de la zone euro. Les mesures d'austérité qui sont imposées de l'extérieur et qui court-circuitent les partenaires sociaux nuisent aux bonnes relations du travail.

Renforcement des institutions

Le «rééquilibrage interne» peut commencer par un renforcement des institutions servant à fixer les salaires. Comme il est difficile d'organiser les travailleurs, en particulier dans le contexte d'une segmentation croissante du marché du travail et d'une évolution rapide des technologies, il faut créer des environnements plus favorables et propices à la négociation collective. Les travailleurs faiblement rémunérés ont aussi besoin d'une plus forte protection au plan de la fixation des salaires. Les salaires minima, s'ils sont correctement conçus, se sont avérés constituer un instrument de politique efficace qui peut fournir un socle salarial décent et assurer ainsi un niveau de vie minimal à ces travailleurs et à leurs familles.

Réformes en dehors du champ du marché du travail

Il est irréaliste d'essayer de réaliser une distribution du revenu uniquement par des politiques relatives au marché du travail. La redistribution nécessitera aussi un certain nombre de changements en dehors des marchés du travail, y compris une réforme et une remise en état des marchés financiers pour rétablir leur rôle dans l'orientation des ressources vers les investissements productifs et durables. Il y a d'autres aspects très importants du «rééquilibrage» qui méritent une analyse plus détaillée, y compris l'équilibre entre la taxation des revenus du capital et la taxation des revenus du travail.

Un examen qui ne se limite pas aux salariés

Dans les économies en développement, les mécanismes de garantie de l'emploi par lesquels des salaires minima sont versés constituent aussi un moyen d'inciter les entreprises privées à se conformer au salaire minimum. Mais comme dans ces économies et dans les économies émergentes environ la moitié seulement des travailleurs sont des salariés, il faut des mesures complémentaires pour créer plus d'emplois salariés et relever la productivité et les gains des travailleurs indépendants.

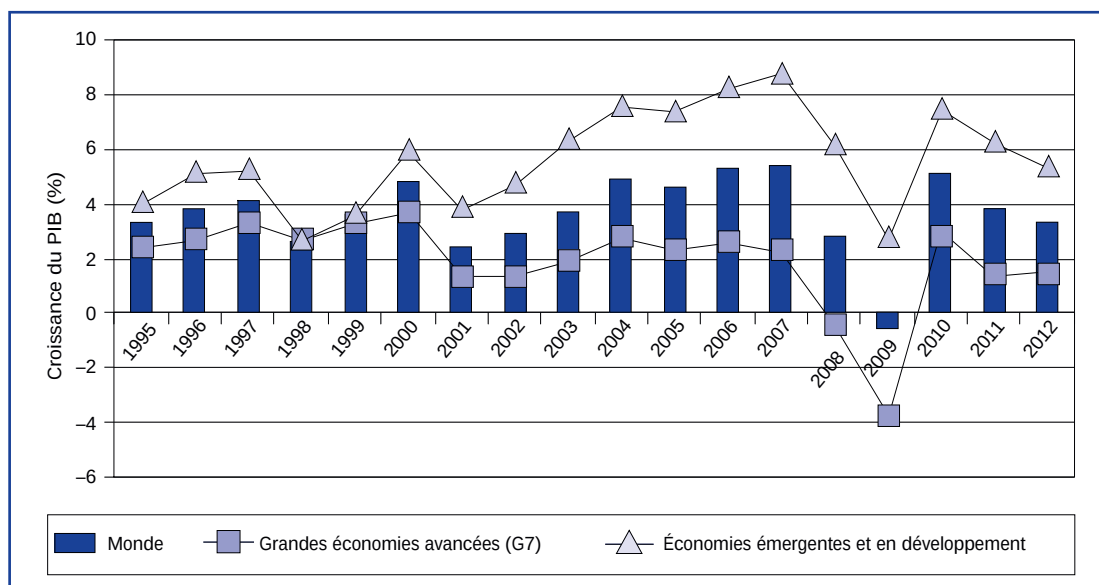
Le relèvement de la productivité moyenne du travail reste une entreprise difficile et essentielle qui doit mobiliser des efforts pour relever le niveau d'éducation et les capacités nécessaires à la transformation productive et au développement économique. L'élaboration de régimes de protection sociale bien conçus permettrait aux travailleurs et à leurs familles de réduire les montants de l'épargne de précaution, d'investir dans l'éducation de leurs enfants et de contribuer à renforcer la demande de consommation intérieure et à relever le niveau de vie.

1 Le contexte économique mondial: crise, récession et emploi

1.1 Les taux de croissance économique diffèrent fortement d'une région à l'autre

Après une période de croissance économique robuste dans les premières années du vingt et unième siècle, l'économie mondiale s'est contractée en 2009 en raison de la crise financière et économique planétaire (voir la figure 1). L'impact de la crise a été ressenti très diversement dans le monde. Dans le groupe des pays plus avancés, 2009 a été considérée comme l'année de la «Grande Récession», le plus grave fléchissement économique depuis la Grande Dépression des années 1930. Si la reprise en 2010 a été initialement plus forte que prévu, la crise de la dette souveraine et les diverses mesures d'austérité qui l'ont accompagnée ont entraîné une forte décélération de la croissance par la suite, en particulier en Europe. Le groupe des pays émergents et des pays en développement, en revanche, a évité une récession généralisée et a réussi à maintenir des taux de croissance plus élevés que les pays avancés depuis l'année 2000.

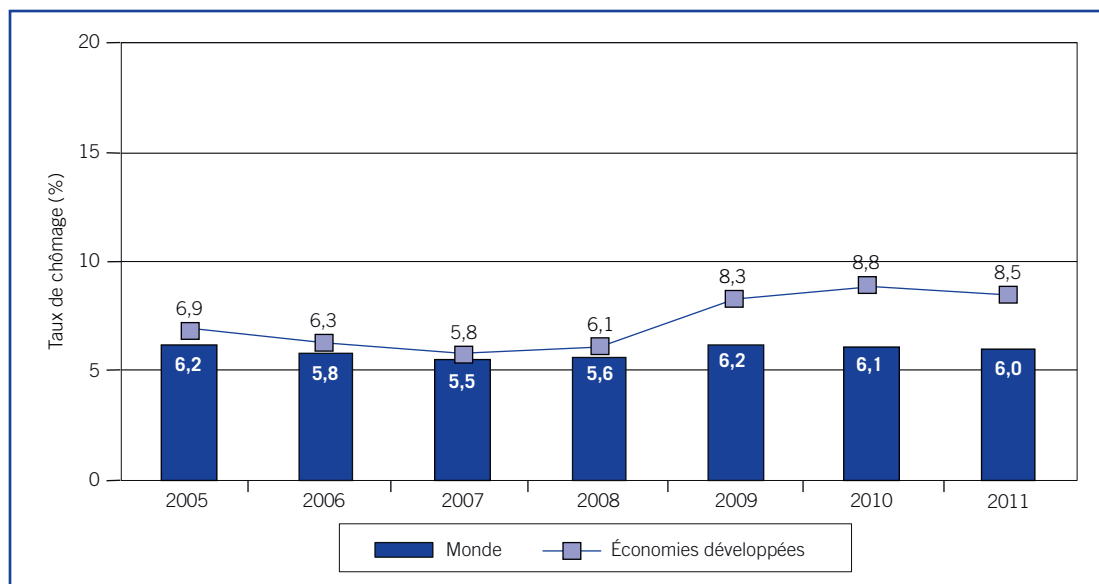
Figure 1 Croissance économique moyenne annuelle, 1995-2012 (PIB en prix constants)



Note: les groupes de pays sont ceux qui sont utilisés par le FMI et décrits dans l'appendice de FMI, 2012b. Les grandes économies avancées comprennent l'Allemagne, le Canada, les États-Unis, la France, l'Italie, le Japon et le Royaume-Uni. Les économies émergentes et les économies en développement englobent un groupe de 151 économies qui ne sont pas classées parmi les économies avancées. Les chiffres pour 2012 sont des projections.

Source: Base de données FMI, Perspectives de l'économie mondiale.

Figure 2 Taux du chômage total dans le monde et dans les économies développées, 2005-2011 (en pourcentage de la main-d'œuvre)



Note: les chiffres pour 2011 sont des estimations provisoires. Concernant la définition des «économies développées», voir l'appendice I.
Source: BIT, 2012a.

1.2 Le taux du chômage global reste élevé

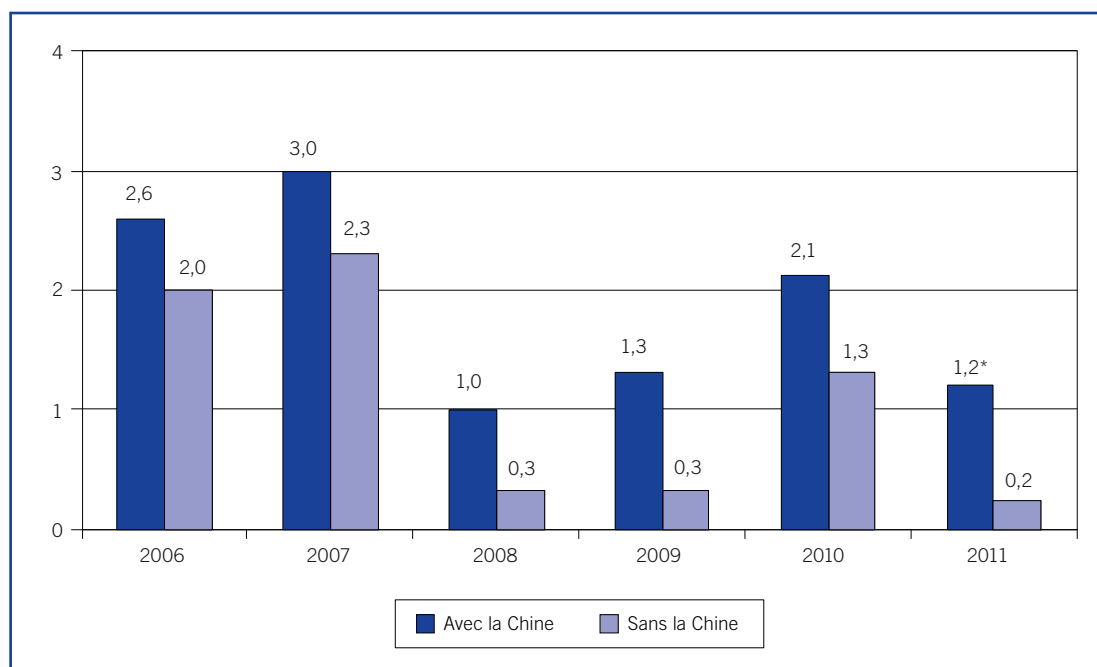
L'impact de la crise financière et économique sur les marchés du travail a souvent été analysé par le biais du taux de chômage, en particulier dans les économies développées, où le chômage est passé de moins de 6 pour cent à plus de 8 pour cent de la main-d'œuvre, avec des taux à deux chiffres en Espagne, en Grèce, en Irlande et au Portugal, par exemple¹. Dans les pays en développement, les taux de chômage ont moins fluctué. Même ainsi, le chômage mondial a augmenté de 27 millions depuis le début de la crise, portant le nombre total de chômeurs à environ 200 millions d'individus, soit 6 pour cent de la main-d'œuvre mondiale (figure 2). C'est le chômage des jeunes, qui a atteint des proportions alarmantes, qui est peut-être le sujet de préoccupation le plus grave. Le BIT estime qu'en 2011 le chômage a touché 75 millions de jeunes âgés de 15 à 24 ans dans le monde entier, ce qui représente plus de 12 pour cent de l'ensemble des jeunes. Ils sont bien plus nombreux à ne pas figurer dans les statistiques du chômage, car ils sont devenus si découragés qu'ils ont cessé de chercher du travail.

2 Salaires moyens réels

2.1 Ralentissement de la croissance dans des circonstances complexes

Estimations de la croissance annuelle des salaires moyens réels au niveau mondial

Les chiffres de l'emploi et du chômage ne permettent pas d'appréhender totalement l'impact de la crise sur les marchés du travail. Le présent rapport examine les salaires des salariés rémunérés². La principale unité de mesure utilisée pour les salaires est le salaire moyen mensuel, plutôt que le salaire horaire ou journalier, exprimé en termes réels

Figure 3 Croissance annuelle moyenne des salaires réels au niveau mondial, 2006-2011

* Taux de croissance publiés en tant qu'«estimations provisoires» (sur la base d'une couverture d'environ 75%).

Note: la croissance des salaires mondiaux est la moyenne pondérée de la croissance des salaires mensuels moyens réels d'une année sur l'autre dans 124 pays, couvrant 95,3 pour cent de l'ensemble des salariés dans le monde (pour une description de la méthodologie, voir l'appendice I).

Source: <http://www.ilo.org/salaires2012>.

(c'est-à-dire ajusté pour tenir compte de l'inflation), qui a été retenu comme «indicateur du travail décent» de l'OIT³. Les tendances du salaire mensuel moyen réel reflètent l'évolution du revenu du travail moyen (avant impôt et transferts) et permettent donc de comprendre l'évaluation du pouvoir d'achat des salariés. Comme on l'analysera dans les sections suivantes du rapport, les tendances des salaires moyens réels varient selon les régions et les pays. Cependant, l'impact de la crise apparaît nettement au niveau global. La figure 3 montre que, durant les quatre dernières années successives (de 2008 à 2011), la croissance des salaires moyens mensuels réels est demeurée positive, mais est descendue bien au-dessous des taux d'avant la crise. Cela est vrai, que nous incluons ou non les statistiques salariales officielles communiquées par la Chine, encore que le fait d'exclure la Chine de l'analyse abaisse considérablement la croissance salariale mondiale, étant donné l'importance de ce pays (en termes de nombre de salariés) et son taux de croissance économique exceptionnellement élevé⁴.

Comparabilité des statistiques nationales et durée du travail

Il faut interpréter avec prudence ces estimations mondiales (et les estimations régionales suivantes). Premièrement, il y a des différences entre les pays dans la façon dont les salaires sont estimés par les offices de statistique nationaux. Tandis que les pays les plus avancés procèdent régulièrement à des enquêtes auprès des établissements et à des enquêtes spécifiques sur la structure des rémunérations, d'autres pays recueillent des

données sur les salaires au moyen d'enquêtes sur la population active, et les définitions de ce qui est compté comme un salaire diffèrent parfois. La couverture peut aussi varier d'un pays à l'autre. Le BIT cherche généralement à obtenir des données concernant tous les salariés rémunérés, mais dans la pratique la couverture est parfois limitée à certaines zones géographiques (par exemple, les zones métropolitaines) ou à certains sous-groupes de salariés (par exemple, les salariés non agricoles). Comme pour de nombreuses autres variables économiques, ces différences rendent difficiles les comparaisons de niveaux d'un pays à l'autre. Il demeure toutefois possible de tirer des conclusions significatives au sujet de l'évolution des salaires dans le temps.

Deuxièmement, l'évolution des salaires moyens mensuels est la synthèse d'innombrables changements intervenus au niveau des entreprises et au niveau sectoriel, y compris non seulement l'évolution du taux du salaire horaire mais aussi les changements dans le nombre d'heures travaillées. Dans beaucoup de pays, la crise économique mondiale a entraîné une diminution de la durée du travail, car le nombre d'heures supplémentaires a été réduit, le sous-emploi lié à la durée du travail a augmenté et/ou la proportion des salariés à temps partiel par rapport aux salariés à plein temps a augmenté, autant de facteurs qui ont une incidence négative sur les salaires mensuels. Divers pays ont aussi mis en œuvre des programmes de «partage du travail»: des réductions de la durée du travail afin d'éviter des licenciements⁵. Très souvent, une semaine de travail de trois ou quatre jours a remplacé la semaine de travail de cinq jours plus habituelle. Dans d'autres cas, les heures de travail quotidiennes ont été réduites ou bien des usines ont été temporairement fermées durant plusieurs semaines, voire plusieurs mois. Une réduction de la durée du travail entraîne habituellement des réductions proportionnelles des salaires mensuels mais, dans le contexte des programmes de «partage du travail», les gouvernements ont souvent octroyé des compléments de salaire sous la forme d'une rémunération du chômage partiel⁶.

«Effet de composition»

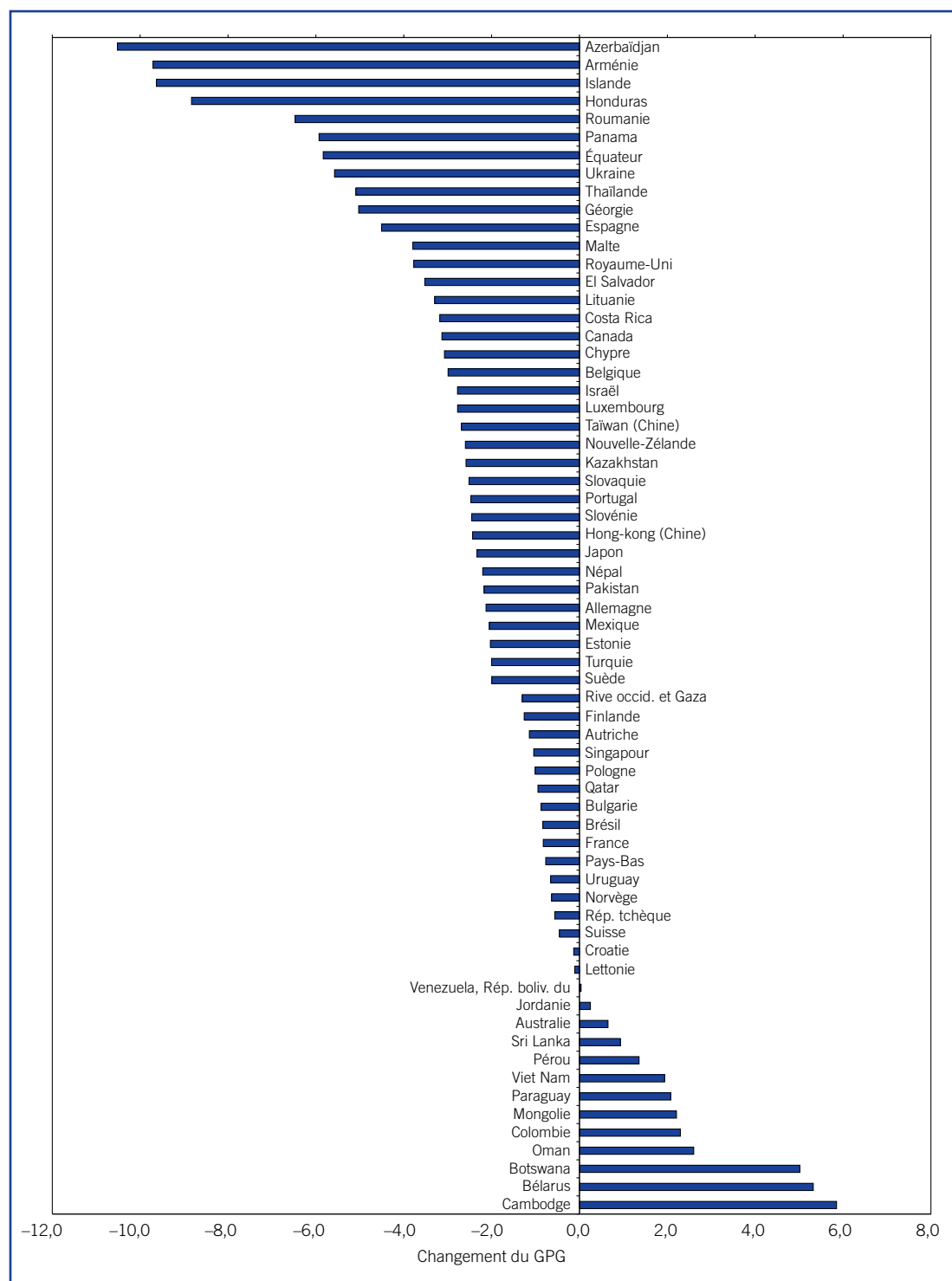
L'utilisation de données agrégées sur les salaires, par opposition à la méthode consistant à étudier un panel d'individus, peut aussi donner lieu à ce qu'on appelle un «effet de composition»: un changement du niveau du salaire moyen qui résulte d'un changement dans la composition du segment de la main-d'œuvre formé par les salariés et non pas de changements des rémunérations de ceux qui demeurent employés sans interruption. Cela peut introduire un biais. Comme on l'a souligné dans l'édition précédente du *Rapport mondial sur les salaires* (BIT, 2010a), ce biais peut être «contracyclique», ce qui signifie que l'utilisation de données agrégées peut conduire à sous-estimer la baisse de la croissance des salaires réels des individus qui conservent leur emploi durant les récessions et, ultérieurement, à sous-estimer la tendance haussière de leurs salaires dans les périodes de redressement. Par exemple, les travailleurs peu qualifiés visés par des contrats de travail temporaires pourraient être les premiers à être licenciés par les entreprises en période de récession. Puisque la main-d'œuvre restante est alors composée de travailleurs relativement mieux payés, cela peut fausser les tendances des salaires moyens vers le haut. L'effet inverse peut être observé en période de redressement, si les travailleurs faiblement rémunérés sont les premiers à être réembauchés (voir aussi BIT, 2012b).

2.2 L'écart de rémunération lié au sexe

L'écart diminue mais les conditions des femmes ne se sont pas forcément améliorées

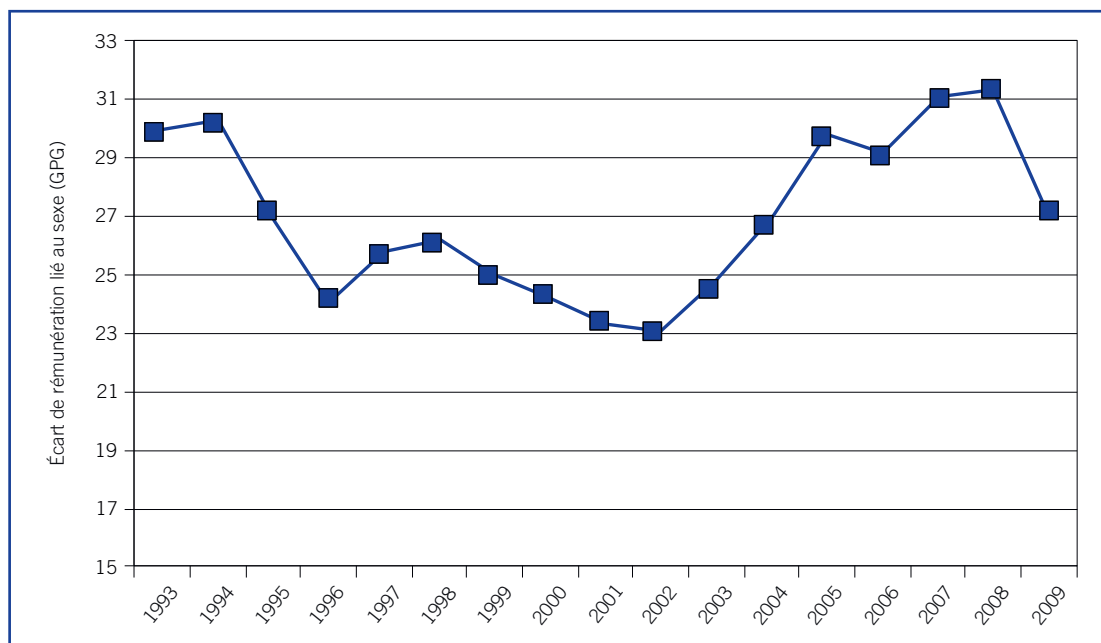
La figure 4 présente les changements de l'écart de rémunération moyen lié au sexe entre 1999-2007 et 2008-2011, en illustrant l'évolution de cet écart dans tous les pays pour lesquels des données de ce type sont disponibles. Comme le montrent les données, l'écart de rémunération lié au sexe s'est réduit durant les années de crise dans la plupart des pays. Cependant, l'interprétation de ce resserrement est rendue compliquée par l'«effet de composition», car il ne signifie pas nécessairement que la situation des femmes s'est améliorée. Le cas de l'Estonie montre comment une réduction de l'écart de rémunération lié au sexe peut être obtenue non par des améliorations de la situation des femmes, mais par une dégradation des conditions du marché du travail pour les hommes par rapport aux femmes. La figure 5 illustre la tendance de l'écart de rémunération lié au sexe en Estonie à évoluer d'une manière procyclique, s'élargissant en période de croissance et se resserrant durant les récessions. La baisse du marché en 2009, durant la crise la plus récente, s'est produite parce que les hommes étaient plus concentrés dans les secteurs qui ont été les plus touchés par la crise et qu'ils ont connu une diminution de leurs heures de travail. En conséquence, en 2009 l'écart de rémunération lié au sexe s'est resserré en raison d'une baisse des salaires des hommes due à la diminution du nombre d'heures travaillées par ces derniers (voir Anspal, Kraut et Rõõm, 2010).

La figure 4 est axée sur l'orientation de l'évolution entre les deux périodes, plutôt que sur les différences entre les pays. En effet, les différences dans les sources des données utilisées et/ou la population de salariés étudiée par les différents pays ont une incidence sur les estimations de l'écart de rémunération lié au sexe. Le cas de la Norvège, illustré par la figure 6, montre comment l'écart de rémunération lié au sexe varie selon que l'on choisit d'étudier tous les salariés, les salariés à plein temps, ou les salariés à temps partiel. L'écart de rémunération lié au sexe pour les salariés à temps partiel est faible, ce qui indique que les hommes et les femmes qui travaillent à temps partiel ont une rémunération similaire. En revanche, l'écart de rémunération lié au sexe pour les salariés à plein temps est plus élevé, car les hommes dans ce cas sont considérablement mieux payés que les femmes également employées à plein temps. Enfin, l'écart de rémunération lié au sexe pour l'ensemble des salariés est encore plus grand que pour les salariés à plein temps, parce que les femmes sont surreprésentées parmi les travailleurs à temps partiel, pour lesquels les taux de rémunération horaire n'étaient que d'environ 80 pour cent des taux des salaires horaires des travailleurs à plein temps en 2011. L'évolution dans le temps est moins dépendante de la population de salariés étudiée. Néanmoins, l'interprétation de l'évolution dans le temps de l'écart de rémunération lié au sexe devrait prendre en compte en même temps d'autres indicateurs du marché du travail qui reflètent l'évolution des conditions de travail et d'emploi des femmes.

Figure 4 Écart de rémunération lié au sexe (GPG), 1999-2007 et 2008-2011

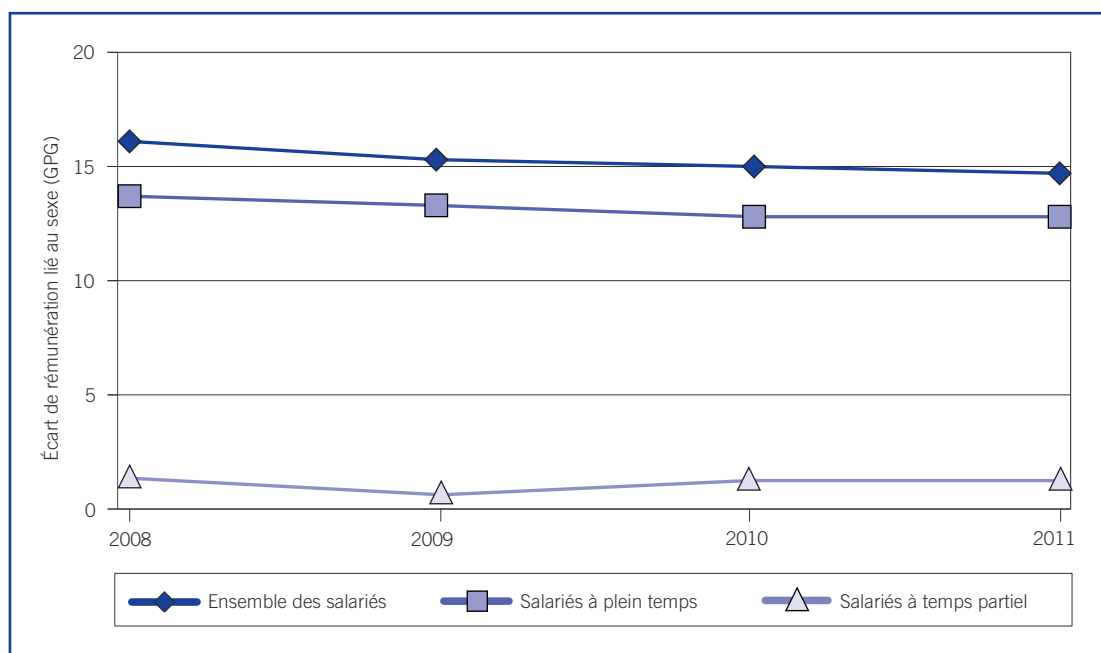
Note: le GPG est défini comme suit: $GPG = ((Em - Ew) / Em) * 100$, Em représentant le salaire moyen des hommes et Ew le salaire moyen des femmes (voir BIT, 2012b). Le changement du GPG est défini comme la moyenne du GPG entre 2008 et 2011 moins la moyenne du GPG entre 1997 et 2007. Les données ne sont pas disponibles pour toutes les années dans tous les pays; les moyennes pour les deux périodes sont calculées avec les données disponibles pour chaque pays pendant les deux périodes.

Source: <http://www.ilo.org/salaires2012>.

Figure 5 Écart de rémunération lié au sexe en Estonie, 1993-2009

Note: l'écart de rémunération lié au sexe (GPG) est défini comme suit: $GPG = ((Em - Ew) / Em) * 100$, Em représentant le salaire moyen des hommes et Ew le salaire moyen des femmes (voir BIT, 2012b).

Source: graphique reproduit à partir de Anspal, Kraut et Rööm, 2010.

Figure 6 Écart de rémunération lié au sexe en Norvège selon la situation dans l'emploi, 2008-2011

Note: l'écart de rémunération lié au sexe (GPG) est défini comme suit: $GPG = ((Em - Ew) / Em) * 100$, Em représentant le salaire moyen des hommes et Ew le salaire moyen des femmes (voir BIT, 2012b).

Sources: calculs du BIT fondés sur les données de Statistiques Norvège.

3 Estimations régionales

3.1 La croissance globale cache un tableau complexe

Comme on l'a fait observer plus haut, il existe des différences importantes dans les taux de croissance des salaires moyens réels selon les régions et les pays, les salaires croissant généralement plus vite dans les zones de croissance économique plus forte. La figure 7 présente nos estimations de la croissance des salaires moyens mensuels réels par région à partir de 2006, y compris les années de la crise. De même que pour notre estimation mondiale, les estimations régionales sont des estimations pondérées (comme cela est expliqué dans notre appendice I) et sont donc fortement influencées par les tendances salariales au sein des grandes économies, par exemple la Chine en Asie, les États-Unis dans les économies développées, la Fédération de Russie et l'Ukraine en Europe orientale et en Asie centrale, le Brésil ou le Mexique en Amérique latine et aux Caraïbes, ou l'Afrique du Sud dans le continent africain. Nous voyons que dans les économies développées la croissance des salaires réels a fluctué dans une fourchette étroite d'environ plus et moins 1 pour cent. Dans d'autres régions, les fluctuations étaient généralement plus importantes.

Le tableau 1 procède d'une vue à plus long terme et montre l'augmentation cumulative des salaires moyens réels depuis 2000. Nous voyons qu'entre 2000 et 2011 les salaires moyens mensuels réels ont augmenté au niveau mondial de près d'un quart, mais les différences entre les régions sont nettes. En Asie, les salaires moyens réels ont à peu près doublé; en Amérique latine et dans les Caraïbes, de même qu'en Afrique, ils ont augmenté d'un peu moins que la moyenne mondiale, tandis que dans les économies développées ils ont augmenté d'environ 5 pour cent. En Europe centrale et en Asie centrale, les salaires moyens ont presque triplé: comme on le montrera par la suite, il s'agissait en partie d'une récupération du terrain qui avait été perdu dans la phase initiale de transition vers les économies de marché dans les années 1990. Au Moyen-Orient, nos estimations approximatives donnent à penser que les salaires ont baissé.

Tableau 1 Croissance cumulative des salaires réels par région depuis 2000 (indice: 2000 = 100)

Groupe régional	2000	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Afrique	100,0	103,9	105,3	108,1**	108,6**	115,4**	117,8**
Asie	100,0	149,0	158,8	165,1	174,6	185,6	(194,9)
Europe orientale et Asie centrale	100,0	204,4	233,9	253,4	244,4	257,9	271,3
Économies développées	100,0	103,3	104,5	104,1	104,9	105,5	105,0
Amérique latine et Caraïbes	100,0	105,4	108,5	109,3	111,0	112,6	115,1
Moyen-Orient	100,0	98,3	100,1	97,2	95,8**	(94,6)	(94,4)
Monde	100,0	112,8	116,1	117,3	118,8	121,3	122,7*

* Taux de croissance publiés en tant qu'«estimations provisoires» (sur la base d'une couverture d'environ 75 pour cent).

** Taux de croissance publiés en tant qu'«estimations approximatives» (sur la base d'une couverture d'environ 40 à 74 pour cent).

() Taux de croissance publiés mais susceptibles de changer (sur la base d'une couverture de moins de 40 pour cent).

Note: pour la couverture et la méthodologie, voir l'appendice I.

Source: <http://www.ilo.org/salaires2012>.

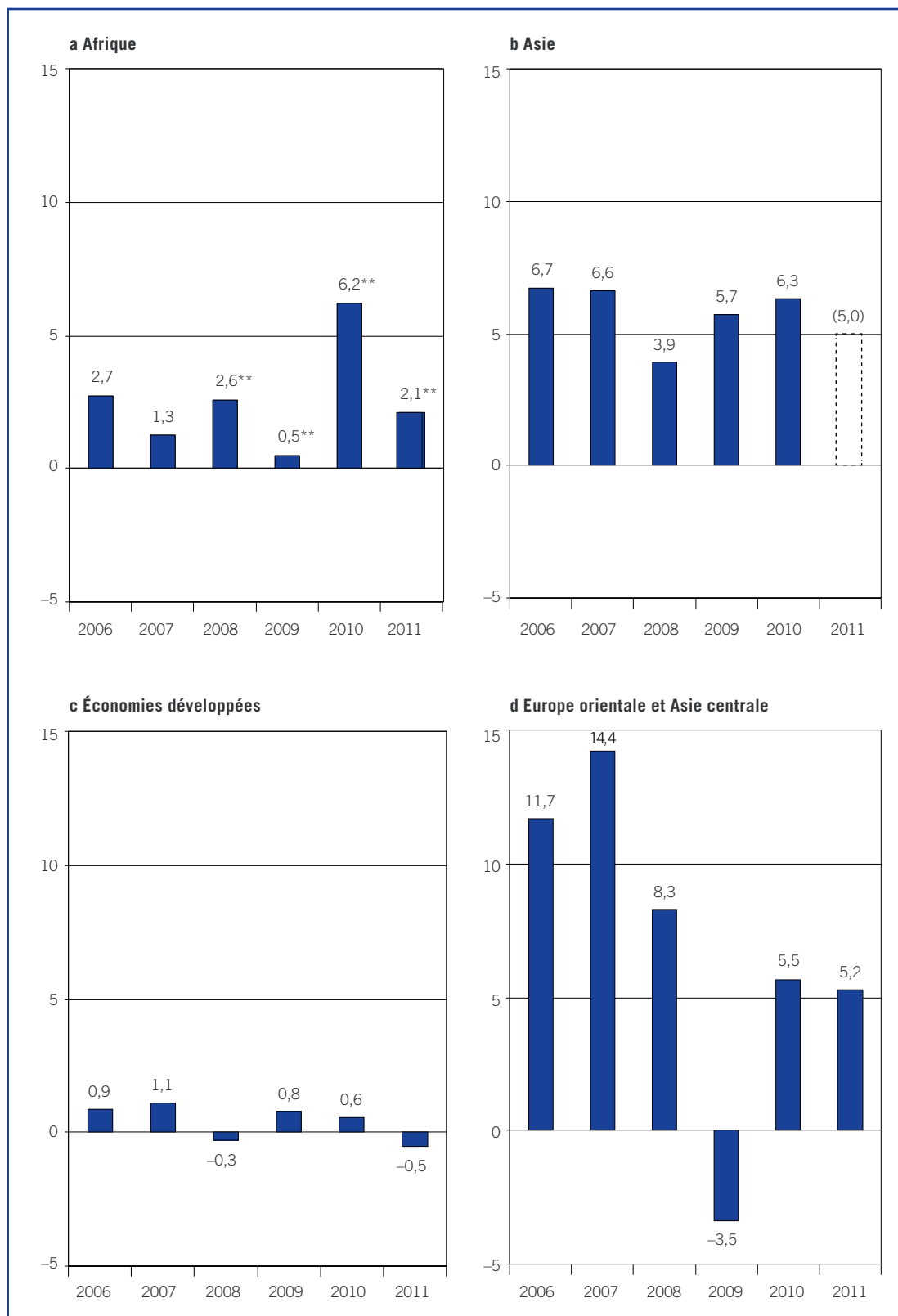
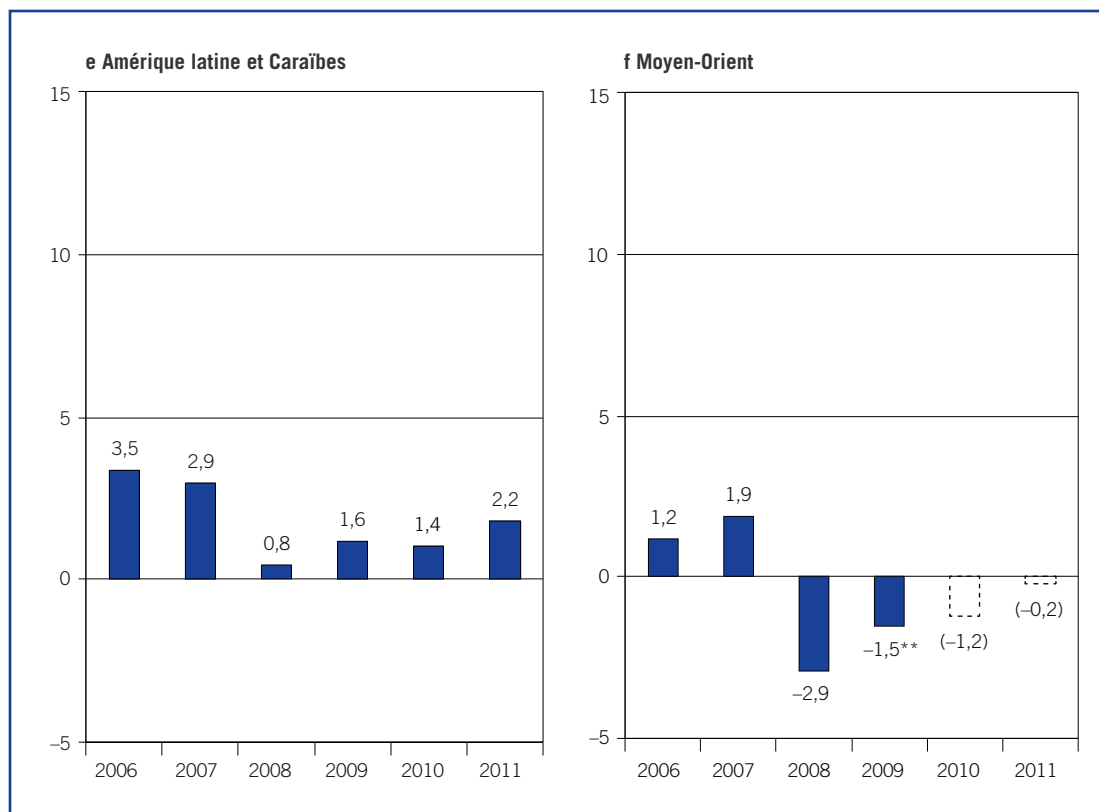
Figure 7 Croissance annuelle moyenne des salaires réels par région, 2006-2011

Figure 7 Croissance annuelle moyenne des salaires réels par région, 2006-2011 (suite)

* Taux de croissance publiés en tant qu'«estimations provisoires» (sur la base d'une couverture d'environ 75 pour cent).

** Taux de croissance publiés en tant qu'«estimations approximatives» (sur la base d'une couverture d'environ 40 à 74 pour cent).

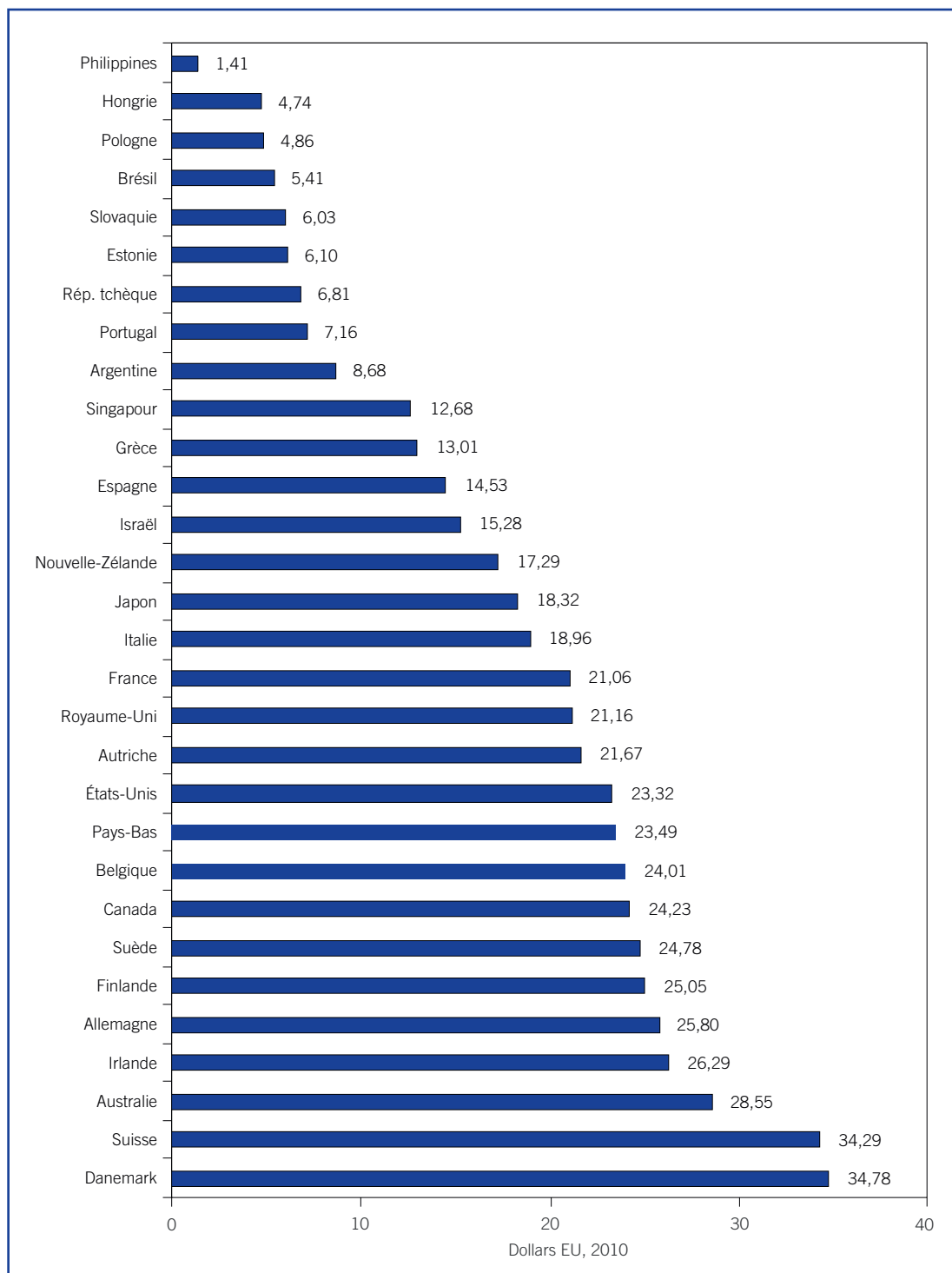
() Taux de croissance publiés mais susceptibles de changer (sur la base d'une couverture de moins de 40 pour cent).

Note: pour la couverture et la méthodologie, voir l'appendice I.

Source: <http://www.ilo.org/salaires2012>.

En dépit de la croissance plus rapide des salaires moyens réels dans les régions émergentes durant la dernière décennie, les différences en chiffres absolus dans les niveaux des salaires d'un pays et d'une région à l'autre demeurent considérables. La figure 8 présente les estimations comparatives du Bureau of Labor Statistics des États-Unis concernant la rémunération horaire directe du temps travaillé dans le secteur manufacturier en 2010. Le taux de rémunération horaire était très variable, allant de presque 35 dollars EU au Danemark, un peu plus de 23 aux États-Unis, jusqu'à 13 en Grèce, entre 5 et 6 au Brésil, et moins de 1,50 aux Philippines. En appliquant une méthode différente et non comparable, le coût total de la rémunération horaire dans le secteur manufacturier a été estimé à 1,36 dollar EU en Chine pour 2008 et à 1,17 dollar EU en Inde pour 2007 (United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, 2011). Bien que ces différences soient mesurées en dollars EU courants et donc dépendantes des fluctuations des taux de change, elles indiquent qu'il existe encore de très larges écarts dans les salaires et la productivité du travail dans le monde.

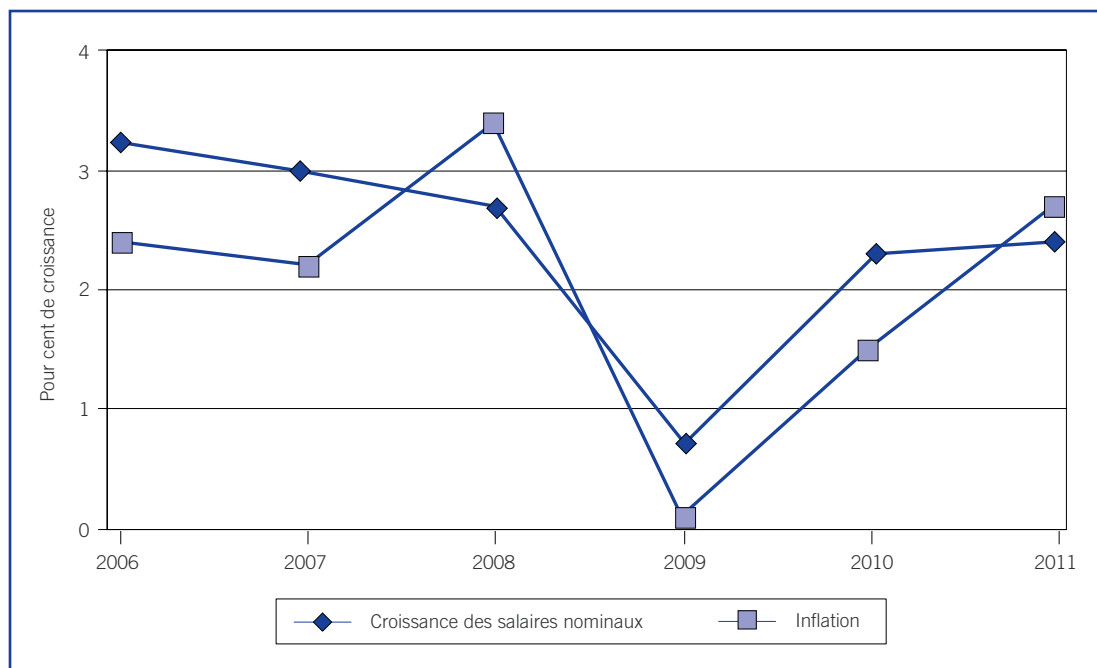
Figure 8 Comparaison de la rémunération directe horaire du temps travaillé dans le secteur manufacturier au niveau international, 2010 (dollars EU)



Note: la rémunération directe du temps travaillé est constituée des salaires et traitements pour le temps effectivement travaillé.

Source: United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics (BLS), 2011.

Figure 9 Tendances de la croissance des salaires nominaux et de l'inflation dans les économies avancées, 2006-2011 (en pourcentage, par année)



Note: la figure vise exclusivement les pays classés parmi les «économies avancées» dans le rapport *Perspectives de l'économie mondiale* du FMI et exclut donc certains pays classés parmi les «économies développées» dans le présent rapport (pour une liste de ces pays, voir l'appendice I). Les chiffres de la croissance des salaires nominaux et de l'inflation ne sont pas strictement comparables d'un pays à l'autre en raison des différences dans la façon dont chaque pays est pondéré dans l'estimation régionale. La figure illustre néanmoins l'argumentation développée dans le corps du rapport. Sources: <http://www.ilo.org/salaires12>; base de données FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*.

3.2 Économies développées

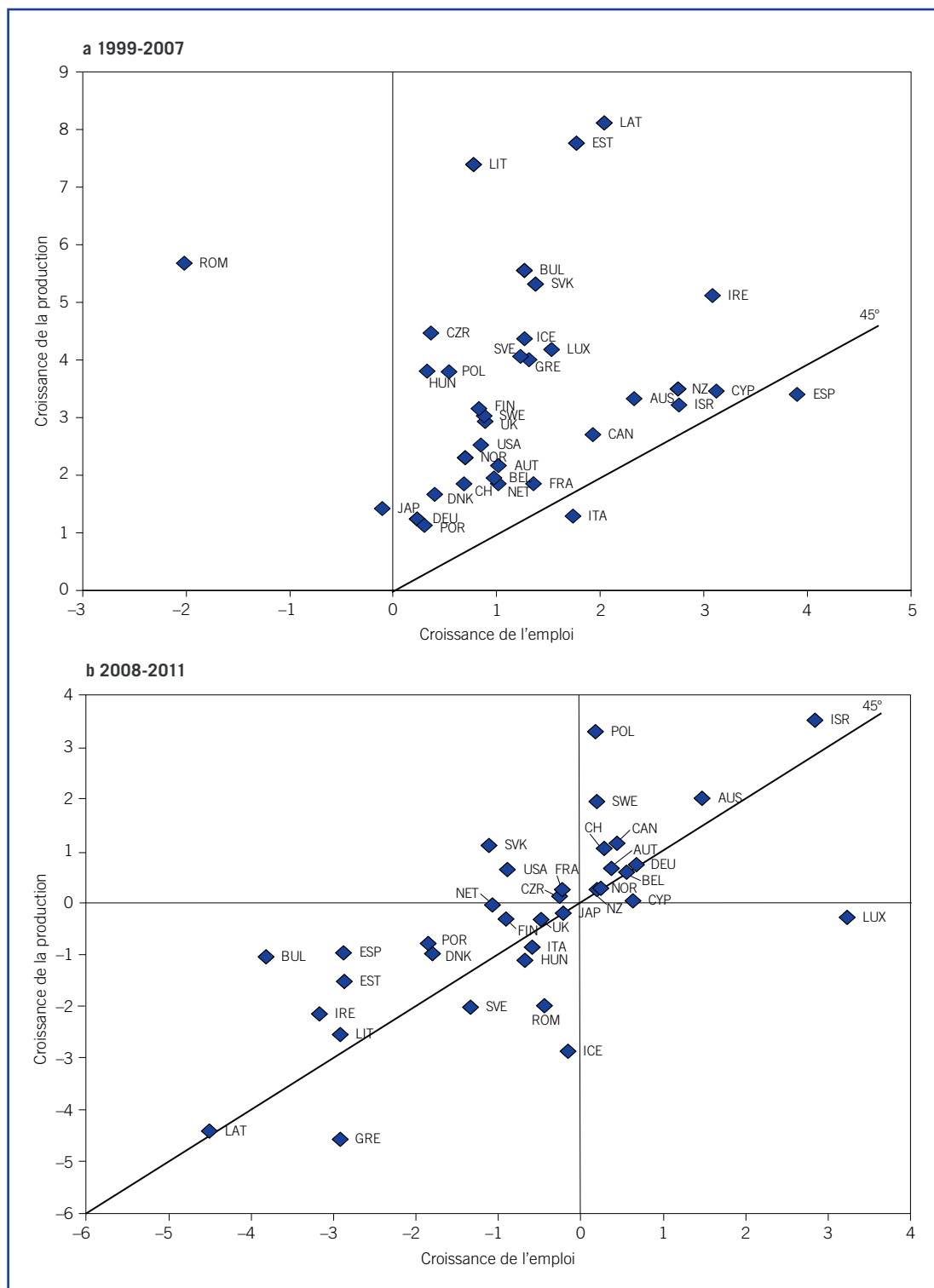
Salaires et inflation

Dans les économies développées, les salaires moyens ont enregistré un double creux, avec une baisse en 2008 et de nouveau en 2011 (voir la figure 7)⁷. La figure 9, qui met en évidence les tendances des salaires moyens nominaux et de l'inflation des prix dans les économies avancées, montre qu'en 2008 l'inflation exceptionnellement élevée a été supérieure aux hausses des salaires nominaux, et a donc entraîné une baisse des salaires réels⁸. En 2009, l'année de la récession économique mondiale, les salaires nominaux et les prix à la consommation ont été plus ou moins gelés. Depuis, la reprise de la croissance des salaires nominaux a traîné en 2011, mais la hausse des prix à la consommation a retrouvé les taux d'avant la crise, ce qui explique la baisse des salaires réels cette année-là.

Salaires et productivité

La figure 10 présente la moyenne annuelle du taux de croissance économique et du nombre de salariés employés dans les pays développés pour les années précédant la crise (1999-2007) et après le début de la crise (2008-2011). La figure 11 présente la moyenne du taux d'accroissement des salaires moyens réels et de la productivité du

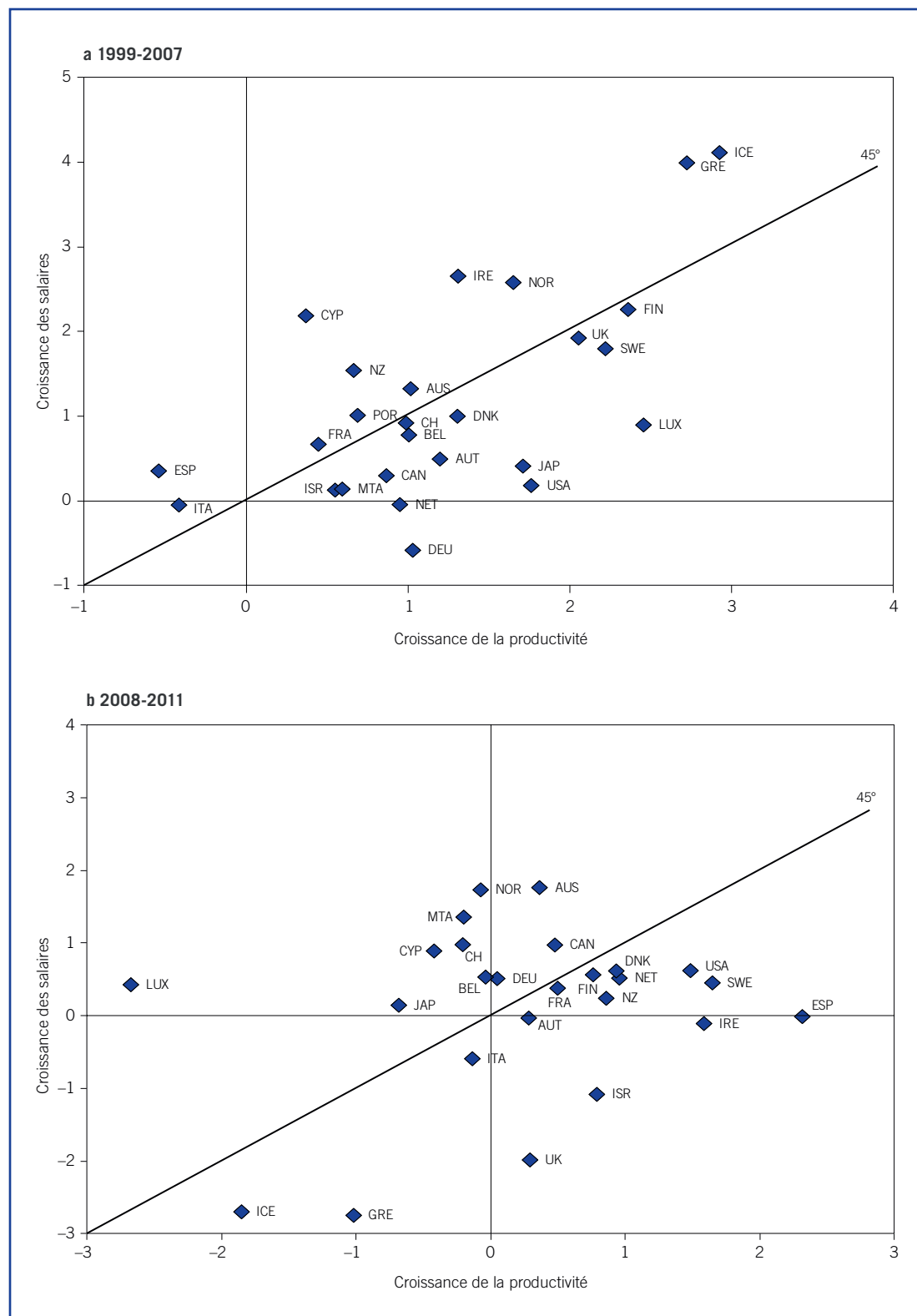
Figure 10 Croissance de la production et de l'emploi dans les économies développées, 1999-2007 et 2008-2011 (en pourcentage, par année)

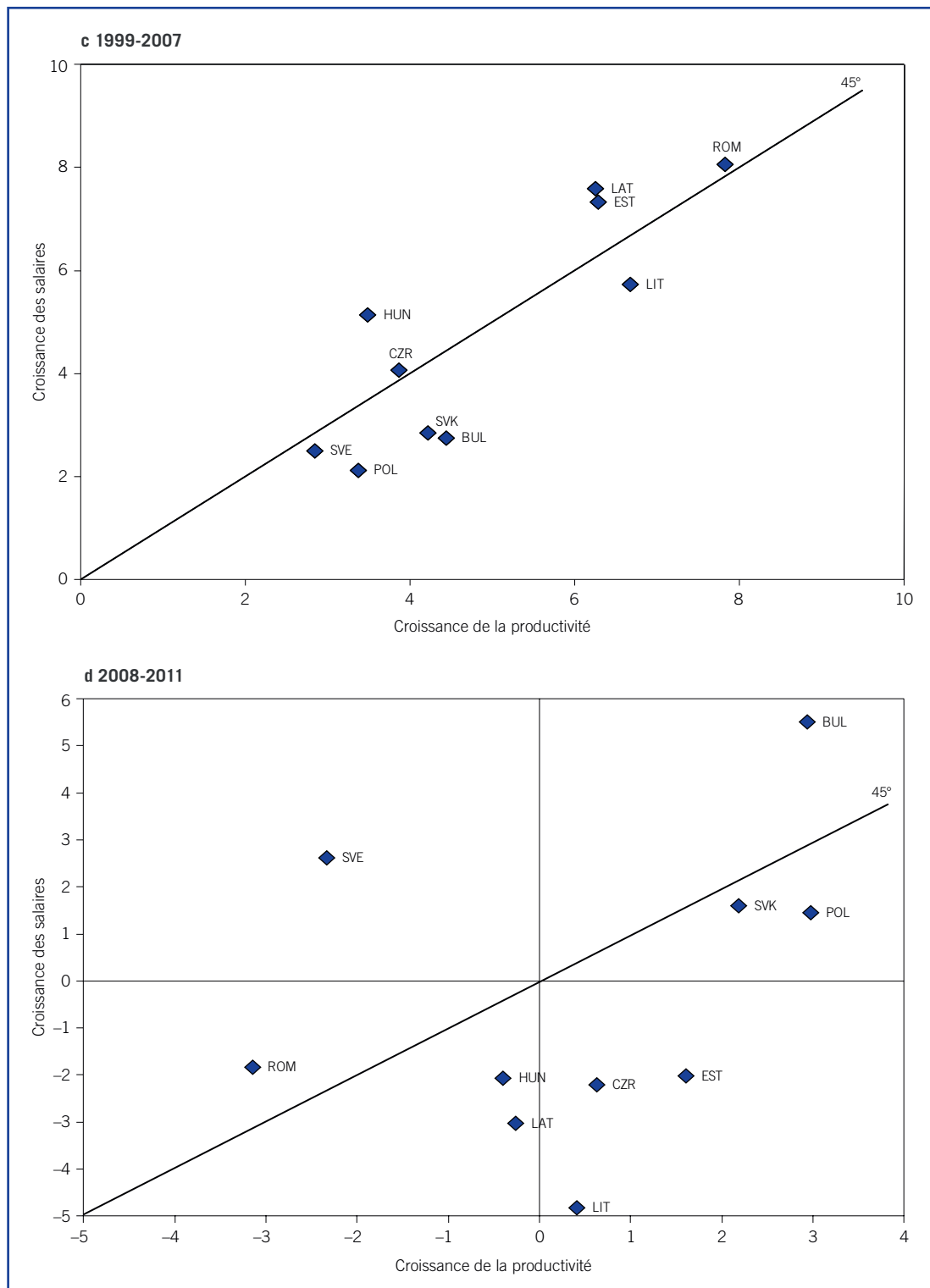


Note: pour les abréviations des pays, voir l'appendice I.

Sources: BIT, Modèle économétrique des tendances, mars 2012; base de données FMI, Perspectives de l'économie mondiale.

Figure 11 Croissance des salaires réels et de la productivité du travail dans les économies développées, 1999-2007 et 2008-2011 (en pourcentage, par année)





Note: les paires a, b et c, d des graphiques se rapportent aux pays de la région des économies développées. Ils ont été séparés uniquement pour une meilleure lisibilité. Si les données pour 1999, 2007, 2008 ou 2011 n'étaient pas disponibles, c'est le point de données de la période suivante la plus proche qui a été utilisé pour estimer la tendance. Pour les abréviations des pays, voir l'appendice I.

Sources: <http://www.ilo.org/salaires2012>; BIT, Modèle économétrique des tendances, mars 2012; FMI, base de données Perspectives de l'économie mondiale.

travail mesurée par le produit intérieur brut (PIB) par personne pourvue d'un emploi⁹. Prises ensemble, ces deux figures offrent une vue d'ensemble de la manière dont la croissance économique a affecté la main-d'œuvre et de celle dont la «Grande Récession» a affecté les marchés du travail. Si l'on examine la période qui a précédé la crise, on voit que l'emploi a augmenté d'un montant égal ou inférieur au PIB dans presque tous les pays (comme le montre le fait que seuls l'Italie et l'Espagne se trouvent à la droite de la ligne à 45 degrés qui partage la figure 10 a en deux). Comme le PIB a augmenté plus vite que l'emploi, la productivité du travail (PIB par personne salariée) a par définition augmenté. C'est ce qui ressort du fait que tous les pays hormis l'Italie et l'Espagne se trouvent à la droite de l'axe vertical dans la figure 11 a.

La hausse de la productivité du travail s'est-elle traduite par une hausse des salaires réels? La figure 11 montre que la plupart des pays ont effectivement connu une période de croissance tant des salaires réels que de la productivité (indiquée par le groupe de pays figurant dans le coin supérieur droit de la figure 11 a). Dans un certain nombre de pays, comme le Danemark, la Finlande, la France, la République tchèque, la Roumanie et le Royaume-Uni, la croissance des salaires et celle de la productivité étaient étroitement liées (comme le montre la figure 11). Mais il y a aussi des pays dans lesquels les deux variables étaient moins nettement synchronisées. La figure 11 a montre qu'en Grèce et en Islande la hausse des salaires moyens a été supérieure à celle de la productivité du travail, tandis qu'en Espagne et en Italie la productivité du travail a baissé, mais les salaires n'ont enregistré qu'une baisse marginale (dans le cas de l'Espagne) ou n'ont pas baissé du tout (dans le cas de l'Italie). Dans certaines des plus grandes économies de la région, en revanche, la hausse des salaires a été moins rapide que celle de la productivité: c'est ce qui s'est produit aux États-Unis, au Japon et surtout en Allemagne, où les salaires moyens ont baissé en dépit d'une croissance positive de la productivité du travail moyenne durant les années 1999-2007 (voir aussi la figure 35 pour plus de détails concernant l'Allemagne).

Croissance économique et croissance de l'emploi

Que s'est-il passé dans les années qui ont suivi le début de la «Grande Récession»? Il ressort clairement de la figure 10 b que tous les pays où le PIB s'est contracté en moyenne sur la période 2008-2011 ont aussi connu une baisse, ou, dans le meilleur des cas, une stagnation de l'emploi (à l'exception du Luxembourg, où l'emploi a augmenté). Inversement, la plupart des économies qui ont affiché une croissance positive du PIB durant la crise ont aussi réussi à développer l'emploi. Mais il est intéressant de noter que, durant les années de la crise, l'emploi a plus souffert que la production dans plusieurs pays, notamment l'Espagne, l'Irlande, le Portugal et la Bulgarie. Aux États-Unis, l'emploi a régressé malgré une croissance économique lente mais positive.

Par conséquent, il ressort clairement de la figure 11 b et d que la plupart des pays ont enregistré une croissance positive de la productivité du travail au cours de la période 2008-2011 en dépit de la crise (comme l'indique le fait que la plupart des pays figurent à la droite de l'axe vertical dans ces sections de la figure). Nombre de ces pays ont aussi enregistré des hausses des salaires réels, y compris l'Allemagne, qui semble avoir changé de cap, en admettant une croissance des salaires supérieure à celle de la productivité du travail après des années de modération salariale. Le Royaume-Uni fait

partie des exceptions: malgré des gains de productivité, les salaires moyens réels ont fortement baissé sous l'action d'une inflation relativement élevée. À l'autre extrémité, les salaires au Portugal ont augmenté sur la période 2008-2011 bien que la productivité soit restée stagnante. Dans certains pays, les salaires ont nettement plus baissé que la productivité du travail: il s'agit de la Grèce et de certains nouveaux membres de l'UE. En Grèce, où la hausse des salaires dépassait celle de la productivité avant la crise, les salaires moyens ont été ramenés à la baisse par les programmes d'austérité et ont affiché une baisse cumulative proche de 15 pour cent sur les seules années 2010 et 2011. Globalement, une comparaison des figures 10 et 11 ne fournit guère d'éléments de preuve d'une simple corrélation négative entre la modération salariale et la croissance de l'emploi durant la crise.

3.3 Europe orientale et Asie centrale

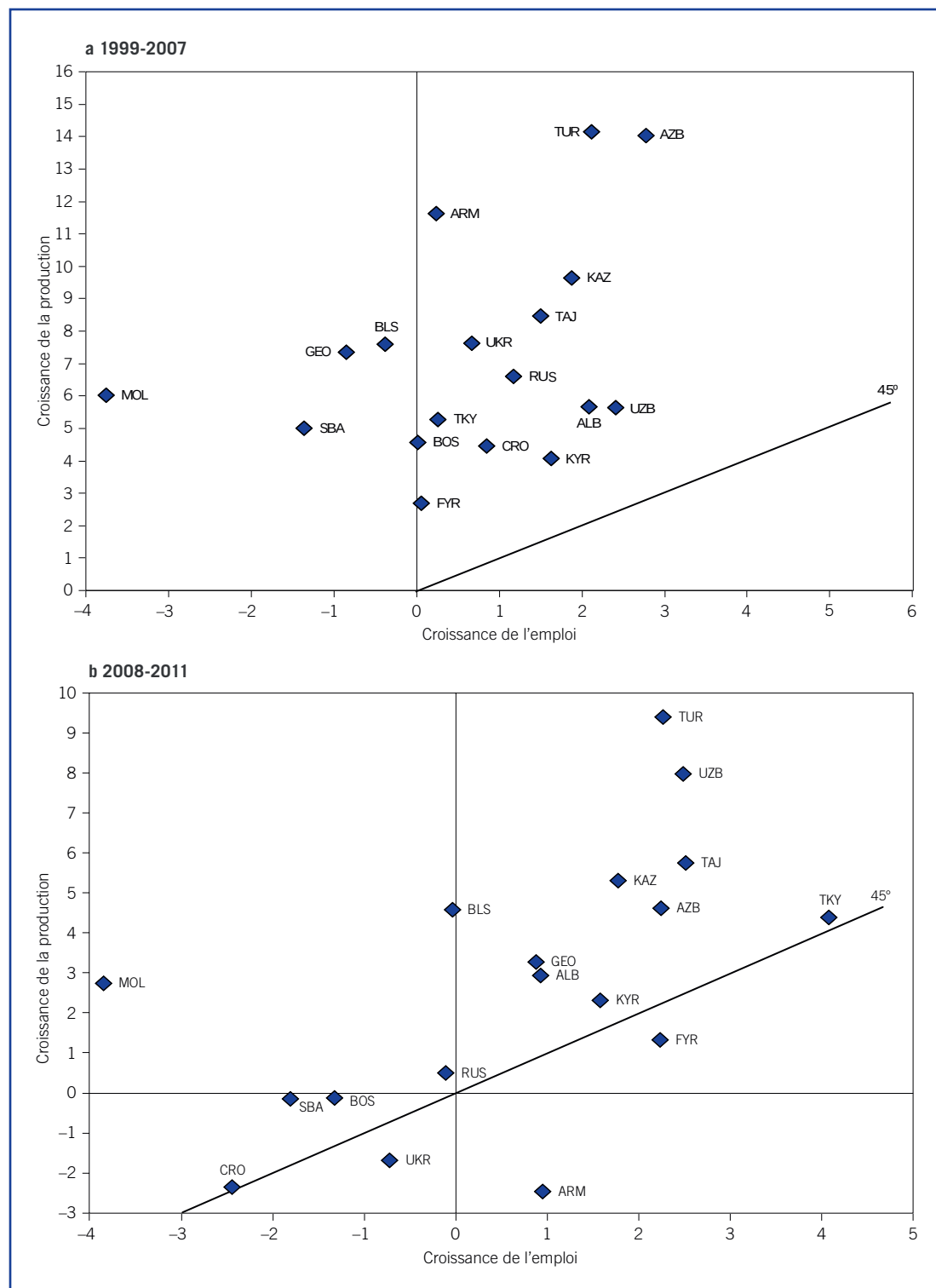
Du redressement à la crise

Dans le groupe des pays d'Europe orientale (hors UE) et d'Asie centrale, le taux de croissance régional des salaires moyens réels a fortement fluctué, passant de taux à deux chiffres avant la crise au brutal atterrissage de 2009. Les salaires ont retrouvé une croissance positive en 2010 et 2011, mais les taux atteints étaient nettement moins élevés que ceux d'avant la crise. Prises ensemble, les figures 12 et 13 montrent qu'avant la crise le PIB a augmenté plus vite que l'emploi (figure 12), avec pour résultat que la productivité du travail a augmenté dans tous les pays (figure 13). Ce qui est frappant, c'est que les gains de productivité avant la crise sont allés de pair avec des hausses encore plus fortes des salaires réels, de plus de 10 pour cent par an, en moyenne, dans la majorité des pays. Dans bien des cas, cela s'explique par le processus de redressement après la transition vers des économies de marché. La figure 14 montre que les salaires réels en Russie ont d'abord baissé à moins de la moitié de la valeur qu'ils avaient en 1990, avant de se redresser progressivement et de tripler au cours des années postérieures à 2000. L'Ukraine a suivi une tendance similaire, les salaires réels baissant fortement entre 1992 et 1999 avant de plus que tripler en chiffres réels jusqu'en 2009¹⁰.

Coup d'arrêt porté aux salaires

Plus récemment, entre 2008 et 2011, la productivité a augmenté plus lentement mais est demeurée largement positive, et la croissance des salaires réels s'est plus étroitement alignée sur celle de la productivité. Il y avait des exceptions: en Serbie et en Albanie, les salaires réels ont baissé malgré une croissance positive de la productivité du travail, ce qui est à mettre au compte d'un gel des salaires nominaux dans la fonction publique. En Serbie, en vertu d'un accord signé en avril 2009 avec le FMI, le gouvernement serbe a pris l'engagement de geler les salaires et les pensions de retraite du secteur public en chiffres nominaux en 2009 et en 2010 – à la suite de quoi les salaires réels dans la fonction publique ont baissé (Arandarenko et Avlijas, 2011). Cette mesure s'est accompagnée d'une interdiction d'embaucher dans la fonction publique. Pareillement, sur les conseils du FMI, des restrictions budgétaires visant la croissance des salaires dans le secteur public ont été mises en place en Albanie.

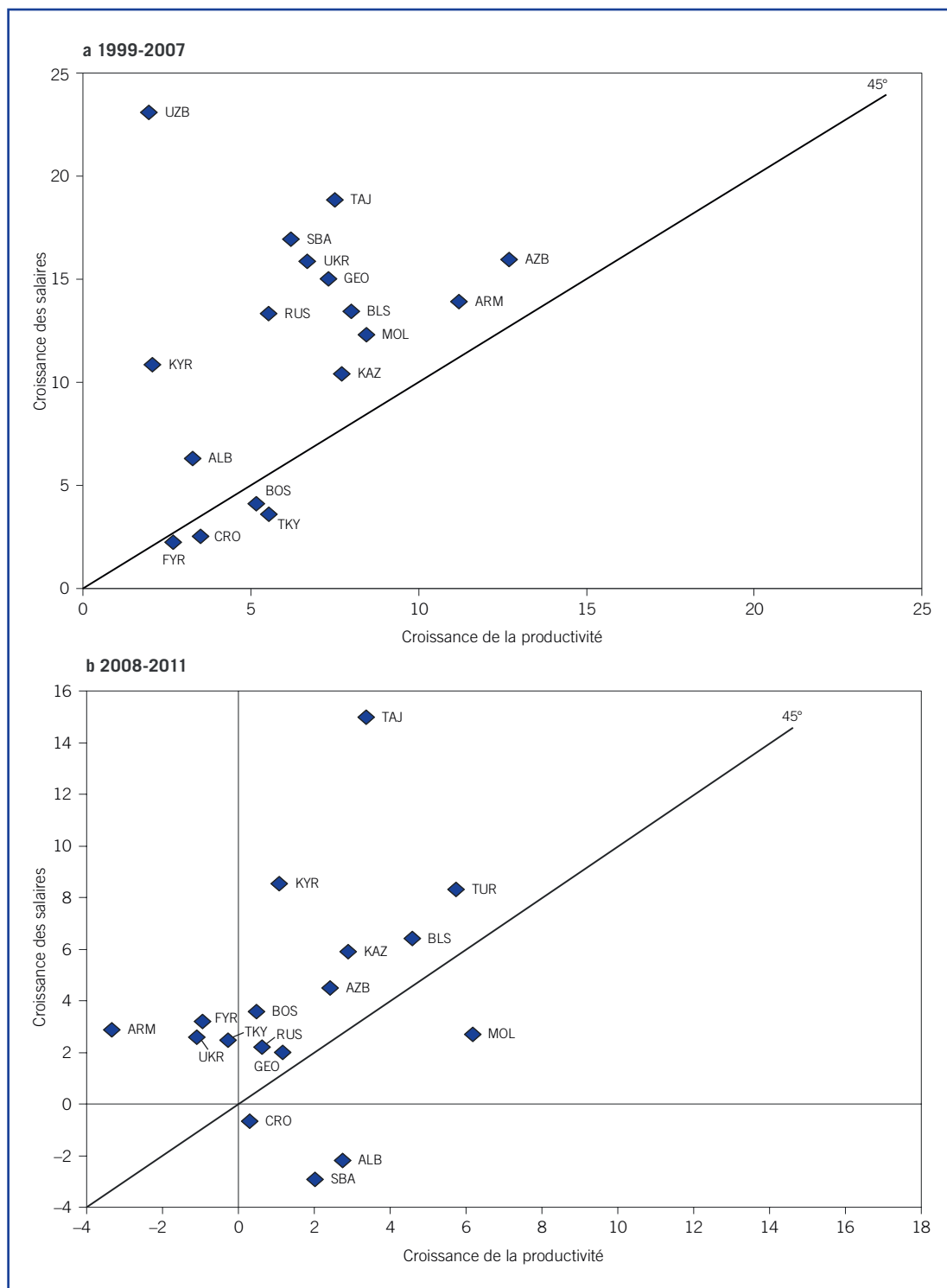
Figure 12 Croissance de la production et de l'emploi en Europe orientale et en Asie centrale, 1999-2007 et 2008-2011 (en pourcentage, par année)



Note: pour les abréviations des pays, voir l'appendice I.

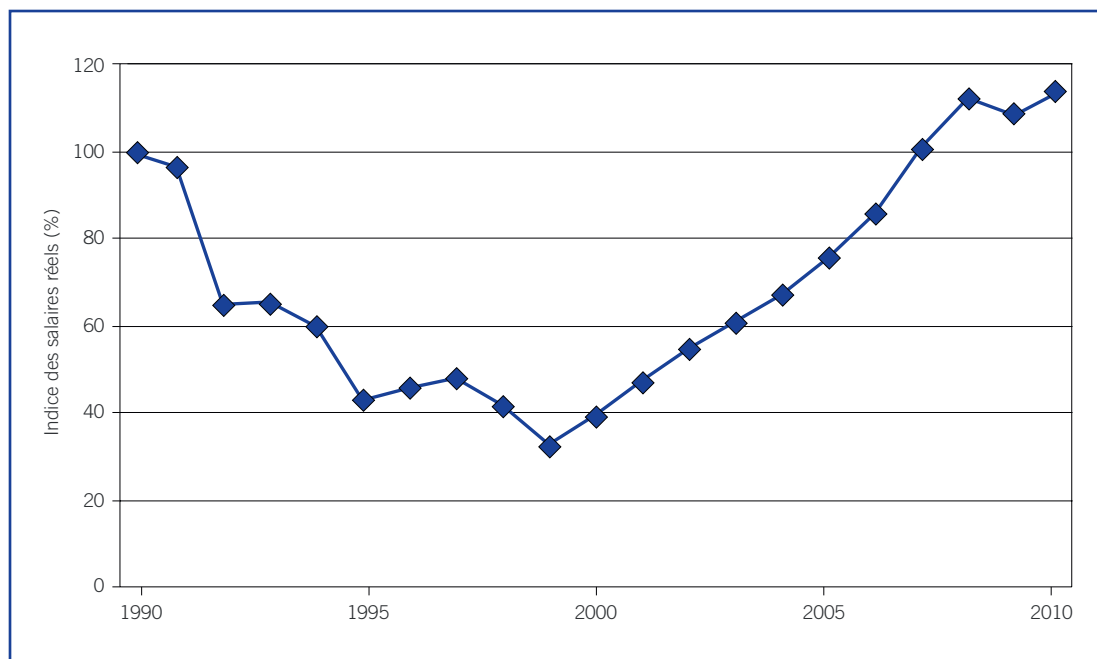
Sources: BIT, Modèle économétrique des tendances, mars 2012; base de données FMI, Perspectives de l'économie mondiale.

Figure 13 Croissance des salaires réels et de la productivité du travail en Europe orientale et en Asie centrale, 1999-2007 et 2008-2011 (en pourcentage, par année)



Note: si les données concernant 1999, 2007, 2008 ou 2011 n'étaient pas disponibles, c'est le point de données de la période suivante la plus proche qui a été utilisé pour estimer la tendance. Pour les abréviations des pays, voir l'appendice I.

Sources: <http://www.ilo.org/salaires2012>; BIT, Modèle économétrique des tendances, mars 2012.

Figure 14 Indice des salaires réels dans la Fédération de Russie depuis 1990 (1990 = 100)

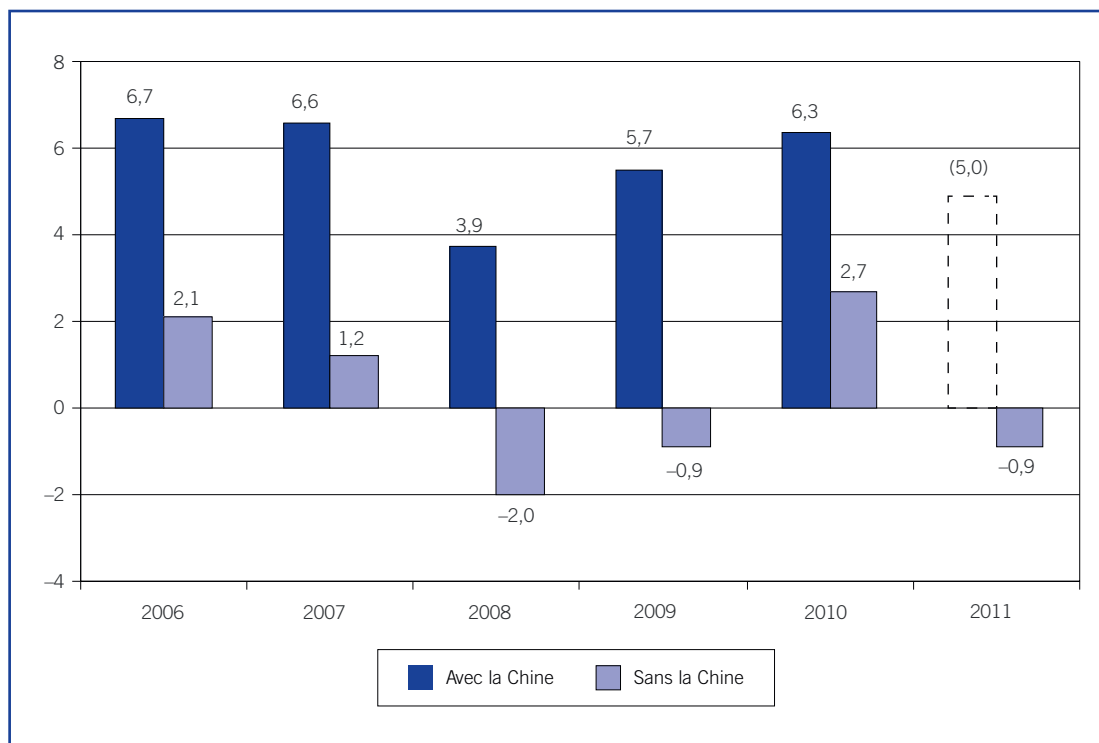
Source: calculs du BIT sur la base des données provenant du Service statistique de l'État fédéral de la Fédération de Russie, 2011.

Mais la situation régionale décrite à la figure 7 est surtout influencée par les tendances qui se dessinent dans les deux économies les plus importantes, à savoir la Fédération de Russie et l'Ukraine. Dans ces deux pays, la croissance des salaires s'est ralentie en 2008 et est devenue négative en 2009, avant de rebondir à environ la moitié des taux d'avant la crise les années suivantes. Une analyse de l'impact de la crise sur le marché du travail ukrainien révèle que la baisse des salaires mensuels était en grande partie à mettre au compte d'une augmentation du sous-emploi involontaire en 2009, quand un employé sur cinq en Ukraine travaillait moins d'heures que ce qu'il aurait souhaité. Un grand nombre de salariés ont dû prendre des congés sans solde, surtout dans le secteur industriel (BIT, 2011d)¹¹, tandis que d'autres ont vu leur salaire de base gelé et leurs primes réduites (Kulikov et Blyzniuk, 2010).

3.4 L'Asie et le Pacifique

Croissance élevée, dominée par la Chine

Les tendances en Asie, et particulièrement en Asie de l'Est, sont en net contraste avec celles des autres régions. Dans un contexte de solide performance économique de la région durant les années de la crise, les salaires en Asie ont continué de croître à des taux élevés (comme le montre la figure 7). Cela reflète en particulier l'influence de la Chine, où les salaires dans les «unités urbaines» ont augmenté en moyenne à des taux annuels à deux chiffres durant toute la décennie, selon l'*Annuaire statistique de la Chine*. Si l'on utilise ces chiffres officiels d'un taux de croissance annuel de 12 pour cent, les salaires

Figure 15 Croissance annuelle moyenne des salaires réels en Asie, 2006-2011

() Taux de croissance publiés mais susceptibles de changer (sur la base d'une couverture inférieure à 40 pour cent).

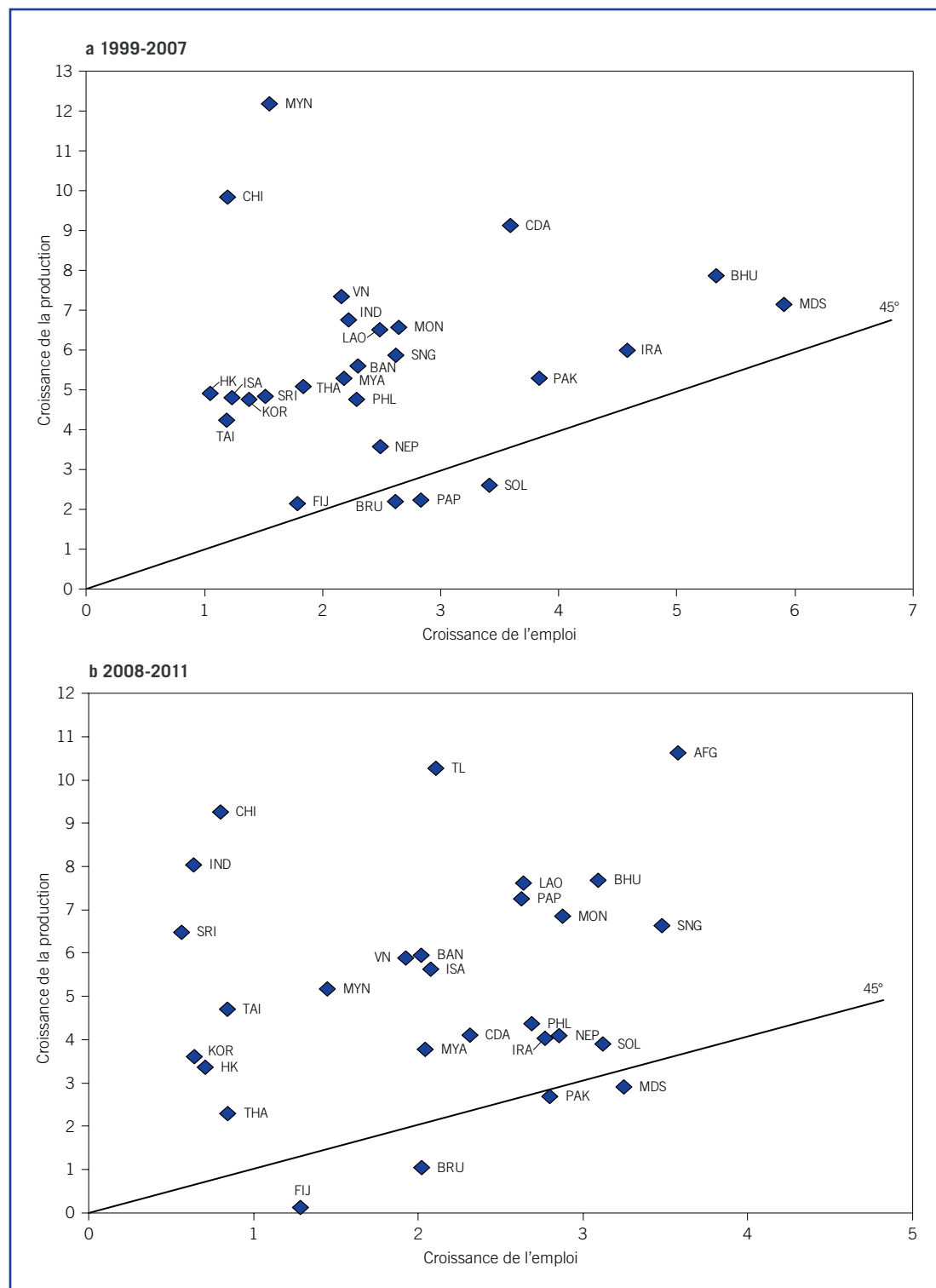
Note: pour la couverture et la méthodologie, voir l'appendice I.

Source: <http://www.ilo.org/salaires2012>.

moyens réels en Chine ont plus que triplé sur la décennie de 2000 à 2010, ce qui suscite des questions concernant l'éventuelle fin de la «main-d'œuvre bon marché» en Chine. À la figure 15, nous voyons que sans la Chine, où la croissance du PIB et des salaires a été exceptionnellement élevée ces dernières années, le tableau change considérablement et reflète l'évolution moins positive des salaires dans des pays comme la République de Corée ou l'Inde ces quatre dernières années.

Si nous examinons les figures 16 et 17, nous voyons que la plupart des pays de la région ont affiché des taux de croissance économique qui étaient en moyenne de 5 pour cent ou plus sur la période 1999-2007, tandis que parallèlement, sur la sous-période allant de 2002 à 2007, la croissance annuelle moyenne de l'emploi était de 1,2 pour cent en Asie de l'Est, de 1,8 pour cent en Asie du Sud-Est et dans le Pacifique, et de 2,2 pour cent en Asie du Sud (BIT, 2012a). Il faut cependant souligner à ce stade que la croissance de l'emploi total dans les pays en développement – où la plupart des gens ne peuvent pas se permettre d'être au chômage – est étroitement liée à l'évolution démographique. C'est pourquoi, à la figure 17, nous présentons aussi la croissance du PIB parallèlement à la croissance du nombre des salariés rémunérés, ce qui laisse de côté les travailleurs indépendants ou ceux qui contribuent à l'entreprise familiale. Même dans ce cas, nous voyons que la croissance de la production était supérieure à celle de l'emploi rémunéré dans la plupart des pays.

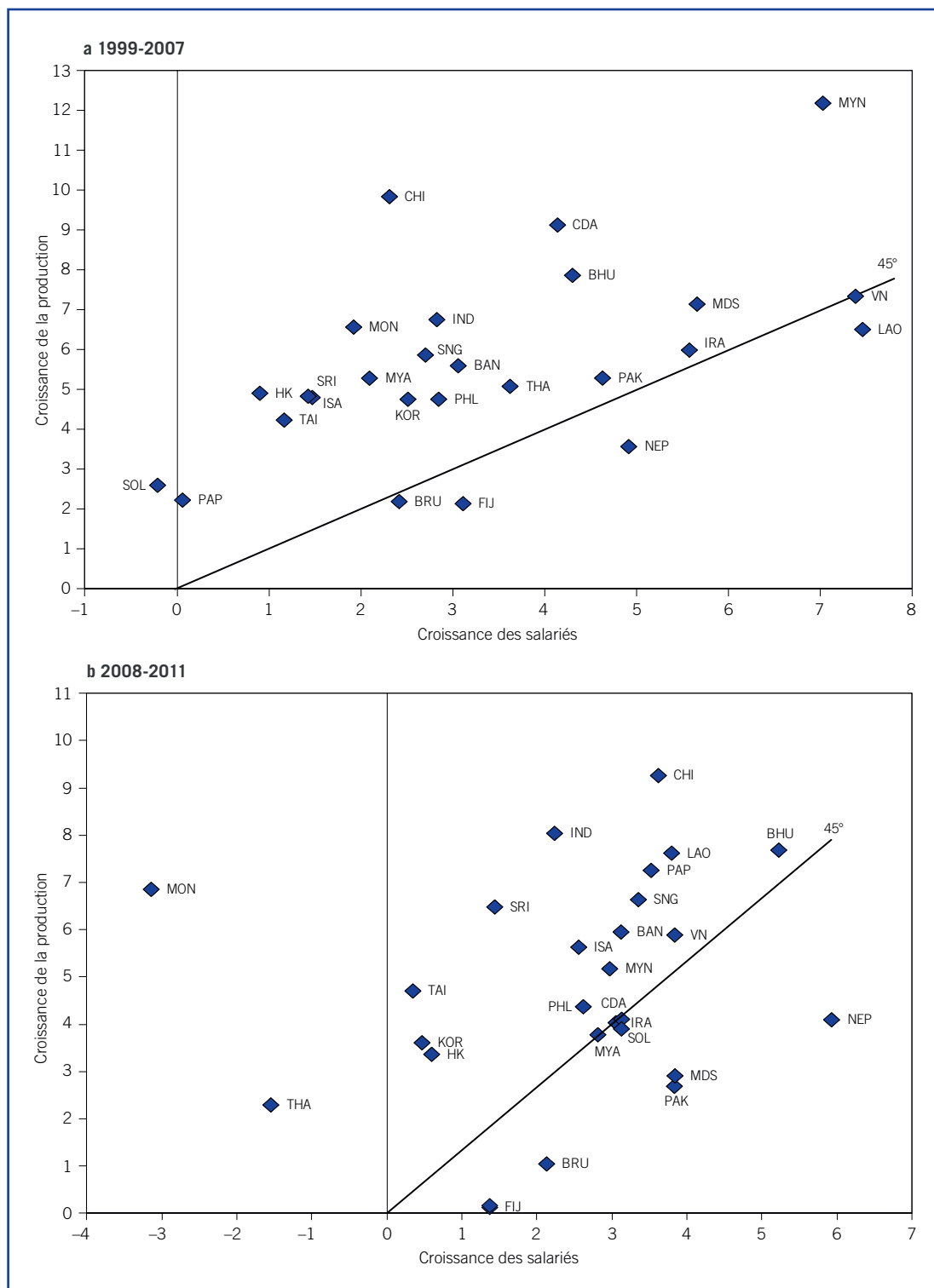
Figure 16 Croissance de la production et de l'emploi en Asie, 1997-2007 et 2008-2011 (en pourcentage, par année)



Note: pour les abréviations des pays, voir l'appendice I.

Sources: BIT, Modèle économétrique des tendances, mars 2012; base de données FMI, Perspectives de l'économie mondiale.

Figure 17 Croissance de la production et du nombre des salariés rémunérés en Asie, 1997-2007 et 2008-2011 (en pourcentage, par année)



Note: pour les abréviations des pays, voir l'appendice I.

Sources: BIT, Modèle économétrique des tendances, mars 2012; base de données FMI, Perspectives de l'économie mondiale.

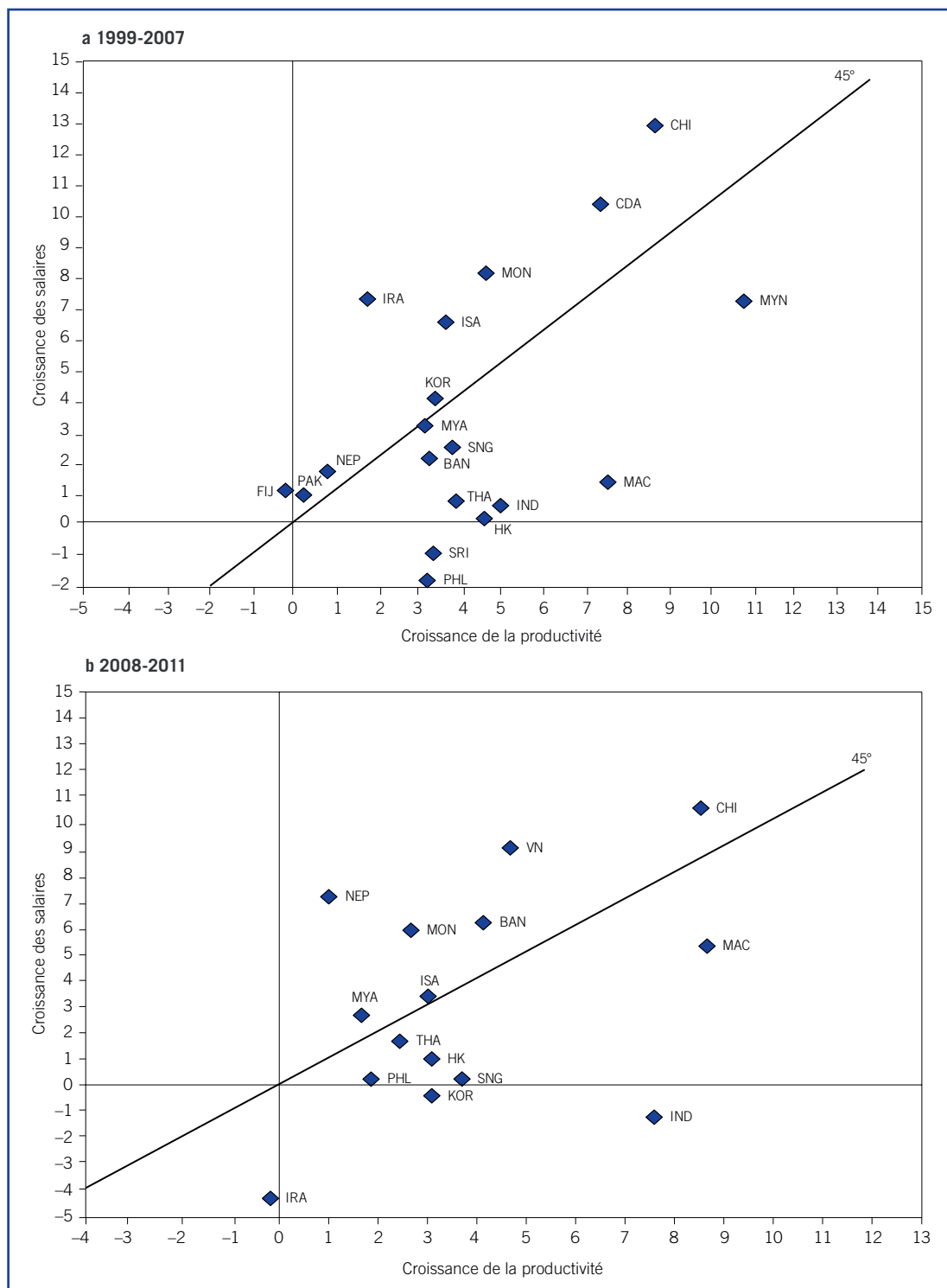
Mise en garde concernant la productivité du travail: rôle de l'emploi rémunéré

Quel a été l'impact des salaires sur ces taux de croissance? S'agissant des pays en développement, il faut être prudent dans l'interprétation de la juxtaposition des données concernant la croissance des salaires moyens et la productivité du travail, comme dans la figure 18. En effet, les salaires moyens correspondent à la rémunération des salariés (qui représentent moins de 50 pour cent des travailleurs dans certains pays d'Asie), tandis que la productivité du travail mesure le PIB de tous les individus ayant un emploi (y compris les salariés et les travailleurs indépendants). Il serait préférable de comparer les salaires moyens et la productivité des salariés, mais on ne dispose généralement pas de données sur celle-ci. Par principe, on soupçonne que la croissance de la production de l'ensemble des travailleurs sous-estime la croissance de la productivité du travail des salariés rémunérés, qui sont nombreux à travailler dans les secteurs industriels plus productifs et dynamiques. Par ailleurs, lorsqu'on compare la croissance des salaires et celle de la productivité en Chine, il ne faut pas oublier que la première ne couvre que les entreprises d'État, les unités en propriété collective et les autres types de sociétés liées à l'État (voir la note 4). La baisse de la part du travail en Chine mise en évidence dans la partie II du présent rapport donne à penser que la croissance des salaires était en fait inférieure à celle de la productivité dans ce pays.

Le pouvoir d'achat menacé

Nonobstant ces mises en garde, la figure 18 montre clairement qu'en règle générale les gains de productivité comme ceux qui concernent les salaires réels ont été positifs, et très substantiels, aussi bien avant que pendant les années de la crise. Néanmoins, dans certains pays, la croissance des salaires mesurée par les statistiques officielles a été décevante sur la période 1999-2007. Parmi les pays d'Asie de l'Est, une croissance des salaires relativement basse a été enregistrée, par exemple, en Thaïlande. En Asie du Sud également, les chiffres mesurant les salaires moyens réels ont stagné durant la décennie qui a précédé la crise. En Inde, les tendances des salaires ne sont pas très claires. Les sources des données concernant la croissance des salaires qui font autorité en Inde sont l'Enquête annuelle sur les industries réalisée par l'Office central de statistique et l'indice des salaires réels publié par le Bureau du travail. Ces deux sources de données indiquent que les salaires réels ont baissé durant la plupart des dernières années, ce qui a entraîné une réduction du pouvoir d'achat des salariés. Cela expliquerait les nombreuses préoccupations exprimées par les travailleurs en Inde au sujet de la flambée des prix, en particulier ceux des denrées alimentaires. Cette tendance est toutefois surprenante compte tenu de la croissance économique rapide du pays durant la décennie écoulée. Elle contredit aussi notre analyse tirée de l'enquête sur l'emploi et le chômage, réalisée tous les cinq ans par l'Institut national de sondage (NSSO) en même temps que l'Enquête sur les dépenses de consommation, dans laquelle les travailleurs salariés et les travailleurs occasionnels déclarent une augmentation de 150 pour cent de leur rémunération – bien plus que l'augmentation de 52 pour cent de l'indice des prix à la consommation – sur les cinq années entre 2004/05 et 2009/10.

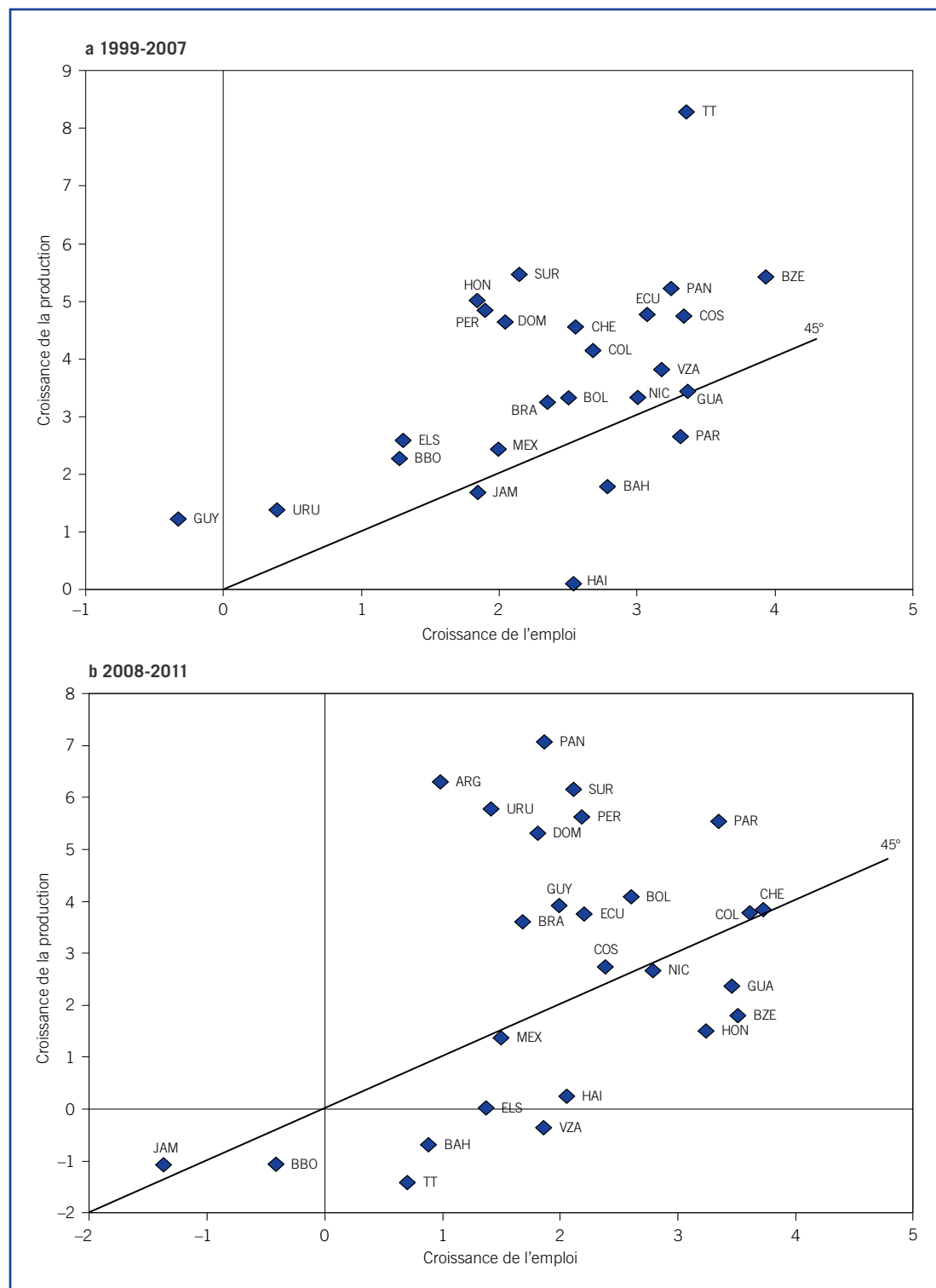
Figure 18 Croissance des salaires et de la productivité du travail en Asie, 1997-2007 et 2008-2011 (en pourcentage, par année)



Note: si les données concernant 1999, 2007, 2008 ou 2011 n'étaient pas disponibles, c'est le point de données de la période suivante la plus proche qui a été utilisé pour estimer la tendance. Pour les abréviations des pays, voir l'appendice I.

Sources: <http://www.ilo.org/salaires2012>; BIT, Modèle économétrique des tendances, mars 2012.

Figure 19 Croissance de la production et de l'emploi en Amérique latine et dans les Caraïbes, 1997-2007 et 2008-2011 (en pourcentage, par année)



Note: pour les abréviations des pays, voir l'appendice I.

Sources: BIT, Modèle économétrique des tendances, mars 2012; base de données FMI, Perspectives de l'économie mondiale.

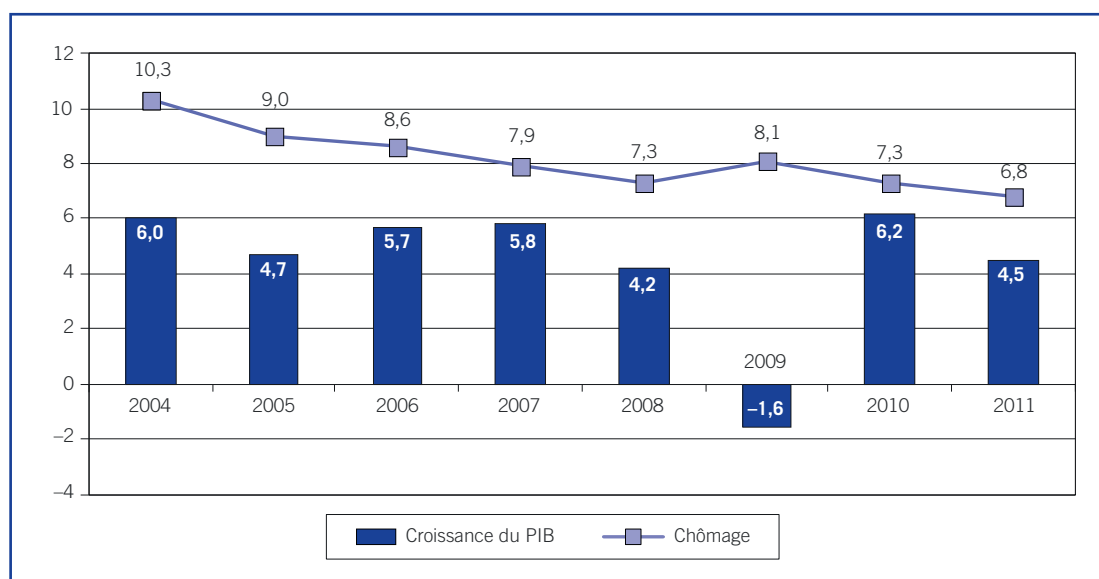
3.5 Amérique latine et Caraïbes

Une performance robuste a permis de résister à la crise

En Amérique latine et dans les Caraïbes, la crise financière a interrompu un cycle économique robuste. La figure 19 a montre que, durant les années 1999-2007, qui ont précédé la crise, la croissance annuelle moyenne du PIB et de l'emploi était positive et robuste dans une majorité de pays, tandis que la figure 19 b reflète la durée relativement courte de la crise mondiale dans cette région. Nous voyons que, sur la période 2008-2011, le PIB comme l'emploi ont augmenté à des taux assez solides dans une majorité de pays, en dépit de la contraction économique qui s'est produite dans certaines grandes économies en 2009. Il convient toutefois de noter qu'en Amérique centrale et dans les Caraïbes, où les économies sont fortement liées au marché nord-américain, la reprise a été plus lente qu'en Amérique du Sud.

La figure 20 couvre la période qui s'étend entre 2004, année qui a marqué le début du cycle économique robuste du continent, et 2011 – une période durant laquelle le PIB a augmenté en moyenne de 4,4 pour cent. Nous voyons que l'Amérique latine a été sévèrement touchée par la crise économique mondiale en 2009, mais qu'elle a rapidement rebondi en 2010, soutenue par le redressement des prix des produits de base ainsi que par la mise en œuvre de politiques monétaires et budgétaires contracycliques, laquelle a été possible parce que la région jouissait d'une situation budgétaire saine et avait ramené la dette extérieure à des niveaux gérables durant les années d'expansion. Ce qui est frappant, ce n'est pas seulement que la récession a été de courte durée, mais aussi que le redressement a donné lieu à la création de nouveaux emplois et a entraîné une nette réduction du taux de chômage, qui est passé de 10,3 pour cent en 2004 à 6,8 pour cent en 2011 (comme l'illustre la figure 20).

Figure 20 Croissance économique et chômage en Amérique latine et dans les Caraïbes, 2004-2011 (en pourcentage)



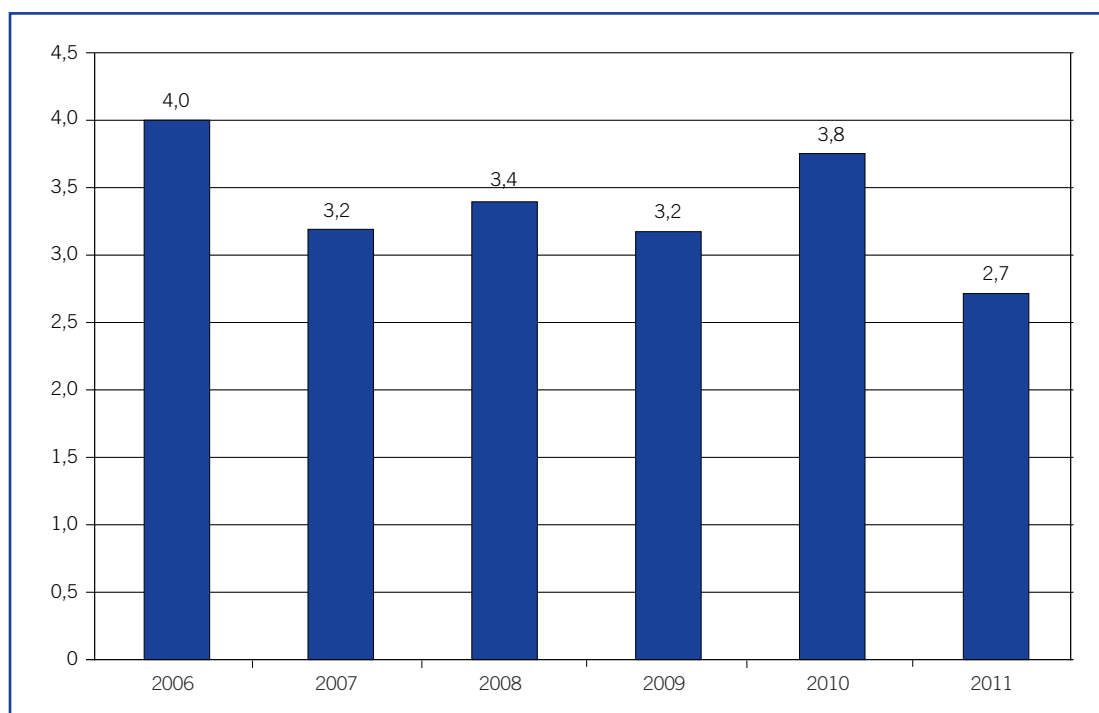
Sources: Base de données FMI, Perspectives de l'économie mondiale; BIT, 2011e.

Les chiffres positifs s'expliquent par les données provenant du Brésil

Ces tendances économiques sont aussi perceptibles dans les données relatives aux salaires. Les estimations régionales (à la figure 7) montrent qu'en Amérique latine et dans les Caraïbes les salaires réels moyens ont augmenté sur toutes les années entre 2006 et 2011, malgré la crise de 2009. Comme en Asie, c'est en 2008 que cette région a affiché la croissance des salaires réels la plus faible en raison d'une poussée de l'inflation, correspondant à des hausses des cours internationaux des denrées alimentaires et du pétrole. Au contraire, en 2009 ces cours ont nettement baissé du fait du ralentissement international, réduisant de moitié en moyenne l'inflation dans la région. Cette forte baisse de l'inflation a entraîné une légère amélioration du pouvoir d'achat des salaires, malgré la contraction économique.

Globalement, ces tendances régionales des salaires en Amérique latine et dans les Caraïbes sont fortement influencées par les grands pays comme le Brésil, où la croissance des salaires est demeurée positive tout au long de la période (figure 21)¹². Si nous examinons la performance d'un groupe de 14 pays pour lesquels nous disposons de toutes les informations sur la période 2005-2010, nous observons que beaucoup d'autres pays ont connu une certaine dégradation des salaires réels en 2008 et de nouveau en 2010. Les salaires réels se sont contractés dans 10 pays sur 14 en 2008, tandis qu'en 2010 le phénomène s'est produit dans 6 pays. Sur les deux années, la majorité des pays où les salaires réels ont baissé se trouvaient en Amérique centrale et dans les Caraïbes, car leurs économies sont plus dépendantes de la situation économique aux États-Unis.

Figure 21 Croissance annuelle moyenne des salaires réels au Brésil, 2006-2011

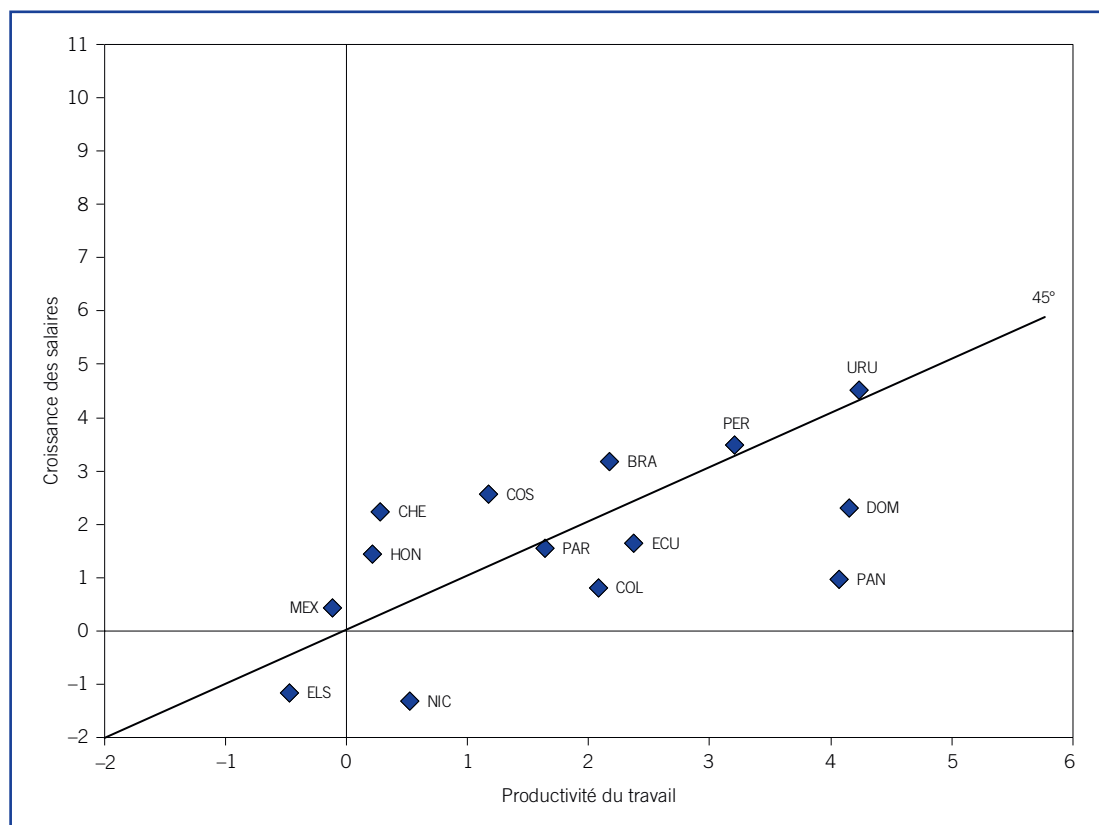


Source: <http://www.ilo.org/salaires2012>.

La productivité, l'emploi et les salaires augmentent – mais pas partout

La figure 22 contient des données sur la croissance annuelle des salaires mensuels réels moyens sur la période 2004-2011, qui couvre les années de forte croissance économique et pour laquelle des données cohérentes sur les salaires sont disponibles pour un nombre relativement grand de pays. Nous voyons que, globalement, les pays qui ont affiché une forte productivité du travail ont aussi connu une augmentation substantielle des salaires réels. Ainsi, par exemple, les salaires réels moyens ont augmenté à raison de plus de 3 pour cent par an au Brésil, au Pérou et en Uruguay, et de plus de 2 pour cent par an au Chili et au Costa Rica. Dans la très grande majorité de ces pays, le taux de chômage a baissé, ce qui signifie que les indicateurs du marché du travail se sont généralement améliorés. Inversement, les pays où le PIB par tête n'a que lentement augmenté sur cette période n'ont aussi affiché que de modestes améliorations (comme au Honduras et au Mexique) ou même des baisses (comme au Nicaragua et en El Salvador) des salaires réels. Les trois pays où la bonne performance économique n'a pas été reflétée dans la croissance des salaires réels moyens sont la Colombie, la République dominicaine et le Panama.

Figure 22 Croissance des salaires et de la productivité du travail dans certains pays d'Amérique latine et des Caraïbes, 2004-2011 (en pourcentage, par année)



Note: si les données concernant 2004 ou 2011 n'étaient pas disponibles, c'est le point de données de la période suivante la plus proche qui a été utilisé pour estimer la tendance. Pour les abréviations des pays, voir l'appendice I.

Sources: <http://www.ilo.org/salaires2012/>; BIT, Modèle économétrique des tendances, mars 2012.

3.6 Le Moyen-Orient

La baisse des échanges commerciaux érode la demande de travailleurs migrants

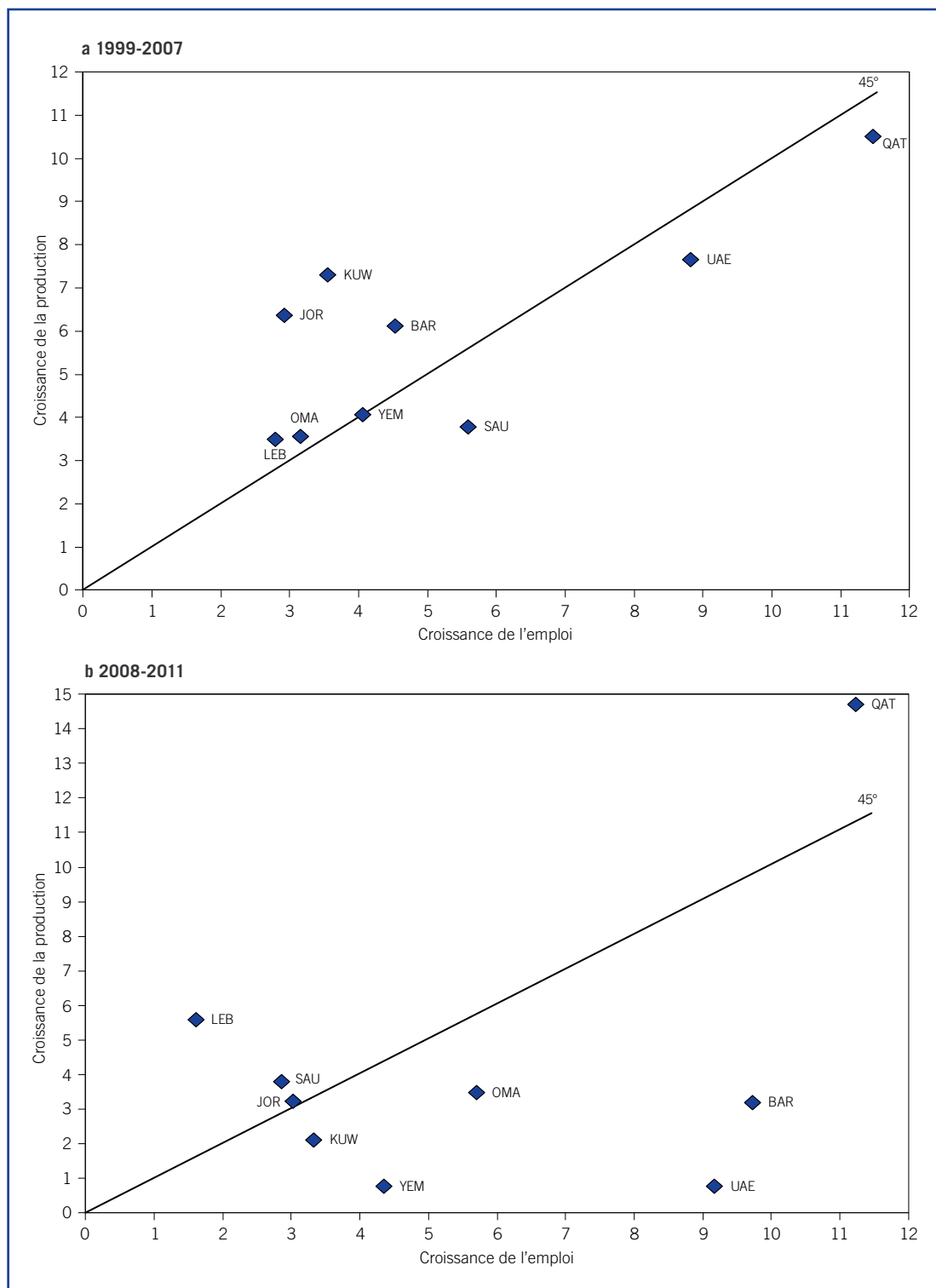
La crise économique mondiale a eu pour effet de ralentir d'entrée de jeu la croissance économique dans la plupart des pays du Moyen-Orient (figure 23). Le principal impact de la crise dans cette région s'est traduit par la réduction des échanges internationaux. Une chute brutale de la demande d'exportations des économies du Moyen-Orient moins développées s'est produite, suivie en 2009 d'une baisse temporaire de la valeur des exportations pour les producteurs de pétrole dans les pays du Conseil de coopération du Golfe (CCG)¹³; après quoi, on a enregistré une hausse à la fois des prix du pétrole et des dépenses publiques. Dans les pays du CCG, où le nombre de travailleurs expatriés dépasse de très loin celui des travailleurs autochtones, le ralentissement de la création d'emplois n'a peut-être été que temporaire (bien que l'on manque d'informations statistiques), à l'exception de l'Émirat de Dubaï où le ralentissement économique semble s'être traduit par une réduction de la demande de travailleurs migrants, en particulier dans la construction. Les questions relatives aux migrations jouent également un rôle important dans d'autres pays du Moyen-Orient, de nombreux Syriens travaillant dans le secteur du bâtiment au Liban, ou encore une majorité des travailleurs du secteur de l'habillement de la Jordanie venant de l'Asie du Sud.

Difficultés au niveau des statistiques

Les effets de la crise mondiale sur les salaires dans cette région sont difficiles à évaluer, pour au moins deux raisons. Tout d'abord, peu de pays publient régulièrement des statistiques sur les salaires. Le seul pays du Moyen-Orient qui produise des enquêtes trimestrielles sur les salaires est le Royaume de Bahreïn, dont l'Autorité de réglementation du marché du travail publie les salaires de base moyens estimés de tous les salariés, compilés à l'aide d'enquêtes sur les ménages et de données administratives. En revanche, l'Arabie saoudite publie des données annuelles tirées de son Enquête économique annuelle sur les établissements avec un décalage de deux ans, ce qui signifie que les statistiques les plus récentes disponibles au moment de la rédaction du présent rapport portaient sur l'année 2009. Par ailleurs, les statistiques sur les salaires dans la région sont parfois d'une qualité douteuse, même si certaines améliorations ont été apportées à cet égard: la Tunisie, par exemple, a procédé à sa première enquête sur les salaires avec l'aide du BIT en 2011. Néanmoins, ces données telles qu'elles se présentent donnent à penser que, dans une majorité de pays du Moyen-Orient, les salaires n'ont pas beaucoup augmenté, ou ont peut-être même diminué au cours des dernières années (figure 24).

Une autre difficulté se présente s'agissant de l'interprétation des données relatives aux salaires, parce que les salaires moyens peuvent masquer d'énormes différences entre ceux des travailleurs autochtones et ceux des travailleurs migrants, dont les salaires respectifs sont les produits de systèmes de fixation des salaires très différents. Dans les économies du CCG, les écarts très marqués entre les salaires des expatriés et ceux des travailleurs autochtones sont le résultat à la fois des processus d'«arabisation», qui visent à augmenter la proportion des travailleurs locaux dans le secteur privé, du système de parrainage, qui restreint la liberté de mouvement des travailleurs migrants

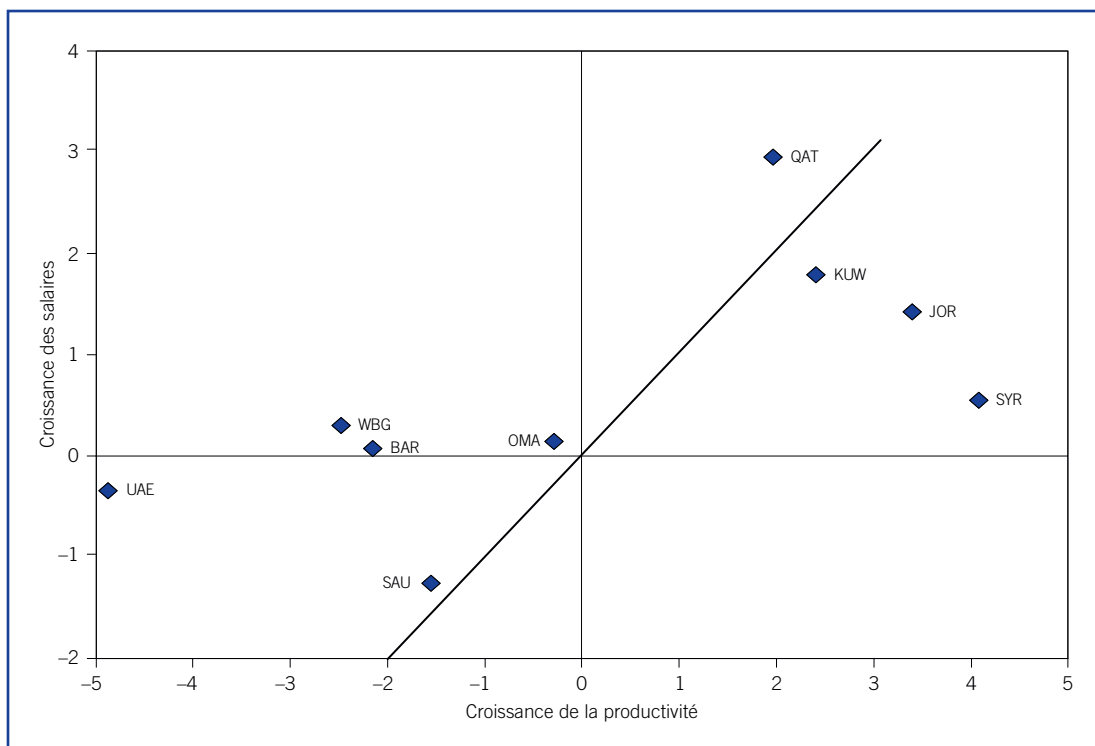
Figure 23 Croissance de la production et de l'emploi au Moyen-Orient, 1999-2007 et 2008-2011 (en pourcentage, par année)



Note: pour les abréviations des pays, voir l'appendice I.

Sources: BIT, Modèle économétrique des tendances, mars 2012; base de données FMI, Perspectives de l'économie mondiale.

Figure 24 Croissance des salaires et de la productivité du travail au Moyen-Orient, 1999-2011 (en pourcentage, par année)



Note: si les données concernant 1999 ou 2011 n'étaient pas disponibles, c'est le point de données de la période suivante la plus proche qui a été utilisé pour estimer la tendance. Pour les abréviations des pays, voir l'appendice I.

Sources: <http://www.ilo.org/salaires2012>; BIT, Modèle économétrique des tendances, mars 2012.

d'un emploi à l'autre, et des *politiques applicables aux emplois publics*, qui créent des emplois qui sont exclusivement destinés aux locaux et offrent des salaires qui sont bien souvent plus élevés que ceux pratiqués dans le secteur privé. En fait, la conjugaison du faible taux de participation des femmes sur le marché du travail et de la proportion élevée de femmes qui occupent des emplois du secteur public se traduit parfois par un écart de rémunération lié au sexe négatif (une situation dans laquelle les femmes gagnent plus que les hommes). C'était le cas, par exemple, en Syrie, où en 2010 environ 13 pour cent seulement des femmes étaient économiquement actives, mais où environ 74 pour cent des femmes salariées travaillaient dans le secteur public, où les salaires étaient environ 1,5 fois plus élevés que ceux pratiqués dans le secteur privé (voir République arabe syrienne, Bureau central de statistique, 2011a et b).

Le Printemps arabe: travailleurs locaux et envois de fonds des migrants

Les constatations issues des enquêtes montrent qu'une «rémunération équitable» et le coût élevé de la vie constituent des priorités essentielles chez les jeunes de la région arabe (ASDA'A, 2012), et le Printemps arabe a apparemment incité plusieurs pays à augmenter les salaires des autochtones travaillant dans le secteur public. Concernant

toutefois le secteur privé, les salaires minima et la négociation collective sont insuffisamment développés dans la région arabe. Ce phénomène entraîne plusieurs conséquences imprévues, notamment un pouvoir de négociation asymétrique entre les travailleurs et les employeurs et la possibilité de troubles sociaux et d'instabilité politique. Même si les envois de fonds en provenance des pays du Conseil de coopération du Golfe semblent avoir mieux résisté que prévu, d'autres pays de destination pourraient avoir fait payer le coût de la crise aux travailleurs migrants. Dans les pays qui sont exportateurs nets de migrants, la diminution des envois de fonds a une lourde incidence sur les revenus des ménages, avec des répercussions sous la forme d'une baisse de la consommation et de l'épargne totales, une hausse des taux de chômage et finalement une baisse des salaires dans le pays d'origine (Banque mondiale, 2011).

3.7 Afrique

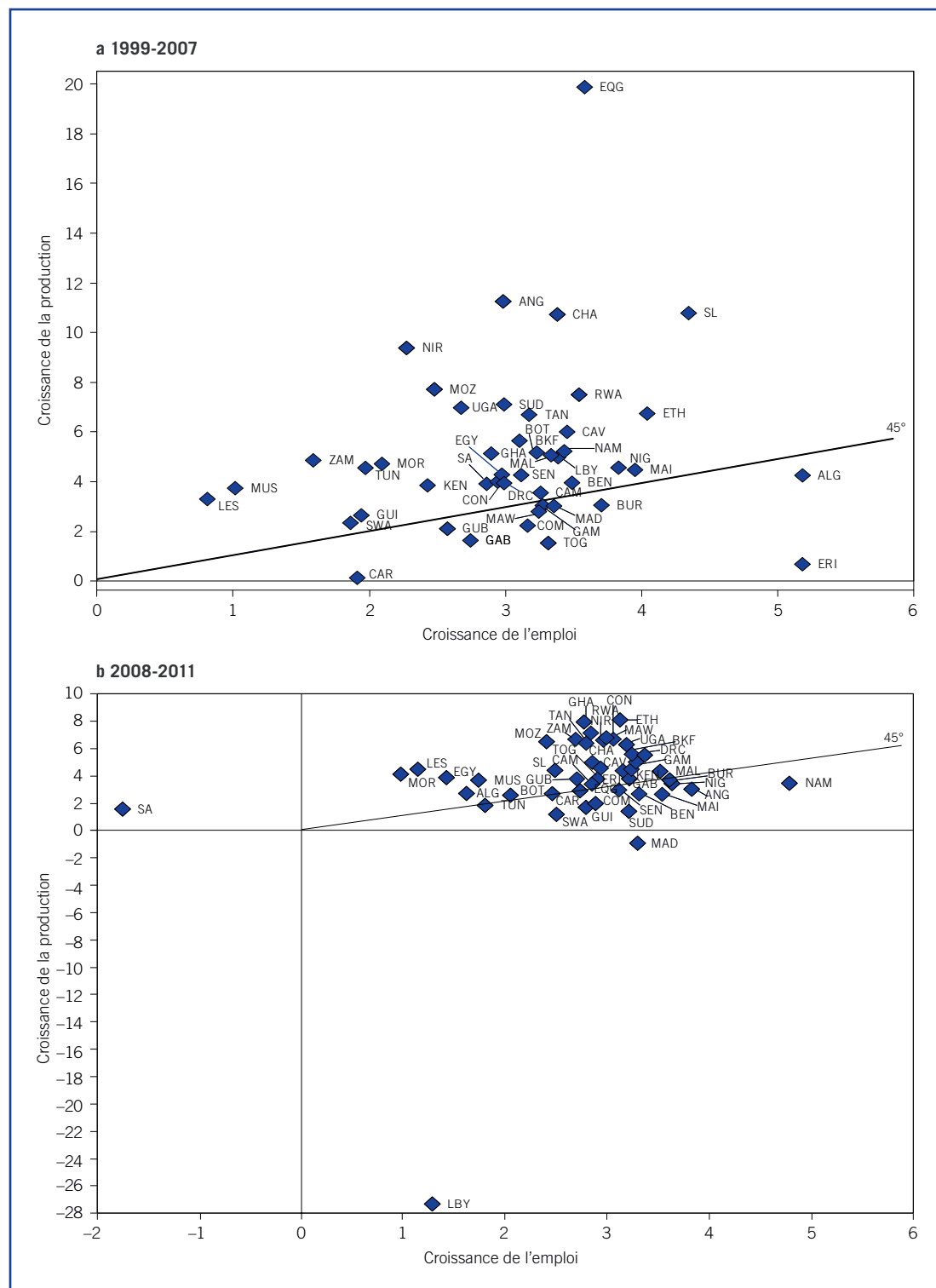
Transition et turbulences

Dans les années qui ont précédé la crise, l'Afrique est passée par une période de croissance économique relativement rapide, avec des taux de croissance annuelle d'environ 6,5 pour cent sur la période 2004-2008. Durant les années 2008-2011, la conjoncture économique s'est dégradée et les pays d'Afrique du Nord en particulier se sont retrouvés confrontés à des difficultés extérieures et intérieures. Les difficultés extérieures sont apparues en raison des liens économiques étroits avec les économies déprimées d'Europe, tandis que les difficultés intérieures provenaient des changements radicaux et des processus de transition politique vers des régimes plus démocratiques en Égypte, en Tunisie et en Libye. Dans l'immédiat, cette période de transition est allée de pair avec une réduction des flux d'investissement étranger et des courants d'échanges, ainsi qu'avec une baisse du tourisme. La figure 25, qui présente la croissance de la production et de l'emploi, montre à quel point l'économie de la Libye a été touchée durant la période 2008-2011.

Le chômage: un luxe que la plupart des gens ne peuvent pas se permettre

La figure 25a montre dans quelle mesure, sur la période 1999-2007, la croissance de la production a été supérieure à celle de l'emploi dans un grand nombre de pays, ce qui a parfois permis d'obtenir des gains substantiels de productivité du travail. Une étude antérieure a estimé le taux de croissance annuelle de la productivité du travail en Afrique subsaharienne à 1,9 pour cent sur la période 2000-2009 (BIT, 2012b). Mais là encore, comme on l'a souligné dans la section précédente concernant l'Asie, dans les pays en développement pauvres, la croissance de l'emploi suit souvent la croissance de la population en âge de travailler, car les indemnités de chômage sont tout à fait insuffisantes et la plupart des gens ne peuvent tout simplement pas se permettre de rester au chômage. C'est pourquoi nous montrons aussi (à la figure 26) le lien entre la croissance du PIB et la croissance de l'emploi rémunéré en Afrique. Nous voyons ici que la croissance économique est allée de pair avec des augmentations relativement importantes du nombre des salariés rémunérés.

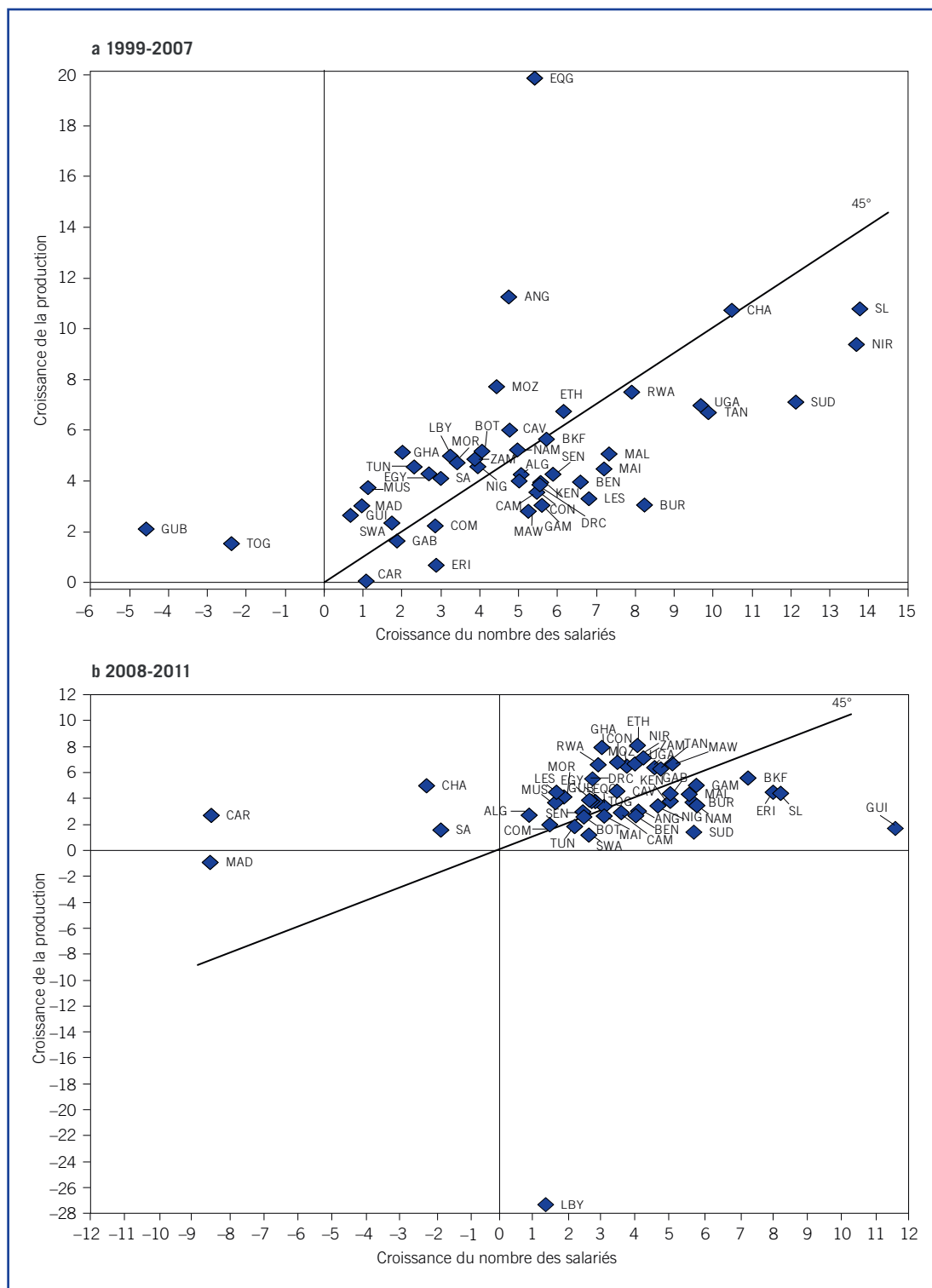
Figure 25 Croissance de la production et de l'emploi en Afrique, 1999-2007 et 2008-2011 (en pourcentage, par année)



Note: pour les abréviations des pays, voir l'appendice I.

Sources: BIT, Modèle économétrique des tendances, mars 2012; base de données FMI, Perspectives de l'économie mondiale.

Figure 26 Croissance de la production et du nombre des salariés rémunérés en Afrique, 1999-2007 et 2008-2011 (en pourcentage, par année)



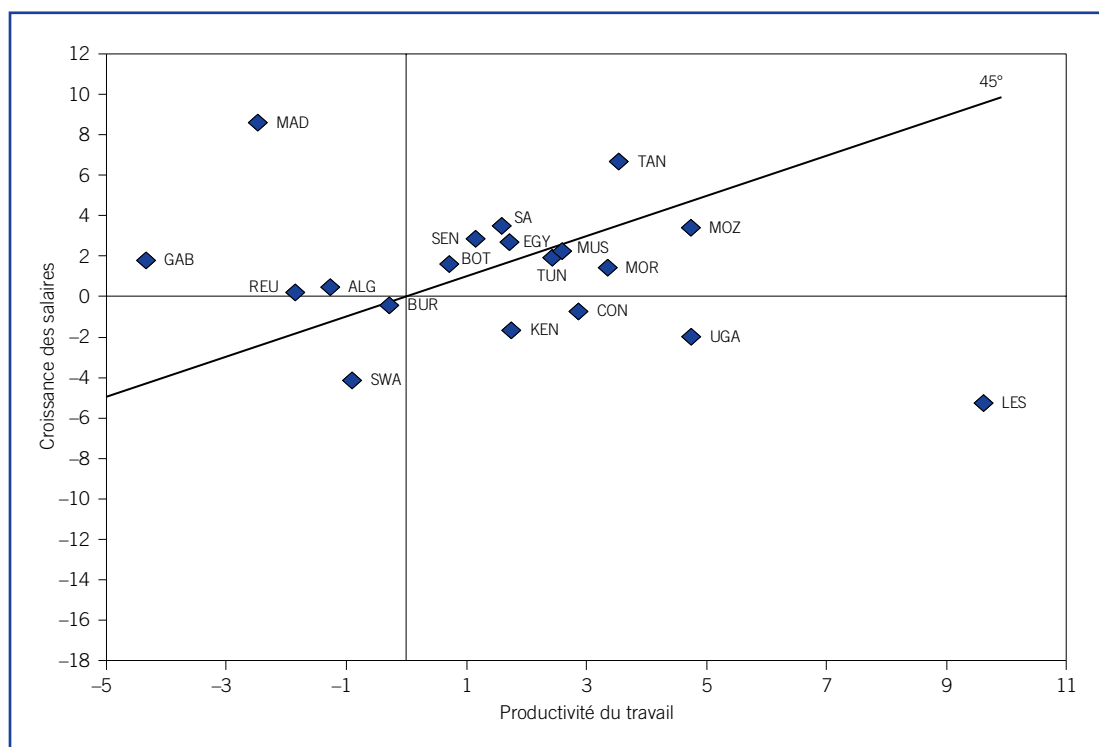
Note: pour les abréviations des pays, voir l'appendice I.

Sources: BIT, Modèle économétrique des tendances, mars 2012; base de données FMI, Perspectives de l'économie mondiale.

Les données limitées font apparaître des augmentations modérées des salaires

Comment ces faits nouveaux ont-ils affecté les salaires? Les données concernant l'évolution des salaires moyens en Afrique sont relativement limitées. Seuls quelques pays d'Afrique, comme l'Afrique du Sud, le Botswana, l'Égypte, le Lesotho, Maurice et l'Ouganda, procèdent à des enquêtes trimestrielles ou annuelles sur les établissements du même type que celles que réalisent les pays développés afin de mesurer l'évolution des rémunérations. Le Maroc publie un indice des salaires moyens nominaux, calculé sur la base des rémunérations notifiées à la Caisse nationale de sécurité sociale. Dans la majorité des autres pays, dans le meilleur des cas, les données sur les salaires sont recueillies à l'aide d'enquêtes sur la population active qui sont réalisées à des intervalles irréguliers et ne sont pas toujours comparables d'une année sur l'autre. Notre estimation régionale provisoire présentée à la figure 7 montre que la croissance des salaires depuis 2006 a été généralement modérée, à l'exception de 2010 quand les salaires moyens régionaux ont considérablement augmenté, principalement en raison du poids important de l'Afrique du Sud dans cette estimation. La figure 27 montre la croissance des salaires réels et celle de la productivité du travail entre 1999 et 2011 pour certains pays. En 2010, selon les chiffres officiels, les salaires moyens réels ont augmenté de près de 10 pour cent en Afrique du Sud, où la croissance des salaires demeure néanmoins inégalement distribuée.

Figure 27 Croissance des salaires et de la productivité du travail dans certains pays africains, 1999-2011 (en pourcentage, par année)



Note: si les données concernant 1999 ou 2011 n'étaient pas disponibles, c'est le point de données de la période suivante la plus proche qui a été utilisé pour estimer la tendance. Pour les abréviations des pays, voir l'appendice I.

Sources: <http://www.ilo.org/salaires2012>; BIT, Modèle économétrique des tendances, mars 2012.

4 Salaires minima et travailleurs pauvres

Dans les conditions économiques actuelles, les salaires minima restent un sujet de débat parmi les préoccupations des pouvoirs publics et dans le domaine public tant dans les pays développés que dans les pays en développement. Dans le cadre de son Agenda du travail décent, l'OIT encourage les États Membres à adopter un salaire minimum pour réduire la pauvreté au travail et offrir une protection sociale aux salariés vulnérables¹⁴. Les normes de l'OIT recommandent par ailleurs que les salaires minima soient fixés par les autorités en consultation avec les partenaires sociaux, et qu'une approche équilibrée soit suivie, qui tienne compte des besoins des travailleurs et de leurs familles ainsi que des facteurs d'ordre économique, y compris les niveaux de productivité, les exigences du développement économique et la nécessité de maintenir un haut niveau d'emploi¹⁵. Dans le même ordre d'idées, la Commission européenne a récemment indiqué qu'elle estimait que les États membres devraient établir des «rémunérations décentes et viables» et que «la fixation de salaires minimaux adaptés peut aider à prévenir une augmentation du nombre de travailleurs pauvres et est importante pour garantir la qualité d'emplois décents» (voir Commission européenne 2012a, pp. 10-11). Les débats se poursuivent concernant le niveau auquel les salaires minima devraient être fixés.

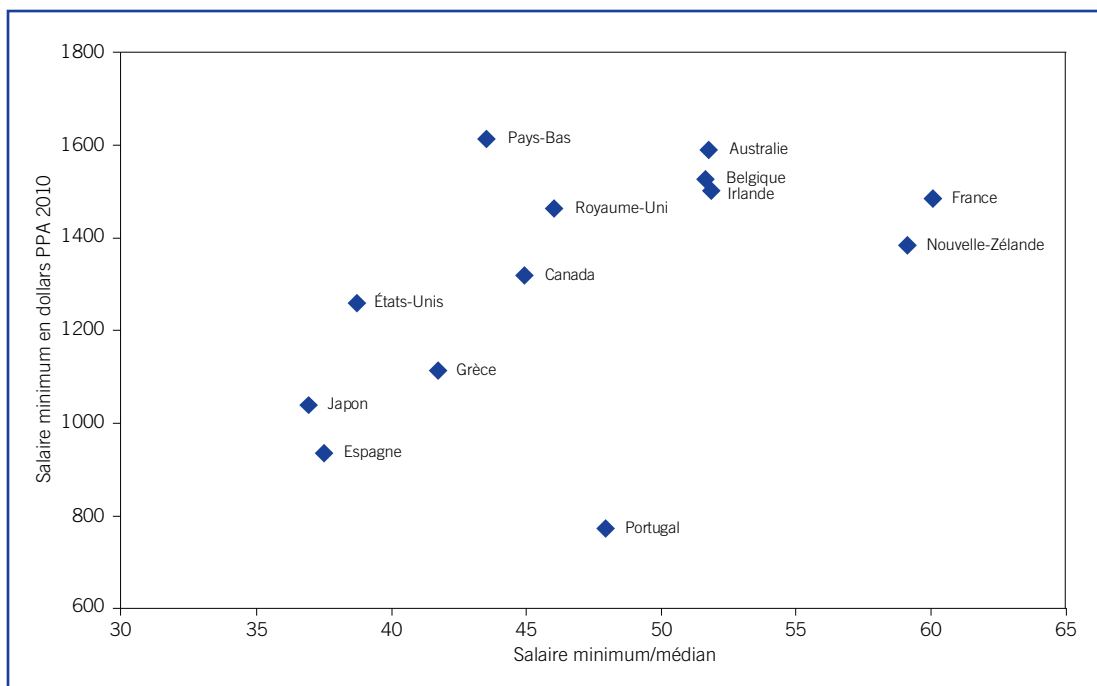
4.1 Économies développées

Différents mécanismes, différentes conceptions

Dans les économies développées, les salaires minima varient beaucoup en proportion des rémunérations médianes des individus salariés à plein temps, allant d'environ 60 pour cent en Nouvelle-Zélande et en France à moins de 40 pour cent au Japon, en Espagne et aux États-Unis (figure 28). Les différences dans les niveaux des salaires minima entre les pays correspondent aux différents mécanismes institutionnels au moyen desquels les niveaux sont fixés (Lee, 2012). Elles correspondent aussi à des perceptions différentes des risques que les salaires minima présentent en ce qui concerne l'éviction des travailleurs faiblement rémunérés ou le nombre d'emplois disponibles sur le marché du travail. Ces facteurs, ainsi que les variations des salaires moyens, expliquent aussi en partie pourquoi le niveau absolu du salaire minimum varie autant entre les économies développées (figure 28).

Tout comme les points de vue divergent au sujet du niveau optimal du salaire minimum, ils varient aussi au sujet du rôle de cet instrument dans les périodes de crise économique. Si l'on ne prend que les économies développées, il apparaît que les responsables politiques ont eu résolument recours au salaire minimum comme outil de protection sociale pour les travailleurs les plus vulnérables au début de la crise jusqu'en 2009 (voir la figure 29). Cependant, ultérieurement, le salaire minimum a été dans la plupart des cas ajusté uniquement dans le but de compenser l'inflation; c'est ce qui ressort de la figure 29 où, dans les années qui ont suivi 2008, les salaires minima réels ont nettement moins augmenté (ou ont même baissé) dans les pays développés.

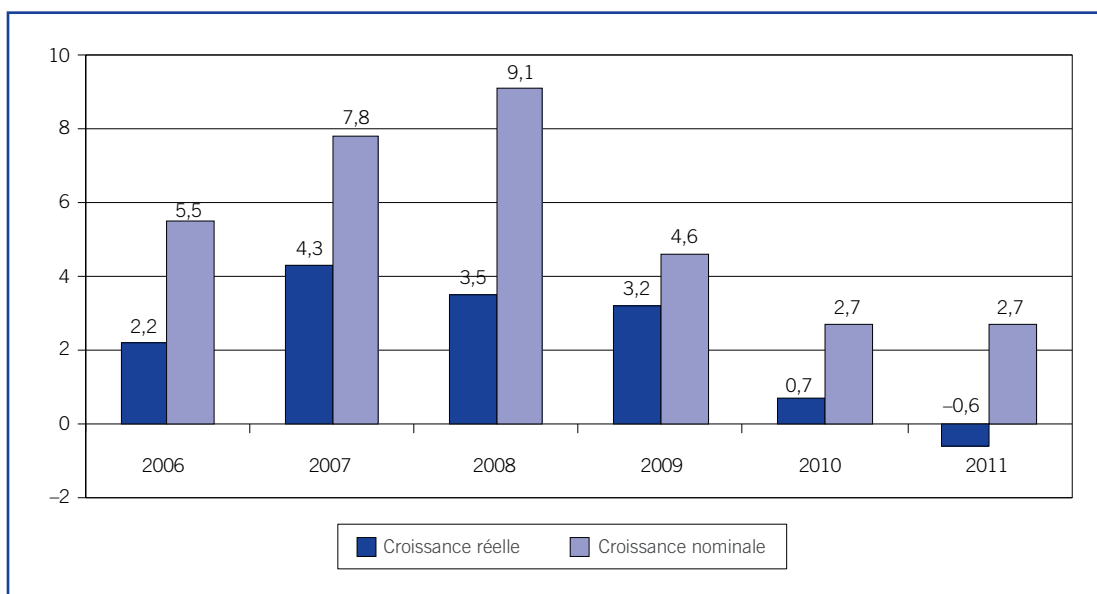
Figure 28 Niveaux des salaires minima dans certaines économies développées, en dollars PPA et en part du salaire médian des salariés à plein temps, 2010



Notes: si l'on inclut le supplément de 8 pour cent correspondant aux congés payés, le ratio salaire minimum/salaire médian s'élève à 47,1 pour cent aux Pays-Bas. Si l'on inclut le salaire d'un 13^e et d'un 14^e mois, le ratio salaire minimum/salaire médian s'élève à 56 pour cent au Portugal et à 43,8 pour cent en Espagne.

Sources: <http://www.ilo.org/salaires2012>; Low Pay Commission, 2012.

Figure 29 Croissance des salaires minima dans les économies développées, 2006-2011



Note: sur la base d'une moyenne simple non pondérée des taux de croissance estimés des salaires minima réels et nominaux couvrant 26 économies développées.

Source: <http://www.ilo.org/salaires2012>.

Les mesures prises pour faire face à la crise entraînent des réductions forcées

En Grèce, le salaire minimum a été fortement réduit, perdant 22 pour cent de sa valeur antérieure¹⁶ (la valeur donnée dans la figure 28 se rapporte au salaire minimum avant cet ajustement). Ce changement a été effectué à la demande de la Banque centrale européenne, de la Commission européenne et du FMI, comme condition pour octroyer au gouvernement grec l'accès aux fonds de renflouement du Fonds européen de stabilité financière (FESF). Selon le FMI (FMI, 2012c), il était nécessaire de réduire les salaires pour que le pays retrouve sa compétitivité et la croissance, des objectifs qui ne pouvaient être atteints par des dévaluations de la monnaie nationale ou des ajustements des taux d'intérêt. Le FMI considérait aussi que le salaire minimum en Grèce était nettement plus élevé que dans les autres économies développées, même si les statistiques présentées à la figure 28 donnent à penser qu'il n'était pas hors norme. Au Portugal, l'accès au FESF a été octroyé à condition que le salaire minimum soit gelé.

4.2 Économies en développement et économies émergentes

Les salaires minima sont aussi largement utilisés dans les économies en développement et les économies émergentes, mais là, il est plus difficile d'obtenir des informations sur les niveaux auxquels ils sont fixés par rapport aux salaires médians ou aux salaires moyens (étant donné que les informations sur les salaires moyens sont souvent fondées sur un sous-ensemble étroit de salariés rémunérés dans l'économie formelle ou dans les zones urbaines). Toutefois, une étude récente a montré que, tout comme dans les économies développées, l'ampleur des ajustements apportés aux salaires minima pendant la crise a varié dans les pays à faible revenu et les pays à revenu intermédiaire. L'inventaire des mesures prises pour faire face à la crise financière et économique mené conjointement par l'OIT et la Banque mondiale a permis de constater que, sur 55 pays à faible revenu et pays à revenu intermédiaire visés par l'enquête, 22 ont indiqué qu'ils avaient apporté des changements au salaire minimum sur la période allant de la fin du premier semestre de 2008 à la fin de 2010¹⁷.

Travail salarié et privilèges dans les pays en développement

Une réserve est fréquemment formulée au sujet des salaires minima dans les pays en développement, à savoir que tous les salariés font partie d'une élite qui jouit d'un niveau de vie élevé et de privilèges inaccessibles pour les autres, par exemple les travailleurs indépendants ou les travailleurs familiaux qui contribuent à l'entreprise familiale. S'il est vrai que l'emploi salarié est habituellement lié à des activités à plus forte productivité, à de meilleures conditions d'emploi et à plus de droits au travail que pour les travailleurs indépendants et ceux qui contribuent à l'entreprise familiale, beaucoup de travailleurs horaires et salariés dans les pays en développement vivent en fait avec leurs familles dans la pauvreté, comme cela est analysé dans l'encadré 1. La figure 30 présente des estimations de la part des travailleurs horaires et salariés vivant au-dessous des seuils de pauvreté internationaux de 1,25 dollar EU et 2 dollars EU en ce qui concerne 32 pays en développement. Ces estimations signifient que, sur un nombre total d'environ 209 millions de salariés qui travaillaient dans ces pays en développement à différents moments de 1997 à 2006, environ 23 millions gagnaient moins de 1,25 dollar EU par jour et

Encadré 1 Pauvreté chez les travailleurs horaires et salariés

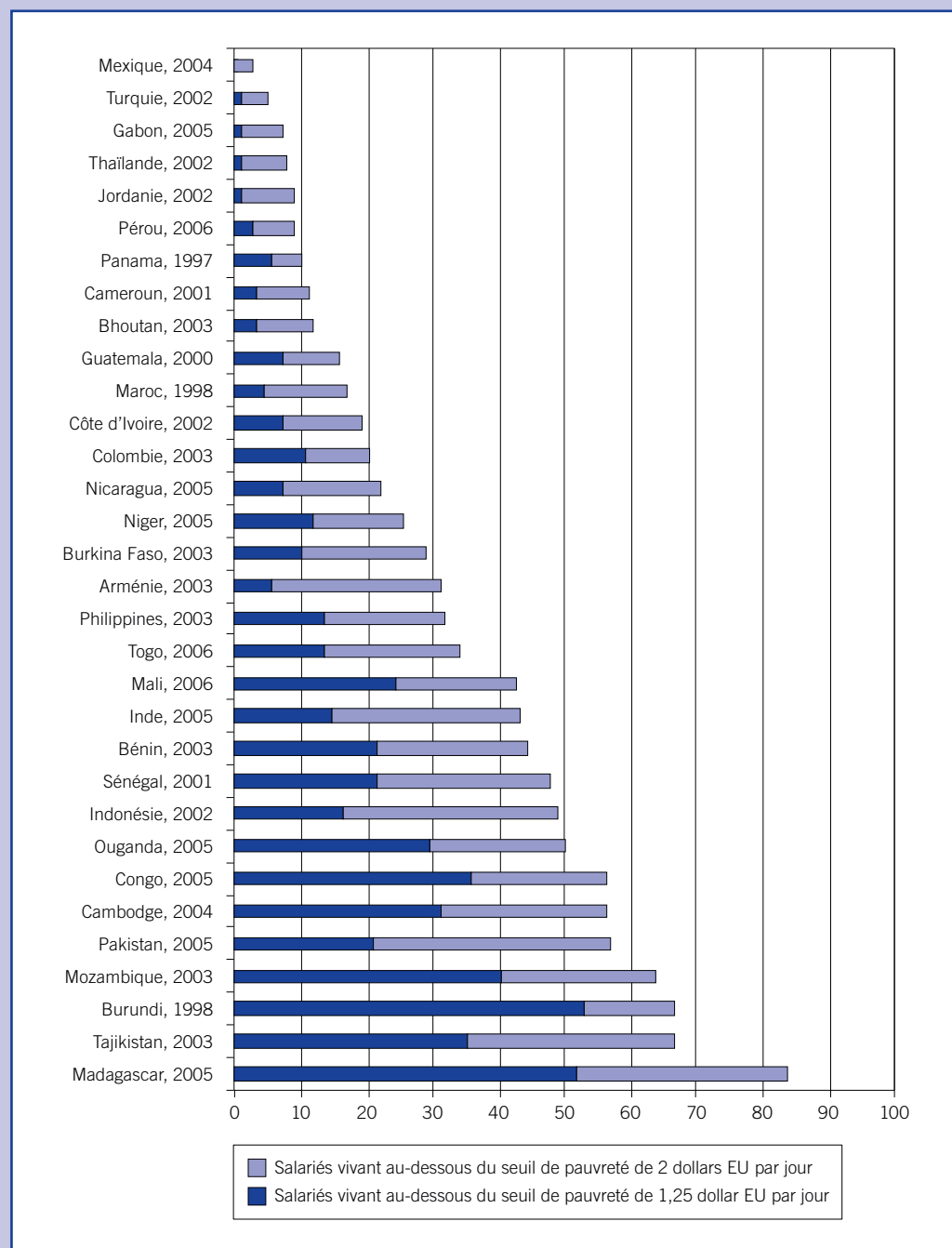
Les travailleurs pauvres sont définis comme des personnes pourvues d'un emploi qui font partie d'un ménage vivant au-dessous d'un seuil de pauvreté défini (voir Kapsos et Horne, 2011). À des fins de comparaisons au plan international, les seuils de pauvreté de 1,25 dollar EU ou 2 dollars EU par jour, ajustés pour tenir compte de la parité de pouvoir d'achat (PPA), sont habituellement utilisés pour déterminer l'extrême pauvreté et la pauvreté modérée, respectivement; les ménages pour lesquels la consommation journalière par tête est inférieure à ces seuils sont classés parmi les pauvres¹⁸. L'extrême pauvreté chez les travailleurs des pays en développement est souvent liée à des activités de subsistance – par exemple, les travailleurs indépendants ou les travailleurs familiaux contribuant à l'entreprise familiale qui effectuent de petits travaux agricoles. Il existe effectivement des éléments de preuve qui étayent l'association entre les travailleurs pauvres et l'agriculture de subsistance: une récente étude du BIT a permis de constater que dans 53 pays pour lesquels on disposait de données tirées d'enquêtes nationales sur les ménages, sur cinq travailleurs vivant dans l'extrême pauvreté (au-dessous du seuil de 1,25 dollar EU), quatre vivaient dans des zones rurales, et que 68 pour cent des travailleurs pauvres étaient employés dans le secteur de l'agriculture (voir Kapsos et Horne, 2011).

Or, les données tirées d'un grand nombre de ces mêmes enquêtes indiquent que, en ne prenant en compte que la pauvreté chez les travailleurs indépendants et les travailleurs familiaux contribuant à l'entreprise familiale, on sous-estimerait fortement l'ampleur de la pauvreté au travail dans les pays en développement. La figure 30 montre qu'à Madagascar, par exemple, plus de 80 pour cent des travailleurs horaires et salariés étaient pauvres en 2005, plus de la moitié d'entre eux vivant dans l'extrême pauvreté. Au Mozambique, au Burundi et au Tadjikistan, plus de 60 pour cent des salariés vivaient dans la pauvreté, et au Cambodge, au Congo et au Pakistan, plus de 50 pour cent des salariés étaient pauvres, selon les données tirées des enquêtes les plus récentes.

Que donne la comparaison de ces chiffres avec l'incidence de la pauvreté parmi les travailleurs indépendants et les travailleurs familiaux contribuant à l'entreprise familiale? Parmi les 32 pays, la part des travailleurs indépendants et des travailleurs familiaux pauvres contribuant à l'entreprise familiale est supérieure à celle des salariés pauvres dans tous les pays sauf deux (Pakistan et Tadjikistan). Dans beaucoup de pays, par conséquent, le fait d'avoir un emploi salarié est lié à une plus faible probabilité d'être pauvre que dans le cas des travailleurs indépendants ou des travailleurs familiaux contribuant à l'entreprise familiale. Cependant, dans certains pays, le fait d'être dans l'emploi salarié ne confère pas de grands avantages par rapport aux autres catégories d'emplois pour ce qui est de la probabilité d'être pauvre. Par exemple, au Cambodge 56,5 pour cent des salariés vivaient au-dessous du seuil de pauvreté de 2 dollars EU en 2004, contre 65,8 pour cent des travailleurs indépendants et des travailleurs familiaux non rémunérés.

En outre, les travailleurs horaires et salariés pauvres constituent souvent une large part du total des travailleurs pauvres dans les pays en développement. En Indonésie, en 2002, le nombre de salariés vivant au-dessous du seuil de pauvreté de 2 dollars EU était estimé à 15,5 millions, contre 29,4 millions de travailleurs indépendants et de travailleurs familiaux pauvres contribuant à l'entreprise familiale – ce qui représentait plus de cinq travailleurs horaires et salariés pauvres pour dix travailleurs indépendants et travailleurs familiaux non rémunérés. Au Pakistan en 2005, il y avait huit salariés vivant dans l'extrême pauvreté pour dix travailleurs indépendants et travailleurs familiaux non rémunérés. Ainsi, les travailleurs pauvres dans les pays en développement exercent effectivement dans une grande proportion des activités agricoles dans les zones rurales, mais les politiques visant à améliorer la productivité et à augmenter les gains et le bien-être des pauvres doivent aussi tenir compte des nombreux travailleurs horaires et salariés vivant avec leurs familles dans la pauvreté.

Encadré 1 Pauvreté chez les travailleurs horaires et salariés (suite)

Figure 30 Travailleurs pauvres salariés (gagnant moins de 1,25 dollar EU et de 2 dollars EU par jour), en pourcentage du total des salariés

Source: Calculs du BIT sur la base des données tirées d'enquêtes nationales sur les ménages.

Source: Steven Kapsos, économiste du travail, BIT.

64 millions gagnaient moins de 2 dollars EU par jour. Cela indique que les salaires minima, en dépit de leurs limites, demeurent un outil pertinent pour réduire la pauvreté.

Le Brésil est un pays d'Amérique latine où le salaire minimum a eu un impact important. La stratégie de réévaluation du salaire minimum est appliquée depuis une vingtaine d'années, mais elle a été intensifiée depuis 2005, quand, dans le cadre d'une stratégie visant à encourager la consommation intérieure, des ajustements réguliers ont été systématiquement reliés à l'inflation et à la croissance du PIB. Cette stratégie a été suivie même durant les années de la crise financière quand la politique salariale faisait partie d'une stratégie contracyclique. En revanche, au Mexique, le salaire minimum n'a augmenté que très légèrement en termes réels entre 2005 et 2011, car la politique en la matière a été fortement déterminée par les efforts déployés pour parvenir à l'équilibre budgétaire (étant donné que les salaires minima déterminent un grand nombre de prestations de sécurité sociale) et accroître la compétitivité à l'exportation. De ce fait, les salaires minima sont inférieurs aux niveaux du marché, même pour les travailleurs non qualifiés. Ces deux cas illustrent les approches différentes des salaires minima.

L'Asie a connu plusieurs évolutions dans le domaine de la croissance des salaires minima et de la fixation de ces salaires. Dans l'ensemble de la région, la croissance des salaires minima a été positive dans presque tous les pays depuis 2005. Cette croissance est allée de pair avec une croissance économique positive et une croissance robuste des salaires moyens réels sur la même période (voir la figure 15). En même temps, tous ces facteurs sont intervenus parallèlement à la croissance de la part des salariés dans l'emploi total et donc de la proportion des travailleurs qui peuvent être directement concernés par un salaire minimum. Par exemple, en Chine des progrès ont été accomplis pour ce qui est d'améliorer l'application et la coordination entre les provinces au plan de la fixation des salaires minima. On peut citer comme autres exemples la Mongolie, qui a amélioré son mécanisme de fixation des salaires minima en incluant les partenaires sociaux; la Malaisie, qui a annoncé pour la première fois l'établissement d'un salaire minimum en 2012; et les Philippines, qui ont simplifié leur système complexe en la matière. En Inde, les salaires minima versés au moyen du Dispositif national pour la création d'emplois ruraux (NREGS) ont apparemment réduit le non-respect des salaires minima dans le secteur privé (Rani et Belser, 2012).

Au Moyen-Orient, les salaires minima ont baissé entre 2005 et 2011 et, d'une manière générale, ils constituent un outil de politique générale limité dans cette région. Les salariés représentaient environ 66 pour cent de l'emploi total en 2011, mais la couverture légale des salaires minima est souvent plus restreinte, si tant est qu'il existe un salaire minimum. Par exemple, dans certains pays le salaire minimum est réservé à la population locale ou est discriminatoire pour les travailleurs migrants qui se voient appliquer des taux inférieurs. Dans d'autres cas, le salaire minimum est réservé au secteur public, comme au Bahreïn.

PARTIE II | **Baisse de la part du travail et croissance équitable**

Les récentes tendances de la croissance des salaires et de la productivité déterminent ce qu'on appelle la *distribution fonctionnelle du revenu national* – c'est-à-dire la répartition du revenu national entre le travail et le capital. Lorsque le PIB croît plus vite que la rémunération totale du travail, la «part du travail» (également appelée part des salaires) diminue par rapport à la part du capital dans le revenu. En revanche, lorsque la croissance de la rémunération totale du travail est supérieure à la croissance du PIB, la part du travail dans le revenu augmente et celle du capital diminue. Dans la présente partie du rapport, nous analysons les tendances de la part du travail dans le revenu et les causes de ces tendances, contribuant ainsi aux publications récemment de plus en plus nombreuses sur ce sujet¹⁹.

Nous nous demandons ensuite comment l'évolution de la part du travail dans le revenu a affecté des agrégats macroéconomiques tels que la consommation, l'investissement et les exportations nettes. Dans la conjoncture économique mondiale actuelle, il est capital de comprendre la relation de causalité entre la rémunération du travail et la demande globale. Les effets macroéconomiques de l'évolution des parts du travail ont jusqu'ici reçu une attention moins soutenue dans la littérature empirique, alors que les salaires sont largement considérés comme ayant une incidence majeure sur l'économie. Notre analyse empirique contribue à la littérature existante en présentant un cadre causal statistique et en couvrant aussi bien les pays développés que les pays en développement.

5 Baisse de la part du travail dans le revenu

5.1 Tendances des parts du travail

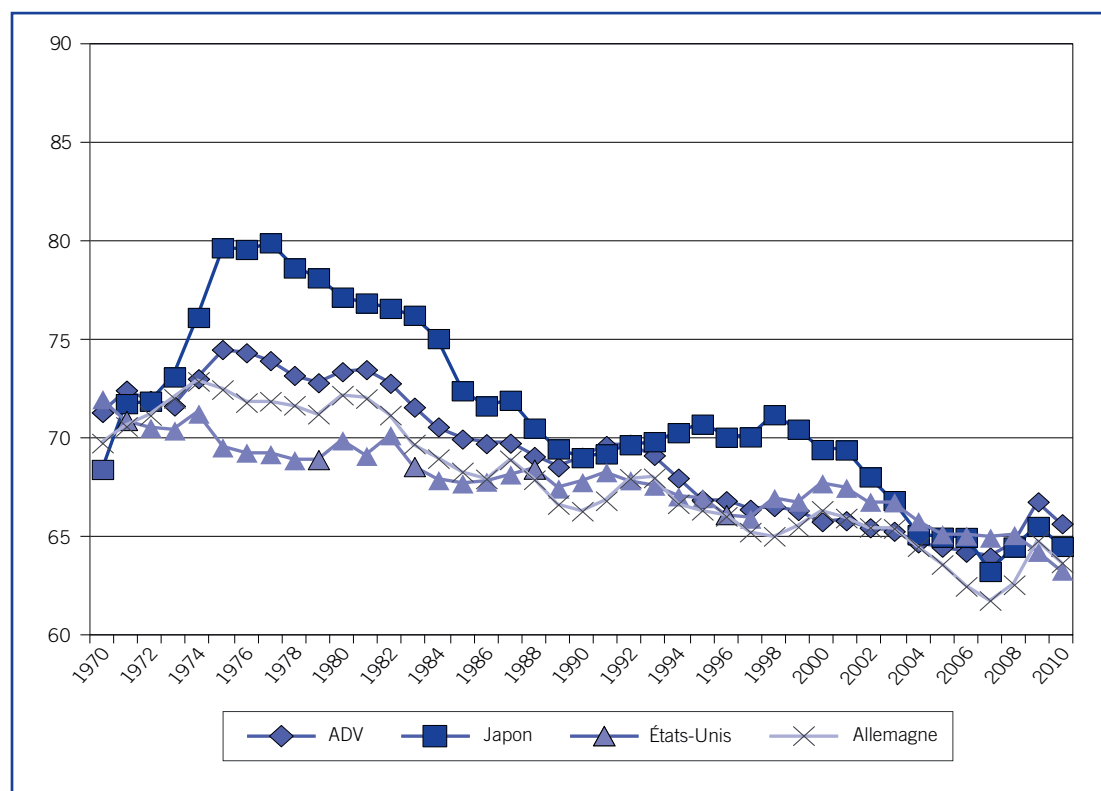
Le mythe de la stabilité a été balayé

Durant une bonne partie du siècle dernier, il était communément admis que la stabilité de la part du travail dans le revenu était un corollaire naturel ou un «fait stylisé» de la croissance économique. À mesure que les pays industrialisés sont devenus plus prospères, les revenus totaux des travailleurs et des propriétaires de capitaux ont augmenté presque au même rythme, et la division du revenu national entre le travail et le capital est donc demeurée constante sur de longues périodes, n'enregistrant que de légères fluctuations²⁰. C'était apparemment comme si quelque loi non écrite de la théorie économique faisait en sorte que le travail et le capital bénéficient à égalité du progrès matériel, et la question de la distribution fonctionnelle du revenu a quasiment disparu des

préoccupations des chercheurs universitaires. Mais, ces dernières années, cette vieille idée reçue a été remise en question. Tout un ensemble d'études ont fourni de nouvelles preuves empiriques cohérentes indiquant que, durant les dernières décennies, il y a eu une tendance baissière de la part du travail dans une majorité de pays pour lesquels on dispose de données.

L'OCDE a observé, par exemple, que, sur la période allant de 1990 à 2009, la part de la rémunération du travail dans le revenu national avait baissé dans 26 des 30 pays avancés pour lesquels des données étaient disponibles, et a calculé que la part médiane du travail dans le revenu national dans l'ensemble de ces pays avait considérablement diminué, passant de 66,1 pour cent à 61,7 pour cent (OCDE, 2012b). Ces constatations font écho aux éléments présentés dans le *Rapport mondial sur les salaires 2010/11* du BIT, qui décrivait une baisse des parts des salaires dans une grande majorité des pays de l'OCDE depuis 1980 (BIT, 2010a; voir aussi BIT, 2008a). Antérieurement, des tendances similaires avaient été observées dans d'autres rapports publiés par des organisations internationales (FMI, 2007; Commission européenne, 2007; Banque des règlements internationaux (BRI), 2006; BIT, 2008a, 2010a; OCDE, 2011, 2012a). Examinant la situation au-delà des économies avancées, le *Rapport sur le travail dans*

Figure 31 Parts du travail ajustées dans le revenu au sein des économies développées, en Allemagne, aux États-Unis et au Japon, 1970-2010



Note: ADV = moyenne non pondérée de 16 pays de l'OCDE à revenu élevé (Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Irlande, Italie, Japon, Pays-Bas, Royaume-Uni et Suède. La République de Corée est exclue).

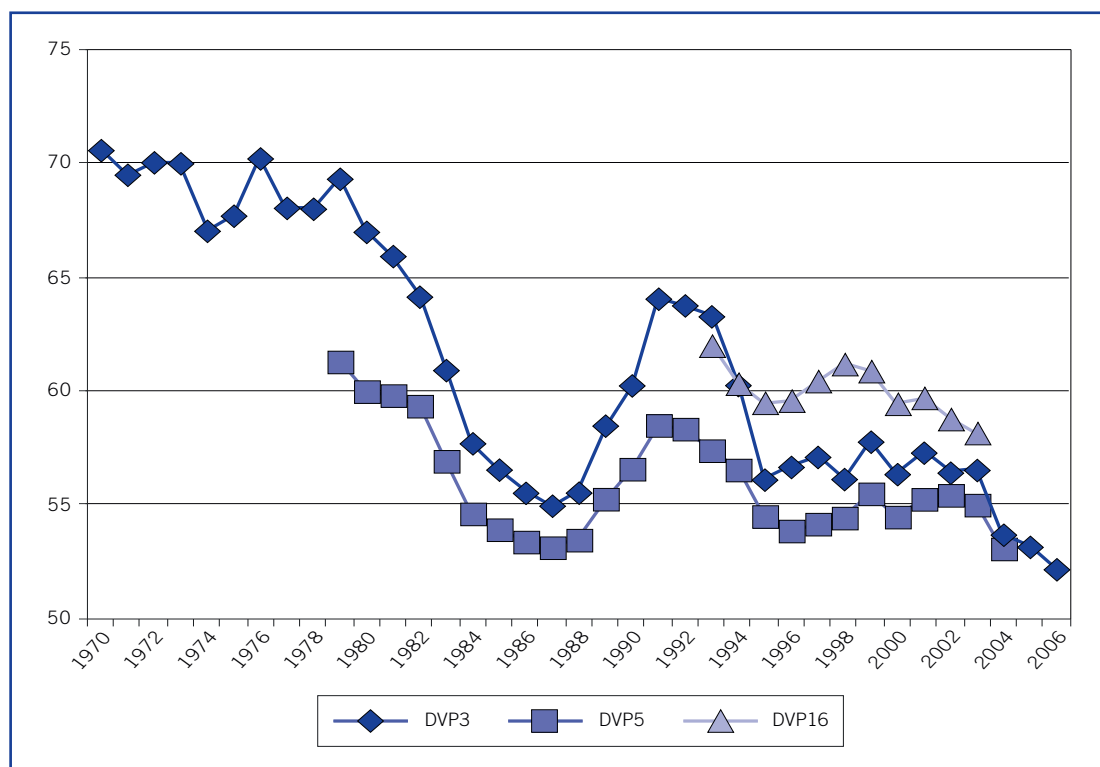
Source: Stockhammer, à paraître, à partir de la base de données AMECO.

le monde 2011 du BIT a constaté que la baisse de la part du travail dans le revenu était encore plus nette dans beaucoup de pays émergents et pays en développement, avec des baisses considérables en Asie et en Afrique du Nord et une plus grande stabilité mais tout de même une baisse des parts des salaires en Amérique latine (IIES, 2011). D'autres études soulignent aussi le caractère apparemment mondial de cette tendance, en laissant entendre que la proportion du revenu consacrée à la rémunération du travail est en baisse dans le monde entier (voir BIT, 2008a; Stockhammer, à paraître; Husson, 2010; Artus, 2009).

Éléments empiriques sur la baisse des parts du travail

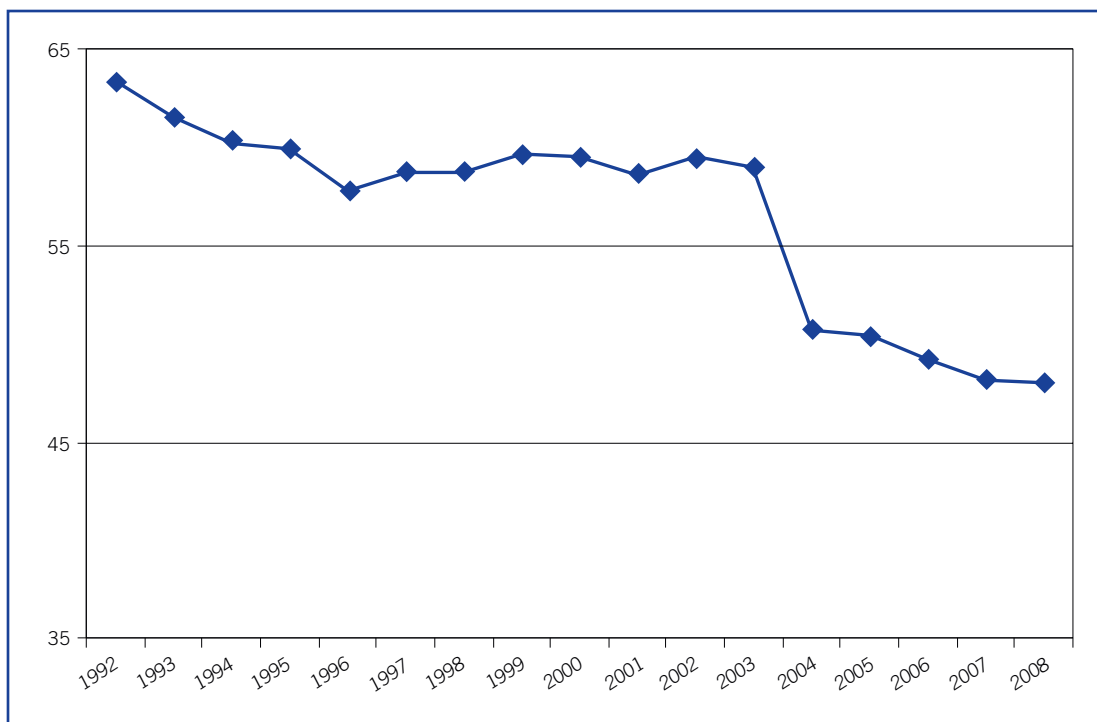
Les figures 31 et 32 illustrent les tendances de ce qu'on appelle les parts «ajustées» du travail dans le revenu pour la période allant de 1970 à 2007 ou 2010 concernant certains pays développés pris individuellement ou regroupés et trois groupes d'économies en développement et économies émergentes²¹. À la figure 31, nous observons que la moyenne simple des parts du travail dans 16 pays développés pour lesquels des données sont disponibles concernant cette longue période a baissé, passant d'environ 75 pour cent

Figure 32 Parts du travail ajustées dans le revenu dans les économies en développement et les économies émergentes, 1970-2007



Note: DVP3 = moyenne non pondérée du Mexique, de la République de Corée et de la Turquie; DVP5 = moyenne non pondérée de la Chine, du Kenya, du Mexique, de la République de Corée et de la Turquie; DVP16 = moyenne non pondérée de l'Afrique du Sud, de l'Argentine, du Brésil, du Chili, de la Chine, du Costa Rica, du Kenya, du Mexique, de la Namibie, d'Oman, du Panama, du Pérou, de la République de Corée, de la Fédération de Russie, de la Thaïlande et de la Turquie.

Sources: <http://www.ilo.org/salaires2012>; Stockhammer, à paraître.

Figure 33 Part du travail non ajustée dans le revenu en Chine, 1992-2008

Note: la part des salaires non ajustée est calculée comme suit: rémunération totale du travail des salariés divisée par la valeur ajoutée. Le brusque changement entre 2003 et 2004 correspond probablement à un ajustement des données; néanmoins, il ne modifie pas l'orientation de la tendance.
 Source: calculs du BIT sur la base des données provenant de l'Annuaire statistique de la Chine, <http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata> [consulté le 17 sept. 2012].

du revenu national au milieu des années 1970 à environ 65 pour cent dans les années précédant immédiatement la crise économique et financière mondiale. La figure 32 montre comment la moyenne des parts du travail a aussi baissé dans un groupe de 16 économies en développement et économies émergentes, passant d'environ 62 pour cent du PIB au début des années 1990 à 58 pour cent juste avant la crise. Même en Chine, pays où les salaires ont quasiment triplé durant la dernière décennie (voir la partie I), le PIB a augmenté à un rythme plus rapide que la masse salariale totale – et la part du travail dans le revenu a donc baissé (figure 33). Les données disponibles pour la Chine, le Kenya, le Mexique, la République de Corée et la Turquie (figure 32) donnent à penser que la baisse dans ce groupe de pays a peut-être déjà commencé dans les années 1980.

La crise économique mondiale semble n'avoir que brièvement inversé la tendance baissière. Dans les pays avancés, la part des salaires a initialement rebondi après le début de la crise, mais a recommencé à baisser à partir de 2009. Cela reflète le caractère «contracyclique» de la part des salaires, dû au fait que les salaires sont généralement moins volatiles que les bénéfices durant les fléchissements économiques. L'OCDE, par exemple, a fait observer ceci: «En période de récession économique, cette baisse [de la part des salaires] a habituellement fait une pause, mais elle a ensuite repris avec le redressement. La crise économique et financière récente et le redressement anémique qui a suivi ne se sont pas écartés de ce modèle général» (OCDE, 2012b).

Différents niveaux de compétences, différents effets

Ces tendances n'ont pas été uniformes pour tous les travailleurs, dont les niveaux de formation et de compétences diffèrent. Les études portant sur les pays avancés qui ont désagrégé la rémunération totale du travail par catégories de travailleurs ont constaté que les tendances récentes étaient dictées par la baisse des parts des salaires des travailleurs faiblement ou moyennement qualifiés. L'Institut international d'études sociales (IIES) a calculé, par exemple, que dans les dix pays avancés pour lesquels des données étaient disponibles la part des salaires avait baissé de 12 points de pourcentage pour les travailleurs peu qualifiés entre le début des années 1980 et 2005, tandis qu'elle avait augmenté de 7 points de pourcentage pour les travailleurs très qualifiés. De même, le FMI a constaté qu'entre 1980 et 2005 la part des salaires des travailleurs non qualifiés avait baissé aux États-Unis, au Japon et en Europe (respectivement de 15 pour cent, 15 pour cent et 10 pour cent), mais qu'elle avait augmenté pour les travailleurs qualifiés ayant suivi des études jusqu'à la fin du cycle secondaire et au-delà (respectivement de 7 pour cent, 2 pour cent et 8 pour cent) (FMI, 2007). Plus récemment, l'OCDE a constaté que dans les 13 pays pour lesquels des données étaient disponibles, la part moyenne des salaires de ceux dont les niveaux de formation étaient peu élevés avait baissé (OCDE, 2012b). Cela s'était produit dans le contexte de la polarisation des emplois observée, les nombres d'emplois peu qualifiés et très qualifiés étant en augmentation, tandis qu'il y avait moins d'emplois semi-qualifiés. Alors qu'on pouvait s'attendre à ce qu'une augmentation des emplois peu qualifiés entraîne en principe une hausse des salaires des travailleurs peu qualifiés, il apparaît que ces travailleurs ont été de plus en plus évincés par des travailleurs surqualifiés dont les niveaux d'éducation étaient intermédiaires.

Exclusion des travailleurs les mieux rémunérés

Les parts du travail, telles qu'elles sont mesurées dans le Système de comptabilité nationale des Nations Unies, sous-estiment donc la baisse de la proportion de la rémunération du travail qui va aux travailleurs dont la rémunération est inférieure au salaire médian. Si la rémunération du travail de ceux dont le revenu est le plus élevé – 1 pour cent de l'ensemble des travailleurs – était exclue du calcul, la baisse de la part du travail semblerait encore plus grande (voir par ex. IIES, 2011; OCDE, 2012b). Cela reflète la forte augmentation, surtout dans les pays anglophones, des salaires et traitements (y compris les primes et les options sur actions exercées) des cadres supérieurs, qui se retrouvent à présent aux côtés des propriétaires de capitaux au sommet de la hiérarchie des revenus (voir Atkinson, Piketty et Saez, 2011; Piketty et Saez, 2003; OCDE, 2008; Wolff et Zacharias, 2009)²². La proportion des salaires figurant dans les segments supérieurs du revenu des ménages a aussi augmenté, à divers degrés, dans d'autres pays, notamment au Canada, en Espagne, en Italie, au Japon, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni – mais pas en Suède, en Finlande ni en Australie (Atkinson, Piketty et Saez, 2011).

L'autre volet de la question: l'augmentation de la part du capital

Le pendant de la baisse de la part du travail est l'augmentation de la part du capital dans le revenu (souvent appelée la part des profits), qui est mesurée la plupart du temps

par la part de l'excédent d'exploitation brut des entreprises exprimée en pourcentage du PIB. Selon les constatations du BIT et de l'IIES, quand la part totale du capital est désagrégée par type d'entreprises, la croissance de la part du capital a été plus rapide dans le secteur financier que dans celui des entreprises autres que financières. Par ailleurs, dans les économies avancées, les bénéfices des entreprises autres que financières ont été de plus en plus consacrés à la rémunération des dividendes, qui représentaient 35 pour cent des bénéfices en 2007 (IIES, 2011), ce qui a accru les pressions sur les entreprises pour qu'elles réduisent la part de la valeur ajoutée allant à la rémunération du travail.

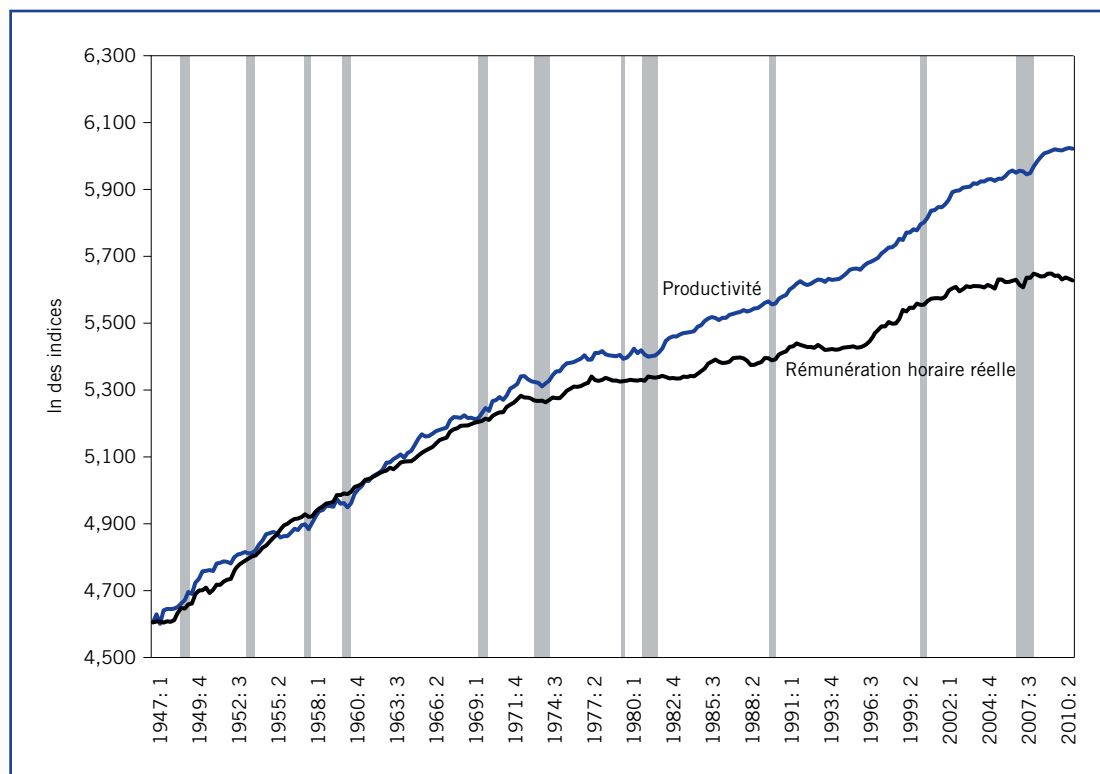
Examinant un groupe de quatre économies développées (Allemagne, États-Unis, France et Royaume-Uni), Husson a constaté que, sur la période 1987-2008, une large part de l'augmentation de l'excédent des entreprises avait été utilisée pour augmenter les dividendes versés aux actionnaires (Husson, 2010). Il a calculé qu'en France le total des dividendes était passé de 4 pour cent de la masse salariale totale au début des années 1980 à 13 pour cent en 2008. Il est intéressant de noter qu'au Royaume-Uni la part des dividendes versés et celle de la rémunération du travail ont toutes deux augmenté, de sorte que la hausse des dividendes est allée de pair avec une baisse des bénéfices non distribués²³. Aux États-Unis, les trois quarts de l'augmentation de l'excédent d'exploitation brut ont été consacrés au paiement des dividendes. Étant donné que le revenu du capital est plus concentré que le revenu du travail, la forte hausse des dividendes a souvent contribué à accentuer l'inégalité de revenu globale des ménages (OCDE, 2011; voir aussi Roine et Waldenström, 2012).

5.2 Écart entre les salaires et la productivité

Les effets sur la part du travail

La contraction de la part du travail est presque toujours liée à une autre régularité empirique, à savoir le décalage croissant entre les taux de croissance respectifs des salaires moyens et de la productivité du travail (pour un exposé détaillé de la relation entre les salaires, la productivité, les coûts unitaires de main-d'œuvre et les parts du travail, voir l'appendice II). Une publication du Bureau of Labour Statistics des États-Unis, par exemple, montre que l'écart entre la croissance de la productivité du travail horaire et celle de la rémunération horaire a entraîné une baisse de la part du travail aux États-Unis (Fleck, Glaser et Sprague, 2011). Depuis 1980, la productivité du travail horaire réelle dans le secteur des entreprises non agricoles avait augmenté de 85 pour cent, tandis que la rémunération horaire réelle avait augmenté de 35 pour cent (figure 34).

On peut donner comme autre exemple l'Allemagne, où la productivité du travail (définie comme la valeur ajoutée par personne employée) a fortement augmenté, de presque un quart (22,6 pour cent), sur les deux dernières décennies, tandis que les salaires mensuels réels ont stagné sur la même période – de fait, entre 2003 et 2011, ils sont descendus au-dessous du niveau qu'ils avaient atteint au milieu des années 1990 (voir la figure 35a). La baisse des salaires mensuels est en partie imputable à la forte réduction de la durée du travail mensuelle, passée de 122,7 heures en 1991 à 110,7 heures en 2011²⁴, le nombre de travailleurs à temps partiel et dans des formes

Figure 34 Productivité et rémunération horaires aux États-Unis, T1 1947-T1 2012

Note: les zones ombragées représentent des récessions.

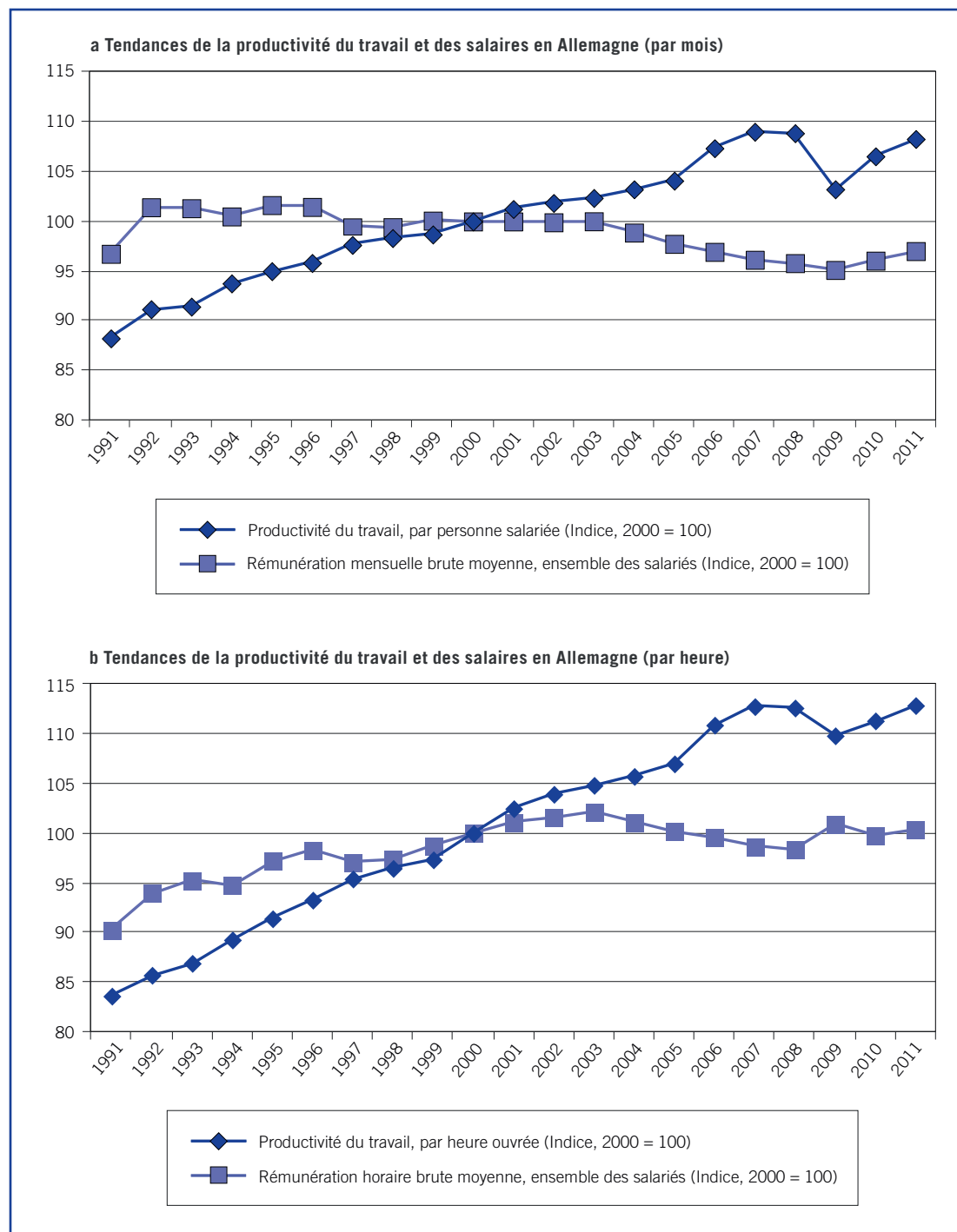
Source: chiffres extraits de Fleck, Glaser and Sprague (2011) utilisant les données actualisées au 26 juin 2012 publiées par la Division of Major Sector Productivity du Bureau des statistiques du travail.

d'emploi atypiques telles que les «minijobs» ayant fortement augmenté (voir l'Office fédéral des statistiques, 2009, p. 8). Cela étant dit, le décalage apparaît également entre la productivité du travail horaire et les salaires horaires (voir la figure 35b). En 2011, les salaires horaires n'étaient que légèrement (0,4 pour cent) supérieurs au niveau qu'ils avaient en 2000, tandis que la productivité du travail horaire avait augmenté de 12,8 pour cent sur la même période.

La productivité augmente plus vite que les rémunérations dans les économies développées

Comme dans nombre de grandes économies, y compris l'Allemagne, les États-Unis et le Japon, la croissance des salaires est restée à la traîne par rapport à celle de la productivité, nous estimons dans notre rapport que, dans les économies développées prises dans leur ensemble, la productivité du travail moyenne a augmenté plus vite que la croissance des salaires moyens réels. Sur la base des données relatives aux salaires dans 36 pays, nous estimons que depuis 1999 l'augmentation de la productivité du travail moyenne a été plus de deux fois supérieure à celle des salaires moyens dans les économies développées (figure 36).

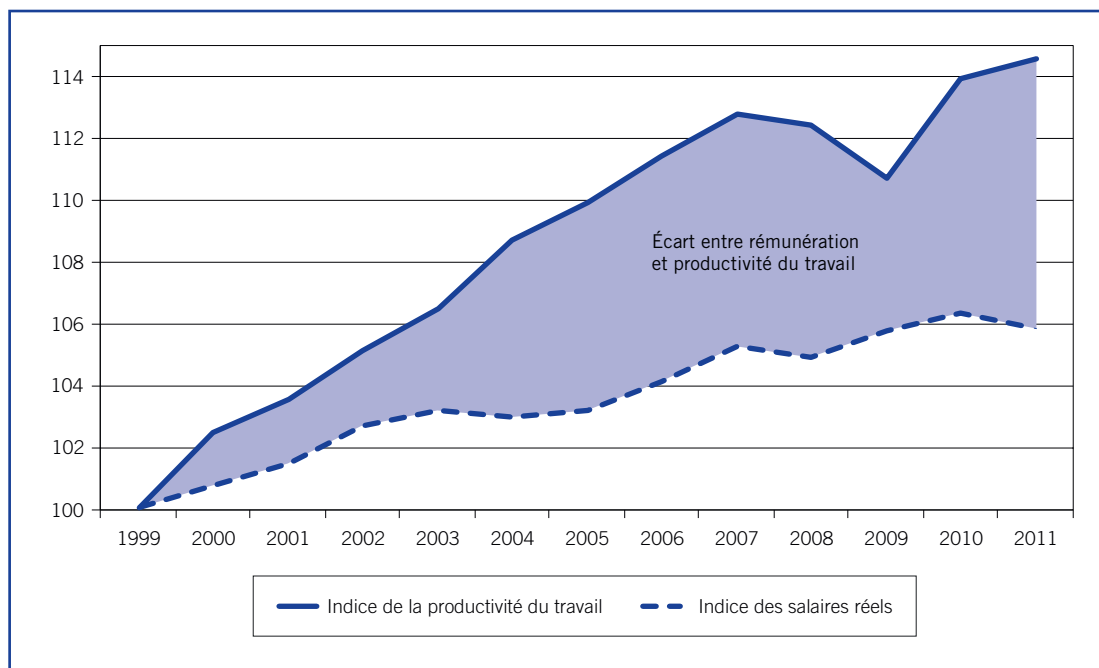
Figure 35 Tendances de la productivité du travail et des salaires en Allemagne, 1991-2011: a) par mois; b) par heure



Note: les salaires moyens mensuels et horaires nominaux publiés par l'Office fédéral des statistiques ont été déflatés en utilisant l'IPC provenant de la même source.

Source: Office fédéral des statistiques, Comptabilité nationale: produit intérieur, résultats trimestriels, Fachserie 18, série 1.2 (mai 2012), tableau 1.12; Office fédéral des statistiques, 2012.

Figure 36 Tendances de la croissance des salaires moyens et de la productivité du travail dans les économies développées (indice: 1999 = 100)



Note: comme les indices désignent une moyenne pondérée, les évolutions dans les trois plus grandes économies (États-Unis, Japon et Allemagne) ont une incidence particulière sur ce résultat. La productivité du travail est mesurée par la production par travailleur (voir la note 9).

Sources: <http://www.ilo.org/salaires2012>; BIT, Modèle économétrique des tendances, mars 2012.

5.3 Rôle des marchés financiers et d'autres facteurs

La recherche d'explications

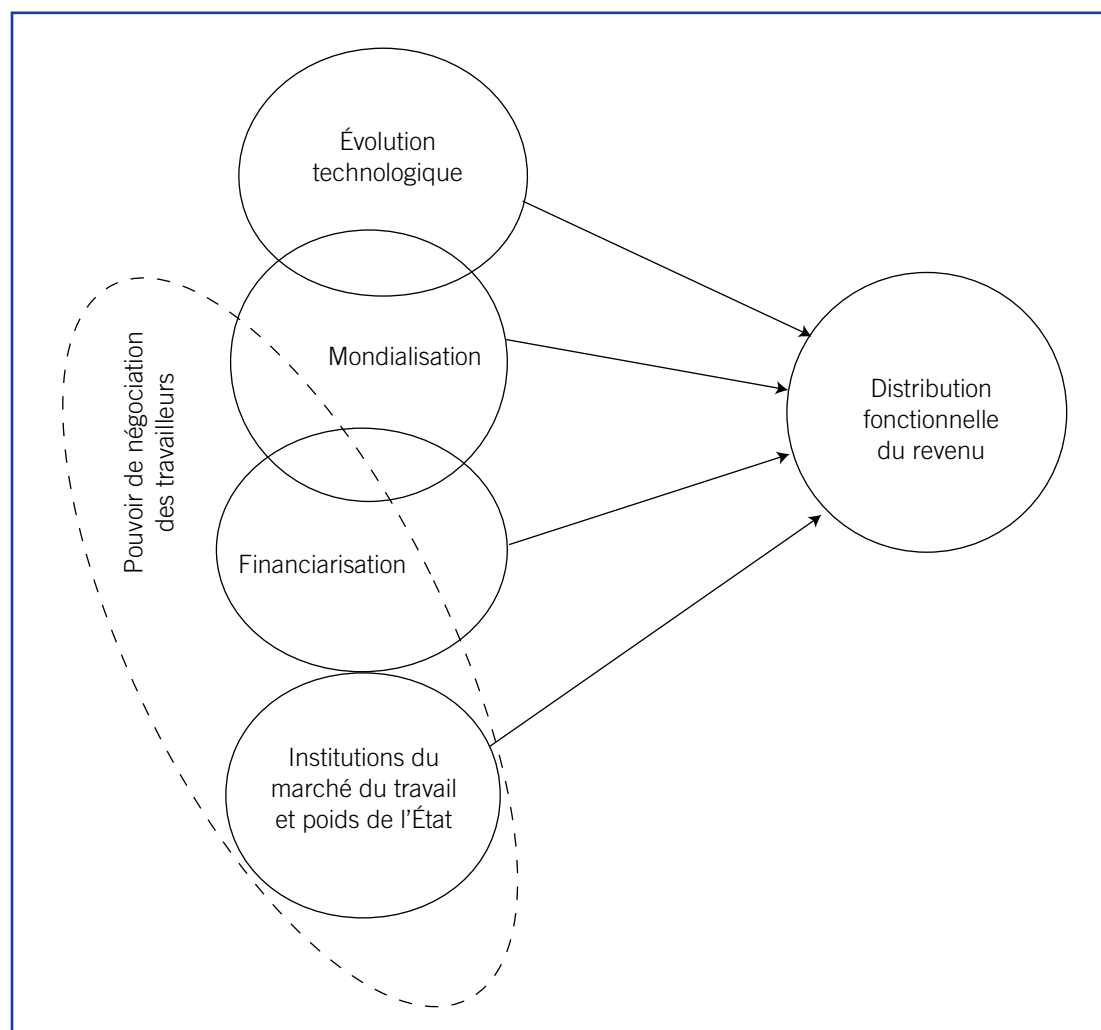
La plupart des études qui ont recueilli des données sur la baisse de la part du travail dans le revenu depuis les années 1980 ont aussi essayé d'en comprendre les causes (voir par exemple FMI, 2007; Commission européenne, 2007; OCDE, 2012a; BIT, 2008a, 2010a; IIES, 2012).

L'analyse entreprise dans le précédent *Rapport mondial sur les salaires* a examiné la possibilité que les tendances de la part du travail soient déterminées par un glissement de la composition de l'emploi au détriment des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre et en faveur des secteurs à forte intensité de capital, où les parts du travail sont plus faibles. L'analyse montrait que le glissement de la composition sectorielle était effectivement un facteur contributif, mais que l'essentiel de la baisse de la part du travail résultait d'une baisse des parts *dans les industries mêmes* (BIT, 2010a). Une récente étude de l'OCDE a confirmé cette conclusion, soulignant que «les baisses de la part du travail à l'intérieur des branches de production expliquent une très large proportion de sa diminution globale entre 1990 et 2007» (OCDE, 2012b). De fortes baisses ont été observées dans l'intermédiation financière, ainsi que dans la fabrication à haute et moyenne technologie, tandis que la baisse a été moins marquée dans d'autres secteurs des services, la construction et la fabrication à faible technologie.

Nouveaux éléments empiriques: réexamen des «suspects habituels»

Le présent rapport va plus loin et présente un nouvel ensemble d'éléments empiriques. La figure 37 illustre les «suspects habituels»: l'évolution technologique, la mondialisation, les marchés financiers, les institutions du marché du travail et la baisse du pouvoir de négociation des travailleurs. Dans notre illustration, les cercles concernant l'évolution technologique, la mondialisation et les marchés financiers se chevauchent, ce qui montre les difficultés rencontrées pour distinguer ces phénomènes aux niveaux conceptuel et empirique. La structure du diagramme indique aussi que le pouvoir de négociation des travailleurs découle directement des institutions du marché du travail (en particulier l'existence et la force des syndicats) mais qu'il est aussi influencé par la mondialisation et les marchés financiers, qui donnent aux entreprises plus de possibilités d'investir dans des actifs financiers et immobiliers, tant dans leur pays qu'à l'étranger (Rodrik, 1997; Onaran, 2011). En fait, si un grand nombre d'explications

Figure 37 Facteurs influant sur la part du travail dans le revenu



Source: Stockhammer, à paraître.

étaient axées sur le rôle de la mondialisation et en particulier de la technologie, beaucoup d'études ont négligé les effets potentiels des marchés financiers ainsi que l'établissement des institutions du travail et des institutions sociales.

L'évolution technologique est souvent présentée comme le principal coupable, en laissant entendre qu'elle a augmenté le facteur capital au lieu d'augmenter le facteur travail, en provoquant une plus forte demande de capitaux et de main-d'œuvre très qualifiée complémentaire et une diminution de la demande de travailleurs peu qualifiés (voir FMI, 2007; Commission européenne, 2007; OCDE, 2012b; IIES, 2012)²⁵. L'hypothèse la plus courante est que la diffusion des technologies de l'information et de la communication (TIC) a permis d'automatiser la production, stimulant la productivité et évinçant les travailleurs peu qualifiés. L'étude de l'OCDE la plus récente a estimé qu'en moyenne 80 pour cent du changement de la part du travail intrasectorielle dans les économies avancées sur la période 1990-2007 était à mettre au compte de l'évolution technique et l'accumulation de capital (OCDE, 2012b).

Les études constatent aussi habituellement des effets négatifs, quoique moins marqués, de la mondialisation sur la part du travail. Une explication possible à cela est que l'intensification de la concurrence et l'entrée dans l'économie mondiale de pays où la main-d'œuvre est abondante peuvent avoir constitué un facteur de modération salariale (BIT, 2008a). Des éléments empiriques plus récents recueillis au niveau des entreprises produits dans une publication conjointe du BIT et de l'OMC (Bacchetta et Jansen, 2011) montrent que l'intensification de la concurrence due à la libéralisation des échanges a souvent incité les entreprises tant dans les pays développés que dans les pays en développement à devenir plus productives par un processus de «rationalisation sectorielle» conduisant à éliminer les entreprises les moins productives et à licencier des travailleurs dans les entreprises restantes. Il est également possible que la redistribution en faveur du capital au détriment du travail se soit produite en raison des délocalisations à l'étranger ou de ce qu'on appelle les «effets de menace» qui peuvent intervenir même sans changements réels dans les sites de production (Epstein et Burke, 2001; voir aussi Messenger et Ghosheh, 2010, sur les délocalisations et l'externalisation dans les secteurs des services).

Une attention nouvelle accordée à la financiarisation

La mondialisation des marchés financiers et la «financiarisation» – définie comme le rôle accru des motivations financières, des acteurs financiers et des établissements financiers dans le fonctionnement des économies nationales et internationales (Epstein, 2005) – n'ont été mises en cause que plus récemment. Un rapport de l'IIES a constaté que l'intégration internationale des marchés financiers avait été un élément moteur essentiel de la baisse des parts du travail, au moins dans les économies avancées (IIES, 2011). Le passage dans les années 1980 aux systèmes de gouvernance d'entreprise fondés sur la maximisation de la valeur actionnariale et l'ascension d'établissements à la politique offensive axée sur le rendement, notamment les fonds de placement privés, les fonds spéculatifs et les investisseurs institutionnels, pousse les entreprises à accroître les bénéfices, surtout à court terme (Rossman, 2009; Lazonick et O'Sullivan, 2000; Stockhammer, 2004; voir aussi IIES, 2008; Hein et Schoder, 2011; Argitis et Pitelis, 2001). En outre, comme on l'a souligné plus haut, la mondialisation financière a

probablement affaibli la position de négociation des travailleurs (Rodrik, 1997; Onaran, 2011). Certains groupes de travailleurs, en particulier les cadres supérieurs dirigeants, peuvent avoir bénéficié de ce processus de «financiarisation» en recevant un salaire différé sous forme de fonds de pension et d'autres types de gains en capital. Mais, pour le travailleur moyen, les éléments d'information indiquent que ces gains sont peu répandus et beaucoup moins importants.

Institutions du marché du travail: baisse du pouvoir collectif?

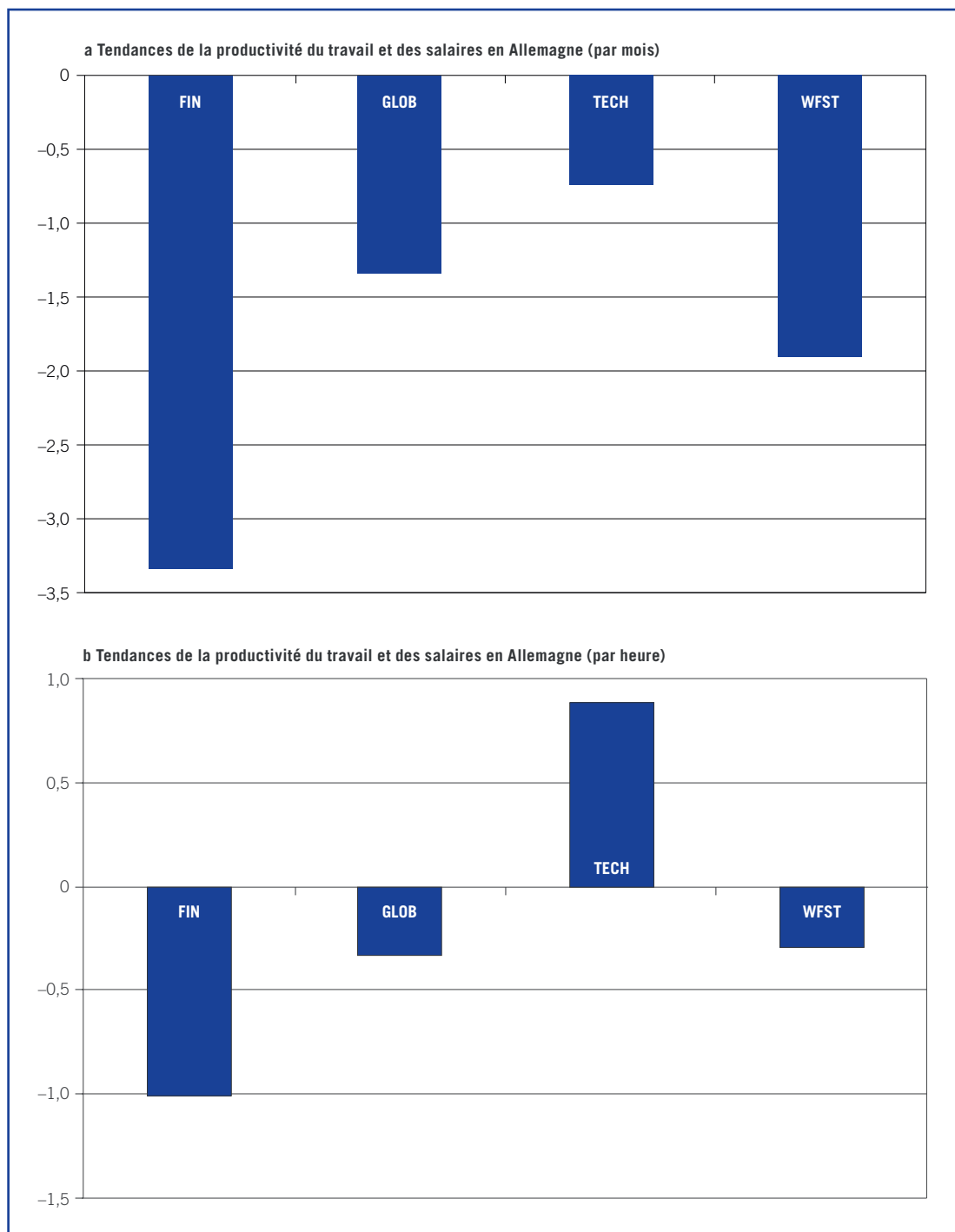
Les institutions du marché du travail et l'ampleur du système de protection sociale font aussi partie des variables qui ont fait l'objet de débats dans la littérature existante. Ces indicateurs institutionnels comprennent des facteurs comme le taux de syndicalisation, la législation relative aux salaires minima, les indemnités de chômage et la couverture du chômage, les indemnités de licenciement, ou la consommation publique. La baisse du taux de syndicalisation – le nombre de syndiqués en pourcentage du total des salariés ou en pourcentage de l'emploi total – dans beaucoup d'économies développées a souvent été reliée à l'affaiblissement du pouvoir de négociation des travailleurs, ce qui a des effets négatifs sur leur capacité de négocier une plus grosse part du gâteau pour la rémunération du travail. Le niveau du salaire minimum et des autres institutions «intermédiaires», y compris la législation en matière de protection de l'emploi, la générosité des indemnités de chômage et des autres prestations et contributions (la «charge fiscale») font partie des variables institutionnelles qui ont été largement incluses dans les études empiriques (FMI, 2007; Commission européenne, 2007; OCDE, 2012b). Le niveau des indemnités de chômage peut avoir une incidence sur la part du travail en influant sur le «salaire d'acceptation», à savoir le niveau de rémunération que les travailleurs accepteraient comme minimum.

Approfondissement de l'analyse

Les estimations figurant dans le présent rapport fournissent de nouveaux éléments d'information pour compléter et actualiser les études existantes. Notre analyse couvre un plus large éventail de pays et une plus longue période, en puisant dans la Base de données mondiale du BIT sur les salaires qui a été récemment actualisée et dans d'autres sources de données complémentaires²⁶. Elle inclut des données annuelles provenant de 71 pays (31 économies à revenu élevé et 40 économies en développement, y compris les économies émergentes) pour la période 1970-2007. Bien que des données aient été disponibles pour les années 2007-2009, la période de crise a été exclue pour éviter l'effet des ruptures structurelles sur la tendance historique profonde et parce que nous nous intéressons principalement aux tendances à long terme jusqu'à la crise. Les estimations reposent sur un modèle qui prend en compte les facteurs répertoriés à la figure 37. L'appendice III expose point par point la méthode utilisée pour les estimations et récapitule les principaux résultats produits par la régression. Les pays inclus sont aussi indiqués dans l'appendice.

La figure 38 montre les résultats que nous avons obtenus en décomposant les effets des différents facteurs qui font partie du modèle pour expliquer l'évolution temporelle des parts du travail dans le revenu. Cette décomposition a été calculée en pondérant les changements mesurables entre deux périodes choisies (1990-1994 et 2000-2004)

Figure 38 Décomposition de l'évolution de la part du travail ajustée moyenne dans le revenu entre 1990-1994 et 2000-2004



Note: la décomposition exposée à la figure 38 est fondée sur les estimations figurant dans le tableau A4. FIN signifie «financiarisation»; GLOB signifie «mondialisation»; TECH signifie «technologie»; WFST signifie «système de protection sociale et institutions du marché du travail». Voir l'appendice III pour une explication détaillée des étapes qui permettent d'arriver à la décomposition.

Source: estimations du BIT (Stockhammer, à paraître).

pour chacun des facteurs lorsque les poids sont les coefficients estimés dans le modèle sélectionné (indiqués dans le tableau A4 de l'appendice III). Les décompositions sont estimées séparément pour les économies développées et pour les économies en développement. La figure 38a montre que, dans le cas des économies avancées, tous les facteurs ont contribué à la baisse de la part du travail dans le temps, la financiarisation mondiale étant le facteur qui a joué le plus grand rôle. Ces estimations signifient que, en termes de contribution relative, la financiarisation mondiale contribue pour 46 pour cent de la baisse des parts du travail dans le revenu, contre des contributions de 19 pour cent pour la mondialisation, 10 pour cent pour la technologie et 25 pour cent pour les changements qui affectent deux grandes variables institutionnelles: la consommation publique et le taux de syndicalisation. Ces résultats permettent de penser que l'impact de la finance a peut-être été sous-estimé dans un grand nombre d'études précédentes et suggèrent que le fait de négliger le rôle des marchés financiers peut avoir de sérieuses conséquences pour notre compréhension des causes des tendances des parts du travail.

La contribution négative des facteurs institutionnels à la part du travail dans le revenu peut s'expliquer par la diminution, en moyenne, de la consommation publique en part du PIB et du taux de syndicalisation dans les économies avancées. Autrement dit, bien que les coefficients positifs et significatifs de ces variables (voir le tableau A4) impliquent que les hausses de la consommation publique et du taux de syndicalisation ont une incidence positive sur les parts du travail dans le revenu, la baisse effective de la consommation publique comme du taux de syndicalisation a contribué à une baisse de la part du travail. D'autre part, la financiarisation, la mondialisation et le progrès technologique ont tous pris de l'ampleur dans le temps, contribuant ainsi négativement à l'évolution des parts du travail dans le revenu entre les deux périodes.

Dans le cas des économies en développement, la figure 38b illustre notre constatation de l'existence d'un impact positif de la technologie sur la part du travail, qui pourrait éventuellement s'expliquer par un effet de «rattrapage» de la croissance économique, avec un resserrement des marchés du travail et l'élimination de l'offre de main-d'œuvre excédentaire. Cet effet de la technologie compense partiellement les effets défavorables de la financiarisation, de la mondialisation et de la contraction du système de protection sociale. Néanmoins, comme pour la décomposition concernant les économies avancées, la financiarisation constitue le facteur le plus défavorable expliquant la baisse des parts du travail dans le revenu dans les économies en développement qui sont incluses dans notre échantillon.

Outre ces variables, les hausses du chômage ont aussi des effets très négatifs sur la part du travail, ce qui ne devrait pas surprendre compte tenu des pressions à la baisse sur les salaires et de l'affaiblissement de la position de négociation des travailleurs lorsque les taux de chômage augmentent (voir l'appendice III).

6 Effets de la part du travail sur la croissance économique

6.1 Baisse de la part du travail et demande globale: effets ambigus

Équité et économie: que se passe-t-il quand la part du travail baisse?

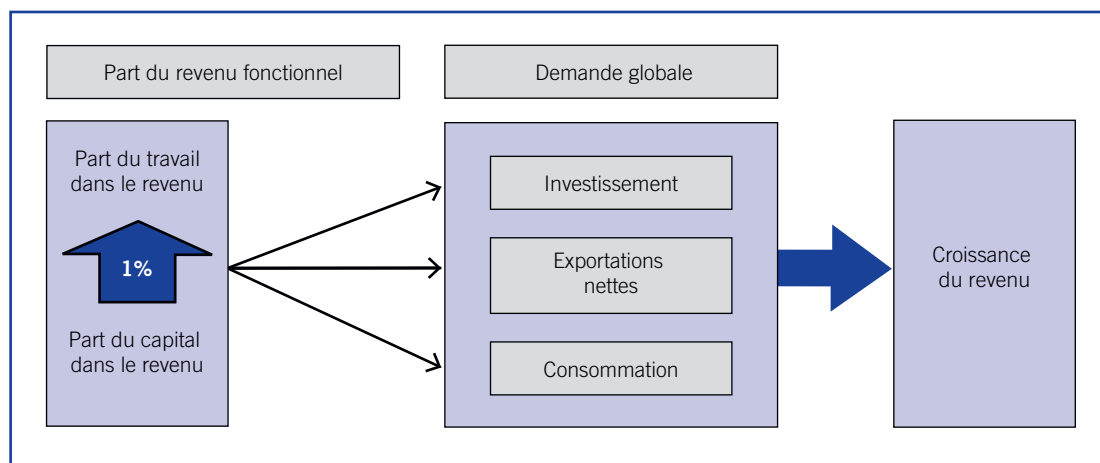
Comme les parts des facteurs (la part du capital et la part du travail) relient le revenu à l'activité productive, elles sont souvent considérées comme un indicateur de l'équité de la distribution du revenu. Par ailleurs, comme l'a souligné Atkinson, les parts des facteurs constituent une question capitale dans la négociation collective, c'est-à-dire que l'on peut considérer qu'une division équitable du revenu est une division selon laquelle l'accroissement de la productivité du travail se traduit par une hausse de la rémunération du travail (Atkinson, 2009). Certains commentateurs estiment aussi que la diminution des parts du travail peut avoir des conséquences politiques²⁷.

Analyse des effets sur la demande globale

Il s'agit certes de considérations importantes, mais cette section de notre rapport est axée sur les conséquences économiques de la baisse des parts du travail. En particulier, nous soulignons le fait que l'évolution de la part du travail a des effets différents sur les divers éléments clés de la demande agrégée (ou globale) de marchandises et de services produits dans une économie. La demande agrégée est la somme de la consommation des ménages, de l'investissement du secteur privé, des exportations nettes et de la consommation publique. Le mécanisme économique illustré à la figure 39 indique qu'une modification du rapport entre les deux éléments constitutifs de la distribution fonctionnelle du revenu (la part du travail et celle du capital) a une incidence sur les principaux éléments de la demande globale et, au bout du compte, ces changements ont une incidence sur la croissance du revenu national dans un processus dynamique.

Mais comment exactement une baisse de la part du travail influe-t-elle sur la demande globale? Cette question a reçu relativement moins d'attention et n'appelle pas

Figure 39 Effets macroéconomiques des parts du revenu fonctionnel



Source: BIT.

une réponse simple. Nous avons entrepris d'étudier empiriquement le lien entre l'évolution observée des parts du travail dans le revenu au cours des quatre décennies écoulées (des années 1960 aux années 2000) et chacun des principaux éléments constitutifs de la demande globale, à savoir la consommation, l'investissement et les exportations nettes²⁸. Nous avons limité notre analyse à 15 pays qui sont membres du G20 et pour lesquels des données suffisantes sont disponibles, et nous avons aussi considéré les 12 pays membres de la zone euro comme un seul groupe. La méthodologie pour estimer l'effet des parts des salaires sur la demande globale et les résultats détaillés sont présentés dans l'appendice IV, et la principale orientation des résultats est présentée dans le tableau 2²⁹.

Consommation en baisse, exportations en hausse, investissement incertain

Le tableau 2 illustre la constatation selon laquelle une baisse de 1 pour cent de la part du travail est toujours allée de pair avec une baisse de la part de la consommation des ménages par rapport au PIB dans tous les 15 pays, ainsi que dans la zone euro prise dans son ensemble. Inversement, une baisse de 1 pour cent de la part du travail allait de pair avec une augmentation de la part des exportations nettes dans tous les pays, en particulier en Chine (comme l'indiquent les deux flèches orientées vers le haut) qui a mis en œuvre une stratégie très nette de croissance tirée par les exportations. Le lien entre les parts du travail et l'investissement est moins clair. Une baisse de 1 pour cent de la part du travail allait de pair avec une hausse des taux d'investissement dans le PIB dans neuf pays ainsi que dans le groupe de la zone euro, mais n'avait pas d'effet perceptible sur l'investissement dans cinq économies émergentes et aux États-Unis.

Tableau 2 Orientation des effets d'une baisse de 1 pour cent de la part du travail dans le revenu sur la consommation de marchandises et de services des ménages, l'investissement et les exportations nettes dans 16 économies

	Consommation des ménages	Investissement	Exportations nettes
Zone euro à 12	↘	↗	↗
Afrique du Sud	↘	↗	↗
Allemagne	↘	↗	↗
Argentine	↘	→	↗
Australie	↘	↗	↗
Canada	↘	↗	↗
Chine	↘	→	↗↗
Corée, République de	↘	→	↗
États-Unis	↘	→	↗
France	↘	↗	↗
Inde	↘	→	↗
Italie	↘	↗	↗
Japon	↘	↗	↗
Mexique	↘	↗	↗
Royaume-Uni	↘	↗	↗
Turquie	↘	→	↗

Source: Onaran et Galanis, à paraître.

L'effet positif de la baisse de la part du travail sur les exportations n'est peut-être pas surprenant, étant donné la relation étroite entre le concept de part du travail et celui de coûts unitaires de main-d'œuvre (les coûts de main-d'œuvre par unité de production; pour plus de détails sur cette relation, voir l'appendice II). Une baisse des coûts unitaires de main-d'œuvre est souvent considérée comme une amélioration de la compétitivité extérieure par les coûts, en particulier dans la zone euro, où les différents États membres ne peuvent pas dévaluer leur monnaie ou ajuster les taux d'intérêt, et où l'abaissement des coûts unitaires de main-d'œuvre est souvent préconisé comme moyen de restaurer la croissance économique et de favoriser l'emploi. Tel était, par exemple, le principe justifiant la décision prise en Grèce de réduire le salaire minimum de 22 pour cent, avec une réduction supplémentaire de 10 pour cent pour les jeunes travailleurs, parallèlement à une réduction des coûts autres que salariaux (cotisations de sécurité sociale) de 5 points de pourcentage (voir la partie I du présent rapport). Des mesures similaires, encore que moins radicales, faisaient aussi partie des programmes du FMI au Portugal, en Serbie et en Lettonie³⁰.

Consommation des ménages et part du travail/capital

Cependant, si l'on se préoccupait uniquement d'abaisser les coûts unitaires de main-d'œuvre, on omettrait de tenir compte de l'incidence généralement négative de l'abaissement des salaires sur la consommation des ménages, et donc de l'effet incertain sur la demande globale. L'effet positif sur la consommation de la redistribution du revenu en faveur de la part du travail au détriment de celle du capital se produit très probablement parce que la propension à consommer sur la rémunération du travail est plus forte que la propension à consommer sur le revenu du capital, celui-ci étant principalement redistribué par la voie de dividendes versés à des individus aisés qui épargnent une proportion plus élevée de leur revenu total. Néanmoins, il importe de réaliser qu'une part substantielle des profits revient aux entreprises, qui n'en transmettent qu'une partie sous forme de dividendes, et dont les bénéfices non distribués contribuent à générer les revenus futurs du travail. Par ailleurs, une fraction non négligeable des dividendes revient aux fonds de pension, qui pourront reverser plus tard les pensions qui seront dépensées pour consommer. De plus, l'État prélève des impôts sur le revenu du capital et verse des allocations qui peuvent être un déterminant important de la consommation. Néanmoins, malgré ces facteurs de complexité, nous constatons que la rémunération du travail et la consommation des ménages demeurent positivement corrélées.

Investissement: ressources pour l'«économie réelle»

La relation entre la part du travail et l'investissement est moins claire. En principe, on pourrait s'attendre à ce que l'augmentation des revenus du capital se traduise par une hausse de l'investissement productif, et cela semble effectivement avoir été le cas dans une majorité de pays. Mais certains craignent aussi que la financiarisation n'ait détourné des moyens financiers internes des entreprises qui auraient pu servir à des investissements réels, par des augmentations des dividendes versés afin de faire monter le cours des actions et donc la valeur actionnariale, ou par des placements financiers risqués visant à générer des bénéfices maximaux à court terme. Ces deux types d'activités ont pu

avoir des effets négatifs sur l'investissement en capital dans l'«économie réelle»³¹. Dans les économies émergentes, une explication possible de l'absence de corrélation entre les bénéfices des entreprises et l'investissement global tient peut-être au fait que les politiques industrielles publiques et l'investissement public sont souvent les principaux moteurs du développement des infrastructures et de l'industrie (Akyüz, Chang et Kozul-Wright, 1998). Cette hypothèse appelle néanmoins des travaux de recherche supplémentaires.

Part du travail et demande globale: un équilibre délicat

Globalement, nos constatations mettent en évidence les effets ambigus que l'évolution de la part du travail dans le revenu peut avoir sur la croissance de la demande globale et du revenu. Dans certains pays et dans certaines circonstances, une faible croissance des salaires par rapport à celle de la productivité pourrait se traduire par des augmentations des exportations nettes, de l'investissement en capital intérieur et de la croissance du revenu³². Dans d'autres pays et dans d'autres circonstances, une faible croissance des salaires et une baisse de la part du travail pourraient déprimer la consommation intérieure à tel point que les éventuels gains en termes d'exportations nettes et/ou d'investissement ne pourraient pas compenser une baisse générale de la croissance de la demande globale et du revenu. Le fait que ces deux résultats soient possibles indique que l'évolution de la distribution fonctionnelle du revenu national entre le travail et le capital a effectivement une incidence imprévisible sur la performance économique générale d'un pays. Cette observation montre qu'il est impératif que les responsables politiques surveillent en permanence l'évolution des salaires par rapport à la productivité et étudient les effets sur le revenu national. Mais il serait malavisé de présumer que la modération salariale est toujours bénéfique pour l'activité économique.

6.2 À la recherche de la part du travail optimale

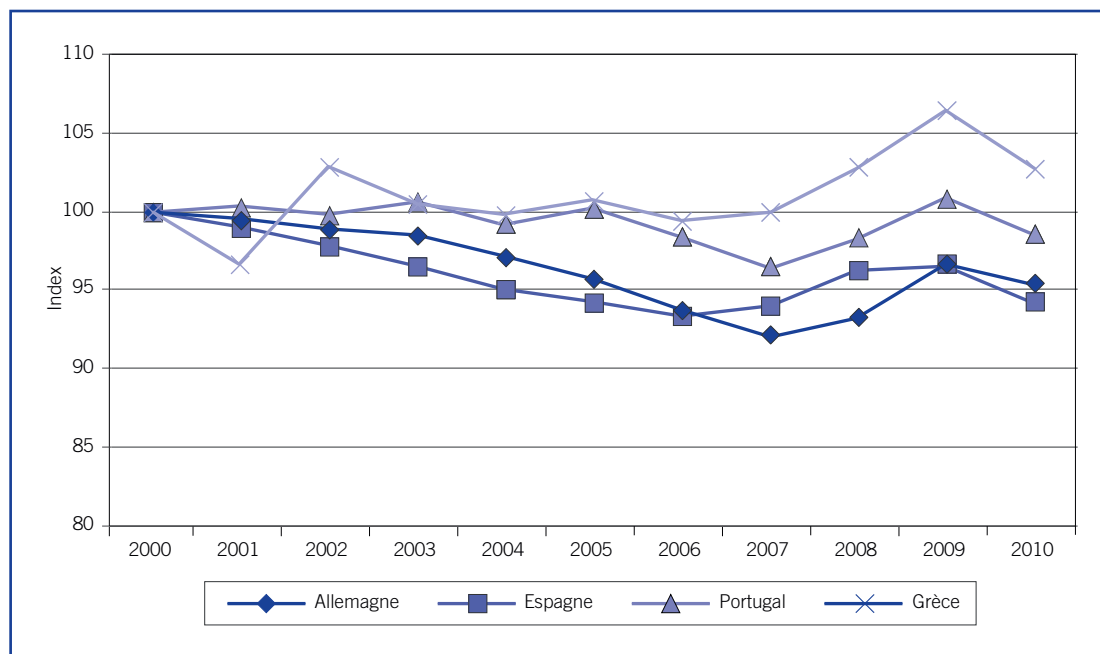
Stratégies nationales et mondiales

Cette incertitude au sujet des effets des parts du revenu fonctionnel sur la croissance économique soulève la question de savoir ce qu'est l'effet net d'un changement dans la part du travail d'un pays. Cet effet net varie assurément d'un pays à l'autre et est aussi susceptible de varier dans le temps, en fonction des circonstances intérieures et extérieures. Dans certains pays et à certaines périodes, une redistribution du revenu en faveur du travail au détriment du capital stimulera le revenu national, tandis que dans d'autres pays et à d'autres moments elle aura l'effet opposé. L'effet net d'un changement de la part du travail dans le revenu dans n'importe quel pays dépendra nécessairement de l'environnement international et des stratégies qui sont mises en œuvre dans tous les autres pays à ce moment-là.

Croissance tirée par les exportations

Ces dernières années, beaucoup de pays ont mis en œuvre des stratégies de croissance tirée par les exportations sur la base de coûts unitaires de main-d'œuvre bas. Des types très nets de croissance «tirée par les exportations» ont été observés en Chine et en

Figure 40 Coûts unitaires de main-d'œuvre dans certains pays de la zone euro, 2000-2010 (indice: 2000 = 100)



Source: calculés sur la base d'Eurostat. Le coût unitaire de main-d'œuvre réel est défini comme la rémunération par employé en prix courants divisée par le PIB en prix courants par personne salariée.

Allemagne, mais aussi dans une plus ou moins grande mesure en Argentine, au Canada, en République de Corée, au Japon, en Indonésie et en Russie. Sur les années 2000-2008, tous ces pays ont maintenu des excédents de la balance commerciale. En Chine, l'important excédent des exportations garantissait à lui seul un taux de croissance économique moyen de plus de 2,5 pour cent par an, et contribuait pour environ un quart de la croissance économique générale (ce qui reflétait les taux d'expansion extraordinaires de la consommation des ménages et, en particulier, de l'investissement). Dans le cas de l'Allemagne, où les taux de croissance annuels étaient bien plus bas, la consommation des particuliers a à peine augmenté, et la contribution de l'excédent des exportations se situait entre un tiers et la moitié de l'expansion économique. La croissance des exportations de la Chine reposait sur un taux de change particulièrement compétitif. En Allemagne – membre de la zone euro ne pouvant pas dévaluer sa monnaie unilatéralement –, les excédents des exportations étaient alimentés par une faible inflation et une baisse des coûts unitaires de main-d'œuvre réels par rapport aux autres pays de la zone euro (figure 40).

Croissance fondée sur l'endettement

Comme à l'excédent d'un pays correspond le déficit d'un autre pays, les pays ne peuvent pas tous suivre la voie de la Chine et de l'Allemagne. La croissance tirée par les exportations exige d'importants excédents des comptes courants dans certains pays et donc des déficits dans d'autres. Dans certains des principaux «moteurs de la demande» dans le monde, les phases d'expansion de la consommation depuis le début du siècle reposaient

sur une envolée de la dette des ménages plus que sur une hausse des salaires. Aux États-Unis en particulier, une forte croissance de la consommation dans un contexte de stagnation du salaire médian a été rendue possible uniquement parce que la consommation était fondée sur la richesse et financée par la dette. Les envolées des cours des actions et des prix de l'immobilier ont accru la richesse (théorique) et donc le nantissement du crédit à la consommation et la consommation financée par des prêts hypothécaires³³. En outre, du fait de l'évolution des normes financières, de l'apparition de nouveaux instruments financiers (endettement par carte de crédit, prêts sur la valeur hypothécaire nette des logements) et de la dégradation des normes en matière de capacité de remboursement, provoquée par la titrisation de l'endettement hypothécaire, des montants de crédit toujours plus importants ont été mis à la disposition des ménages à faible revenu et faible richesse, en particulier. La dette des ménages est donc devenue un facteur qui a remplacé les hausses des salaires comme source de la demande et de la consommation.

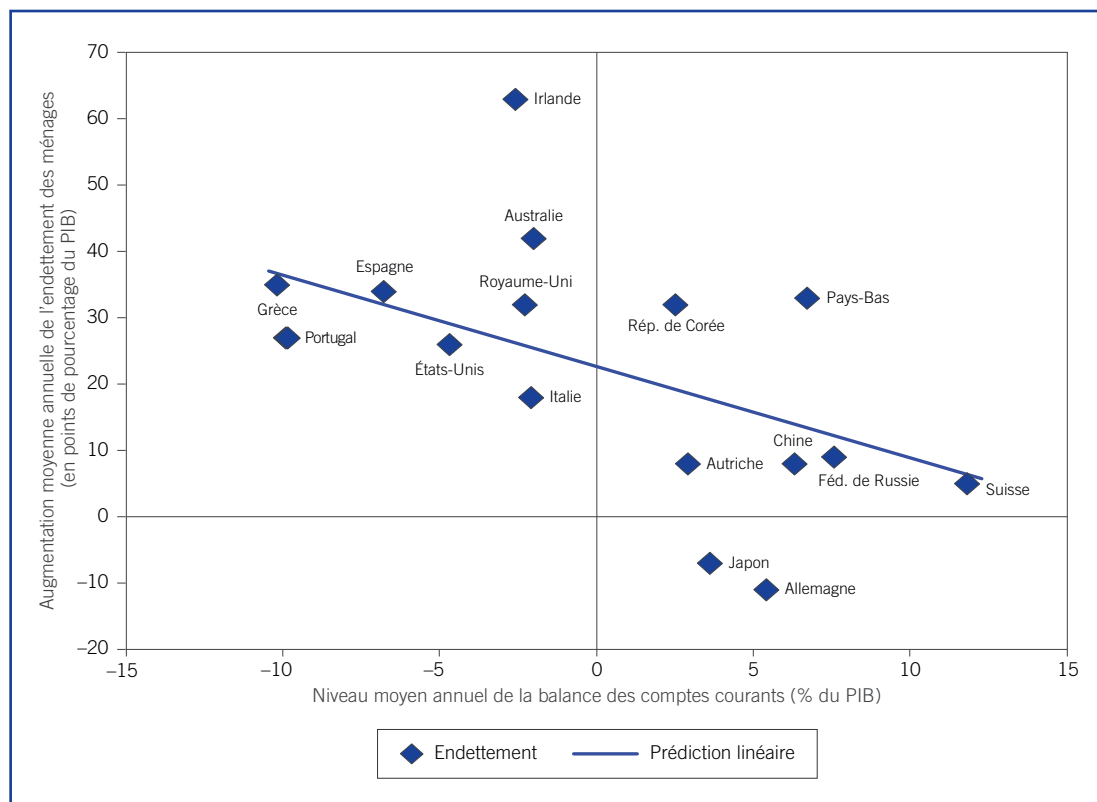
Cette croissance fondée sur l'endettement a soutenu la croissance économique mondiale dans les années qui ont précédé la crise. Si la baisse des parts du travail des 99 pour cent aux États-Unis (par rapport au 1 pour cent les mieux payés) n'avait pas été compensée par la consommation fondée sur l'endettement, il est probable que la croissance économique mondiale aurait ralenti ou se serait arrêtée bien plus tôt. Des phases d'expansion de la consommation fondées sur l'endettement peuvent être observées non seulement aux États-Unis, mais aussi dans une plus ou moins grande mesure au Royaume-Uni, en Australie et dans ce qu'on appelle les «économies en cours de sauvetage» de la zone euro (Espagne, Grèce, Irlande et Portugal). La figure 41 montre que les déficits des comptes courants vont de pair avec un accroissement de l'endettement des ménages pour certaines économies avancées qui ont pour point commun un accès facile aux marchés de crédit, ce qui indique comment la financiarisation a contribué aux déséquilibres externes en acheminant des ressources pour alimenter l'endettement des ménages et la demande de consommation.

Croissance tirée par la demande

D'autres pays suivent des modèles plus équilibrés de croissance «tirée par la demande», fondés non pas sur l'endettement des ménages, mais sur une croissance des salaires alignée sur celle de la productivité. En France (comme aux États-Unis et au Royaume-Uni), la croissance était tirée par la demande intérieure. Les ratios richesse nette-revenu et les prix des immeubles à usage d'habitation ont aussi augmenté. Or en France, contrairement au cas des États-Unis et du Royaume-Uni, la demande était basée sur des salaires qui ont augmenté à un taux similaire à celui de la productivité, plutôt que sur l'endettement. Le ratio de l'endettement brut des ménages par rapport au revenu n'a que légèrement augmenté et l'équilibre financier du secteur des ménages est demeuré positif, de même que l'équilibre financier du secteur privé dans son ensemble. Parmi les économies émergentes, le Brésil sort peut-être du lot, avec des augmentations tant de la part du travail que de la contribution de la demande intérieure à la croissance du PIB réel.

Or, même au Brésil, il y a des signes de consommation fondée sur l'endettement, en plus de la consommation fondée sur les salaires (Bruno, 2011). En effet, au Brésil, le salarié moyen a une très forte propension à consommer: des études ont constaté que la plupart des salariés dépensaient 100 pour cent de leur salaire, l'épargne privée ne

Figure 41 Évolution de la balance des paiements courants et de l'endettement des ménages (certains pays), 2003-2010



Notes: les balances des paiements courants données sont des moyennes pour la période 2003-2010. Les augmentations de l'endettement des ménages données sont des moyennes entre 2000 et 2008. L'Irlande commence en 2001; la Suisse commence en 1999 et finit en 2007. La ligne du diagramme de dispersion est fondée sur 16 observations seulement, ce qui peut être insuffisant pour produire une estimation statistiquement fiable.

Source: créé d'après Lavoie et Stockhammer, 2012, tableau 13.

provenant que des profits engrangés par les percentiles supérieurs de la distribution du revenu des ménages. Parallèlement, en raison de l'incidence de la financiarisation, le Brésil a connu une expansion des prêts et a réduit la propension moyenne à épargner du ménage moyen. Cette tendance a été particulièrement alimentée par la baisse du niveau des taux d'intérêt maintenu par les autorités pour encourager l'investissement. Un tel environnement est certes bénéfique pour ceux qui encouragent l'investissement en capital, mais il conduit aussi à une accumulation de l'endettement qui alimente la croissance économique par la consommation.

6.3 La «Grande Récession» et l'occasion de mettre en place une croissance plus équilibrée

Les différents modèles de croissance exposés ci-dessus peuvent fonctionner pour certains pays durant un certain temps, mais l'expérience récente a montré que la consommation fondée sur l'endettement n'était pas viable, que ce soit au niveau national ou au niveau mondial. La croissance fondée sur l'endettement va de pair avec une hausse

des niveaux d'endettement des ménages ainsi qu'avec des rémunérations et une prise de risque excessives dans le secteur financier. La crise et le douloureux processus de désendettement qui a suivi ont révélé les limites de ce modèle de croissance, qui non seulement reposait sur des déséquilibres internes, mais contribuait aussi aux déséquilibres mondiaux, car les excédents de la balance des paiements courants élevés (ou en hausse) dans certains pays supposaient l'existence de déficits dans d'autres.

Gestion de la concurrence dans une économie mondiale fermée

Quelle est la voie à suivre? Dans bien des cas, les conseils donnés aux pouvoirs publics des économies qui avaient des déficits de la balance des paiements courants et un endettement des ménages élevés avant la crise étaient de conjuguer des mesures d'austérité et la modération salariale (ou des réductions des salaires) pour accroître les exportations nettes. Ces conseils partent du principe qu'un ajustement unilatéral à la baisse des coûts de main-d'œuvre peut restaurer la compétitivité des différents pays. Le succès de ces mesures est incertain, car la compétitivité dépend non seulement des coûts du travail, mais aussi d'une série d'autres facteurs, y compris la capacité des pays de produire une large gamme de produits divers et complexes (Felipe et Kumar, 2011). Il y a aussi un problème d'action collective: s'il est vrai que chaque pays pris individuellement peut en principe augmenter la demande globale pour marchandises et services qu'il produit en exportant davantage, les pays ne peuvent pas tous agir ainsi en même temps. L'économie mondiale prise dans son ensemble est une économie fermée. Si un grand nombre de pays mettent en œuvre simultanément des politiques de réductions salariales ou de modération salariale pour rétablir leur compétitivité, les gains de compétitivité s'annuleront et l'effet régressif des réductions salariales globales sur la consommation pourrait entraîner une dépression mondiale de la demande globale. Des mesures pour stimuler la demande intérieure dans les pays avec des excédents sont nécessaires.

De plus, si l'on préconise de réduire les coûts unitaires de main-d'œuvre, c'est apparemment parce qu'on s'accorde à penser que les économies qui affichent des excédents sont celles qui ont suivi des stratégies efficaces de croissance tirée par les exportations, tandis que les économies dont la croissance était fondée sur l'endettement ont perdu leur compétitivité sur leurs marchés d'exportation et se sont donc appuyées sur la consommation alimentée par l'endettement. Il est effectivement vrai que des pays comme la Grèce et l'Espagne ont enregistré une hausse des déficits de la balance des paiements courants. Mais ce qui est frappant, c'est que cela s'est produit en dépit de hausses de la valeur réelle de leurs exportations. Ce qui a provoqué la dégradation de la balance courante de ces pays, c'est la croissance importante des importations entre 2003 et 2008 et l'impact de ce qu'on appelle le «facteur revenu» de la balance des paiements courants, c'est-à-dire le service des prêts accordés par les investisseurs étrangers et des crédits qui leur ont été consentis. Des réductions supplémentaires des coûts unitaires de main-d'œuvre ne sont pas susceptibles de résorber cette partie du déficit de la balance courante.

7 Déséquilibres internes et externes

Le *Rapport mondial sur les salaires* est une contribution aux publications plus générales sur l'évolution de la distribution et des niveaux des salaires à l'intérieur des pays et d'un pays à l'autre, ainsi que sur les conséquences économiques et sociales de ces tendances. Certains faits stylisés émergent de cette littérature. L'une des constatations clés est la tendance baissière de la part du travail et l'augmentation de l'inégalité de la distribution personnelle du revenu.

7.1 La distribution fonctionnelle et personnelle du revenu

Une part réduite pour les travailleurs

Au plan de la distribution fonctionnelle du revenu, qui concerne la manière dont le revenu national a été distribué entre le travail et le capital, le présent rapport a montré qu'il existait une tendance sur le long terme à la baisse de la part des salaires et à la hausse de la part des profits dans beaucoup de pays. Cela confirme les constatations du *Rapport mondial sur les salaires 2010/11* (BIT, 2010a), qui a identifié une tendance baissière de la part du travail dans 17 pays avancés sur 24 depuis les années 1980, et des *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2012* (OCDE, 2012b) qui a décrit une tendance similaire dans 26 pays sur 30 depuis 1990. Cela indique qu'il y a eu des décalages entre la croissance des salaires et celle de la productivité du travail dans un grand nombre de pays.

Un écart croissant entre petits et gros salaires

La distribution personnelle des salaires est aussi devenue plus inégale. L'écart entre les 10 pour cent du haut de l'échelle et les 10 pour cent du bas de l'échelle des salaires a augmenté dans 23 pays sur 31 depuis la période 1995-1997 (BIT, 2008a), et la proportion des salariés faiblement rémunérés (définis comme ceux qui touchent moins que les deux tiers du salaire médian) a aussi augmenté dans 25 pays sur 37 (BIT, 2010a). Ces tendances à l'accentuation de l'inégalité demeurent fortes quand les autres sources de revenu, la fiscalité et les transferts de revenu sont pris en compte.

7.2 Une baisse de la consommation fondée sur les salaires et son impact sur la reprise

Ces déséquilibres internes ont eu tendance à créer ou exacerber les déséquilibres externes. La distribution asymétrique en faveur du revenu du capital a eu tendance à juguler la demande de consommation. Dans certains pays, la consommation a continué à croître principalement en raison d'une hausse phénoménale de l'endettement des ménages. D'autres pays ont cherché des solutions à l'extérieur, avec des excédents des exportations compensant la faiblesse de la demande intérieure. Mais, en définitive, le recours au crédit facile s'est avéré impossible à maintenir sur la durée et, souvent, les stratégies de croissance tirée par les exportations fondées sur des excédents de la balance commerciale n'ont été possibles que conjuguées à la consommation fondée sur l'endettement dans les pays déficitaires.

Ces déséquilibres sont tous apparus avant la «Grande Récession». L'impact total de la crise sur ces déséquilibres internes et externes n'est pas encore clair, mais il y a peu de raisons de faire preuve d'un optimisme excessif. Les salaires moyens ont baissé dans les économies développées en 2008 et en 2011. Les réductions des coûts de main-d'œuvre dans les pays touchés par la crise affichant un déficit des comptes courants comportent des risques économiques: à moins que les pays qui enregistrent des excédents ne permettent une consommation des produits nationaux et des produits importés davantage fondée sur les salaires, le résultat pourrait être une période prolongée de stagnation économique, voire de récession.

Les risques de l'austérité et la récession

Quant aux déséquilibres internes, les politiques d'austérité et une période prolongée de fléchissement économique sont peu susceptibles d'inverser les tendances de la distribution personnelle des salaires et des revenus. Bien que la part du travail ait brièvement connu un rebond au début de la crise, elle a recommencé à baisser après 2009. Parallèlement, il y a des éléments qui indiquent que la crise a peut-être encore accru l'inégalité. Aux États-Unis, la hausse de l'inégalité de revenu entre 2010 et 2011 a été la plus importante enregistrée depuis 1993, et le nombre de «travailleurs pauvres» a désormais atteint 7,2 pour cent de l'ensemble des travailleurs en 2011, alors qu'il représentait 5,7 pour cent en 2007 (US Census Bureau, diverses années). En Europe, plus de 8 pour cent des individus occupant un emploi sont menacés de pauvreté et peuvent être considérés comme des «travailleurs pauvres» selon la publication de la Commission européenne *Évolution de l'emploi et de la situation sociale en Europe 2011* (2012c).

Ces faits nouveaux non seulement ont des conséquences sur la stabilité et la croissance de l'économie, mais ils remettent en question la notion de justice sociale et sapent la cohésion sociale. La distribution et la concentration inégales des revenus entre les mains de ceux qui touchent les plus gros salaires et celles des propriétaires du capital ont provoqué le mécontentement du public dans le monde entier, augmentant le risque de troubles sociaux et d'instabilité sociale. Dans les économies développées, l'acceptation des mesures d'austérité et de consolidation budgétaire s'en est trouvée diminuée. Dans les pays en développement, ces phénomènes ont déclenché une multitude de grèves et de manifestations, en particulier quand les hausses des prix des produits alimentaires et de l'énergie ont simultanément érodé le pouvoir d'achat des salariés du bas de l'échelle.

8 Reconnecter les salaires et la productivité

8.1 Une action coordonnée

Que faudrait-il faire? Dans notre analyse, nous suggérons que les pouvoirs publics devraient prendre des mesures de «rééquilibrage» au niveau national et au niveau mondial. Mais, dans cette entreprise, il faut éviter d'adopter un point de vue simpliste voulant que les pays puissent sortir de la récession uniquement par des restrictions et il convient d'insister davantage sur les politiques qui favorisent un lien plus étroit entre la croissance de la productivité du travail et celle de la rémunération des travailleurs. L'existence d'importants surplus des comptes courants dans certains pays indique qu'il est possible de stimuler la demande intérieure, notamment à travers le renforcement du lien entre les hausses des salaires et celles de la productivité. Il convient de prendre grand soin de ne pas encourager une «course vers le bas» de la part du travail dans les pays affichant des déficits ou dans l'ensemble de la zone euro. La recherche à tout prix d'un avantage fondé sur les coûts de main-d'œuvre pour devenir économiquement compétitif a toutes les chances de décourager l'innovation et la modernisation économiques qui ont constitué des éléments clés de la dynamique de l'économie de marché. Les mesures d'austérité imposées de l'extérieur, en court-circuitant les partenaires sociaux, porteront aussi atteinte au bon fonctionnement des relations de travail. Ainsi, la coordination des politiques au niveau mondial susceptible de faire obstacle à l'option du nivellement par le bas est fortement recommandée pour créer des environnements favorables à un «rééquilibrage interne».

8.2 Renforcer les institutions existantes

Le «rééquilibrage interne» peut commencer par un renforcement des institutions servant à la fixation des salaires. Le présent rapport souligne que l'affaiblissement de ces institutions et donc de la position de négociation des travailleurs a contribué à la dégradation de la distribution fonctionnelle et de la distribution personnelle du revenu. Il faut donc des politiques pour «rééquilibrer» le pouvoir de négociation à des fins d'efficacité économique et de stabilité sociale. Comme il est difficile d'organiser les travailleurs, en particulier dans le contexte d'une segmentation croissante du marché du travail et d'une évolution rapide des technologies, il faut créer des environnements plus favorables à la négociation collective et permettre ainsi aux travailleurs de revendiquer une part équitable de la production économique. En même temps, il convient de noter que ces travailleurs, en particulier ceux qui sont faiblement rémunérés, ont davantage fait les frais de l'accentuation de l'inégalité et qu'ils ont besoin de protection, s'agissant de la fixation des salaires. Les salaires minima, s'ils sont correctement conçus, se sont avérés constituer un instrument de politique efficace qui peut fournir un socle salarial décent et assurer ainsi un niveau de vie minimal à ces travailleurs et à leurs familles. Comme l'a montré le dernier *Rapport sur le développement dans le monde 2013: Emplois* (Banque mondiale, 2012), les potentiels effets négatifs de la négociation collective et des salaires minima sur l'emploi et les autres résultats du marché du travail ont été plutôt exagérés dans le passé, mais il faut néanmoins se montrer relativement prudent lorsqu'on les conçoit pour améliorer leur efficacité.

8.3 Au-delà du marché du travail

Réglementation des marchés financiers

Les constatations de notre rapport montrent clairement qu'il ne suffira pas de «rééquilibrer» la redistribution du revenu uniquement par des politiques du marché du travail. Comme d'autres l'ont indiqué (OCDE, 2011 et 2012a; IIES, 2011 et 2012), les politiques qui ont mené à la «mondialisation financière» incontrôlée constituent un important facteur contribuant à l'accentuation de l'inégalité. La financiarisation a créé des incitations qui poussent les entreprises à détourner des moyens de financement internes des investissements réels pour les consacrer à des placements financiers spéculatifs et risqués visant à générer des profits maximaux à court terme. La déréglementation des marchés financiers a non seulement fortement accentué l'inégalité, mais a aussi eu tendance à produire des résultats économiques qui laissent à désirer et sont instables. Par conséquent, le «rééquilibrage» nécessite une meilleure réglementation du secteur financier et le rétablissement de son rôle dans la canalisation des ressources vers les investissements productifs et durables.

Taxation et sécurité sociale

Il y a d'autres aspects très importants du «rééquilibrage» qui méritent une analyse plus détaillée. La fiscalité, qui fait l'objet de vifs débats, en fait partie. Dans divers pays, le régime d'imposition actuel est en général relativement généreux pour les revenus du capital par rapport aux revenus du travail, ce qui accroît les pressions à la fois sur les coûts de main-d'œuvre pour les employeurs et sur la rémunération que touchent les travailleurs. Un autre domaine qu'il convient de souligner est celui des politiques en matière de sécurité sociale et de revenu. Notre analyse de la part du travail dans le revenu indique que les changements apportés au régime de sécurité sociale ont des conséquences non pas seulement sur la redistribution du revenu, mais aussi sur la distribution du revenu primaire, comme la part du travail. Celles-ci peuvent prendre différentes voies, y compris un affaiblissement de la position de négociation des travailleurs en réduisant leur position de repli (par ex., les indemnités de chômage) ou ce que les économistes appellent les «salaires d'acceptation». Par conséquent, des prestations de sécurité sociale adéquates peuvent contribuer à créer des environnements institutionnels plus favorables à une négociation salariale effective et à garantir un revenu de base aux travailleurs dans le besoin. En même temps, il est essentiel de trouver un équilibre entre les coûts et les avantages des régimes de sécurité sociale pour la société et les différents groupes de financeurs et de bénéficiaires.

8.4 Spécificités des pays en développement

Les politiques susmentionnées s'appliquent aux pays développés comme aux pays en développement. Cependant, ce dernier groupe de pays est confronté à certaines difficultés spécifiques.

Atteindre les autres travailleurs

Tout d'abord, il faut reconnaître que la moitié seulement des travailleurs dans les pays en développement et les pays émergents sont salariés – la plupart des autres sont établis à leur propre compte ou contribuent à l'entreprise familiale. Cela ne veut pas dire que les salaires minima et la négociation collective soient dénués de pertinence. Nous avons montré dans le présent rapport que, dans un échantillon de 32 pays en développement pris à différents moments dans le temps sur la période 1997-2006, pas moins de 64 millions de salariés gagnaient moins de 2 dollars EU PPA par jour. Les salaires minima et la négociation collective peuvent être un moyen pour ces travailleurs et leurs familles de parvenir à un niveau de vie plus élevé. Mais il faut des mesures complémentaires pour créer plus d'emplois salariés et relever la productivité et les gains des travailleurs indépendants. Les mécanismes de garantie de l'emploi par lesquels des salaires minima sont versés constituent aussi un moyen d'inciter les entreprises privées à se conformer au salaire minimum afin de ne pas perdre leur main-d'œuvre.

Augmenter la productivité du travail

De plus, les salaires sont généralement bien inférieurs dans les pays en développement et les pays émergents, les salaires moyens – même s'ils augmentent plus vite que dans les économies développées – se situant habituellement dans une fourchette de 150 dollars EU PPA à 1000 dollars EU PPA par mois. Dans ce contexte, le relèvement de la productivité moyenne du travail reste une entreprise difficile et essentielle qui doit mobiliser des efforts pour relever le niveau d'éducation et les capacités nécessaires à la transformation productive et au développement économique, conjugués à un environnement de politiques favorables à la croissance et à la création d'emplois.

Mettre en œuvre la protection sociale

Enfin, l'élaboration de régimes de protection sociale bien conçus représente un défi essentiel pour les économies en développement et les économies émergentes. Ces régimes permettront aux travailleurs et à leurs familles d'investir dans l'éducation de leurs enfants, de réduire les montants de l'épargne de précaution et de développer des modèles de consommation de la classe moyenne. Le BIT a montré que l'établissement de socles de protection sociale efficaces n'était pas trop onéreux au regard des ressources de ces pays, quel que soit leur niveau de développement économique (BIT, 2010e).

Appendice I

Tendances mondiales des salaires: questions méthodologiques

La méthodologie utilisée pour estimer les tendances mondiales et régionales des salaires a été élaborée par le Programme des conditions de travail et d'emploi du BIT (TRAVAIL) pour le *Rapport mondial sur les salaires 2010/11* (BIT, 2010a) précédent, en collaboration avec le Département de statistique, à la suite de propositions formulées par un consultant du BIT et de trois examens collégiaux réalisés par quatre experts indépendants³⁴. Le présent appendice décrit la méthodologie adoptée à l'issue de ce processus.

Concepts et définitions

Selon la Classification internationale d'après la situation dans la profession (CISP-93), les «salariés» sont des travailleurs qui occupent un «emploi rémunéré», c'est-à-dire un emploi dans lequel la rémunération de base ne dépend pas directement du revenu de l'employeur. Les salariés comprennent les salariés réguliers, les travailleurs à court terme, les travailleurs occasionnels, les travailleurs externes, les travailleurs saisonniers et d'autres catégories de travailleurs qui occupent un emploi rémunéré³⁵.

Le terme «salaire» désigne la rémunération brute totale, y compris les primes régulières, reçue par les salariés durant une période de temps spécifiée pour le temps travaillé ainsi que le temps non travaillé, comme les congés annuels payés et les congés de maladie payés. Pour l'essentiel, il correspond à la notion de «rémunération totale en espèces», qui est l'élément principal du revenu lié à l'emploi rémunéré³⁶. Il exclut les cotisations de sécurité sociale à la charge des employeurs.

Dans le présent contexte, les salaires désignent les salaires mensuels moyens réels des salariés. Chaque fois que cela était possible, nous avons compilé les données qui se rapportent à l'ensemble des salariés (et non pas à un sous-ensemble, comme les salariés du secteur manufacturier ou les salariés à temps plein)³⁷. Pour tenir compte de l'influence de l'évolution des prix sur différentes périodes de temps, les salaires sont mesurés en termes réels, c'est-à-dire que les données relatives aux salaires nominaux sont ajustées pour tenir compte de l'inflation des prix à la consommation dans le pays considéré³⁸. La croissance des salaires réels s'entend de l'évolution d'une année sur l'autre des salaires mensuels moyens réels de l'ensemble des salariés.

Approche par recensement

La méthodologie utilisée pour les estimations aux niveaux mondial et régional est une méthode par recensement avec non-réponse. Dans cette approche, l'objectif est de trouver des données sur les salaires pour tous les pays et d'élaborer un traitement explicite en cas de non-réponse totale (voir «Traitement de la non-réponse totale», ci-après). Nous avons essayé de recueillir des données sur les salaires pour un total de 177 pays et territoires regroupés en six régions distinctes³⁹.

Tableau A1 Groupements régionaux

Régions	Pays et territoires (abréviations entre parenthèses)
Économies développées	Allemagne (DEU), Australie (AUS), Autriche (AUT), Belgique (BEL), Bulgarie (BUL), Canada (CAN), Chypre (CYP), Danemark (DNK), Espagne (ESP), Estonie (EST), États-Unis (USA), Finlande (FIN), France (FRA), Grèce (GRE), Hongrie (HUN), Irlande (IRE), Islande (ICE), Israël (ISR), Italie (ITA), Japon (JAP), Lettonie (LAT), Lituanie (LIT), Luxembourg (LUX), Malte (MTA), Norvège (NOR), Nouvelle-Zélande (NZ), Pays-Bas (NET), Pologne (POL), Portugal (POR), Roumanie (ROM), Royaume-Uni (UK), Slovaquie (SVK), Slovénie (SVE), Suède (SWE), Suisse (CH), République tchèque (CZR)
Europe orientale et Asie centrale	Albanie (ALB), Arménie (ARM), Azerbaïdjan (AZB), Bélarus (BLS), Bosnie-Herzégovine (BOS), Croatie (CRO), Ex-République yougoslave de Macédoine (FYR), Géorgie (GEO), Kazakhstan (KAZ), Kirghizistan (KYR), République de Moldova (MOL), Ouzbékistan (UZB), Fédération de Russie (RUS), Serbie (SBA), Tadjikistan (TAJ), Turkménistan (TUR), Turquie (TKY), Ukraine (UKR)
Asie	Afghanistan (AFG), Bangladesh (BAN), Bhoutan (BHU), Brunei (BRU), Cambodge (CDA), Chine (CHI), Corée (Nord) (NK), République de Corée (KOR), Fidji (FIJ), Hong-kong (Chine) (HK), Îles Salomon (SOL), Inde (IND), Indonésie (ISA), République islamique d'Iran (IRA), République démocratique populaire lao (LAO), Macao (Chine) (MAC), Malaisie (MYA), République des Maldives (MDS), Mongolie (MON), Myanmar (MYN), Népal (NEP), Pakistan (PAK), Papouasie-Nouvelle-Guinée (PAP), Philippines (PHL), Singapour (SNG), Sri Lanka (SRI), Thaïlande (THA), Timor-Leste (TL), Viet Nam (VN)
Amérique latine et Caraïbes	Antilles néerlandaises (NAN), Argentine (ARG), les Bahamas (BAH), Barbade (BBO), Belize (BZE), Brésil (BRA), Chili (CHE), Colombie (COL), Costa Rica (COS), Cuba (CUB), République dominicaine (DOM), El Salvador (ELS), Équateur (ECU), État plurinational de Bolivie (BOL), Guadeloupe (GDP), Guatemala (GUA), Guyana (GUY), Haïti (HAI), Honduras (HON), Jamaïque (JAM), Martinique (MAR), Mexique (MEX), Nicaragua (NIC), Panama (PAN), Paraguay (PAR), Pérou (PER), Porto Rico (PR), Suriname (SUR), Trinité-et-Tobago (TT), Uruguay (URU), République bolivarienne du Venezuela (VZA)
Moyen-Orient	Arabie saoudite (SAU), Bahreïn (BAR), Émirats arabes unis (UAE), Iraq (IRQ), Jordanie (JOR), Koweït (KUW), Liban (LEB), Oman (OMA), Qatar (QAT), Rive occidentale et bande de Gaza (WBG), Yémen (YEM), République arabe syrienne (SYR)
Afrique	Afrique du Sud (SA), Algérie (ALG), Angola (ANG), Bénin (BEN), Botswana (BOT), Burkina Faso (BKF), Burundi (BUR), Cameroun (CAM), Cap-Vert (CAV), République centrafricaine (CAR), Comores (COM), Congo (CON), Côte d'Ivoire (COI), Égypte (EGY), Érythrée (ERI), Éthiopie (ETH), Gabon (GAB), Gambie (GAM), Ghana (GHA), Guinée (GUI), Guinée-Bissau (GUB), Guinée équatoriale (EQG), Kenya (KEN), Lesotho (LES), Libéria (LIB), Libye (LBY), Madagascar (MAD), Malawi (MAW), Mali (MAL), Maroc (MOR), Maurice (MUS), Mauritanie (MAI), Mozambique (MOZ), Namibie (NAM), Niger (NIG), Nigéria (NIR), Ouganda (UGA), République démocratique du Congo (DRC), Réunion (REU), Rwanda (RWA), Sénégal (SEN), Sierra Leone (SL), Somalie (SOM), Soudan (SUD), Swaziland (SWA), République unie de Tanzanie (TAN), Tchad (CHA), Togo (TOG), Tunisie (TUN), Zambie (ZAM), Zimbabwe (ZIM)

Pour faciliter la comparaison avec les tendances régionales de l'emploi, nos groupements régionaux sont désormais compatibles avec ceux qui sont utilisés dans le modèle des Tendances mondiales de l'emploi du BIT (GET) (voir le tableau A1). Toutefois, nous avons fusionné plusieurs régions GET en une seule région pour l'Asie et le Pacifique (qui inclut les régions GET suivantes: Asie de l'Est, Asie du Sud-Est et Pacifique, et Asie du Sud) et aussi pour l'Afrique (qui comprend l'Afrique du Nord et l'Afrique subsaharienne). Il convient de noter que la République de Corée et Singapour sont désormais regroupés avec l'Asie (et non plus avec les pays avancés) et que les 27 pays

membres de l'UE sont tous inclus dans la catégorie «économies développées». Par ailleurs, la division entre «Europe centrale et orientale» et «Europe orientale et Asie centrale» n'est plus conservée, tous les anciens pays en transition (hormis ceux qui sont membres de l'UE) et la Turquie étant inclus dans un seul groupement, «Europe orientale et Asie centrale». S'agissant de ces régions, le regroupement signifie que les tendances régionales des salaires publiées dans le présent *Rapport mondial sur les salaires* ne peuvent pas être directement comparées aux chiffres figurant dans l'édition précédente. Aucun changement n'a été apporté aux régions de l'Amérique latine et des Caraïbes, ni au Moyen-Orient. Cependant, les offices nationaux de statistique ayant procédé à certaines révisions des données, les tendances régionales des salaires ont été actualisées depuis la publication de la dernière édition.

Globalement, nous avons réussi à trouver des données sur les salaires en provenance de 124 pays et territoires, la couverture régionale étant indiquée dans le tableau A2. Nous avons des données provenant de toutes les économies développées et de tous les pays d'Europe orientale et d'Asie centrale. Dans d'autres régions, bien que nous ayons tenté à plusieurs reprises d'obtenir des chiffres sur les salaires auprès des offices nationaux de statistique et/ou de dépositaires internationaux, dans certains cas les données n'étaient pas disponibles. La couverture pour les régions restantes va de 41,2 pour cent (Afrique) à 75 pour cent (Moyen-Orient). Cependant, comme la base de données comprend des données sur les salaires concernant les pays les plus importants et les plus prospères, la couverture pour ce qui est des salariés et de la masse salariale totale est supérieure à ce qu'un simple comptage des pays donnerait à penser. Au total, notre base de données contient des informations pour 94,3 pour cent des salariés du monde, qui ensemble représentent approximativement 97,7 pour cent de la masse salariale mondiale.

Tableau A2 Couverture de la base de données mondiale sur les salaires, 2010 (en pourcentage)

Groupe régional	Pays visés	Salariés visés	Couverture approximative de la masse salariale
Afrique	41,2	59,5	79,3
Asie	69,0	98,3	99,3
Europe orientale et Asie centrale	100,0	100,0	100,0
Économies développées	100,0	100,0	100,0
Amérique latine et Caraïbes	64,5	85,3	83,9
Moyen-Orient	75,0	76,4	91,3
Monde	70,1	94,3	97,7

Note: les pays visés s'entendent du nombre de pays pour lesquels nous avons trouvé des données sur les salaires en pourcentage de la totalité des pays de la région, tandis que les salariés visés s'entendent du nombre de salariés dans les pays pour lesquels des données sont disponibles en pourcentage de la totalité des salariés de la région (en 2010). La couverture approximative des salaires totaux est estimée en partant de l'hypothèse que les niveaux de salaires varient d'un pays à l'autre en suivant la productivité du travail (c'est-à-dire le PIB par personne employée, en 2010), exprimée en dollars PPA de 2005.

Traitement de la non-réponse à l'item

Dans certains pays pour lesquels nous avons trouvé des données, les séries statistiques étaient incomplètes, à savoir que, pour certaines années, il n'y avait pas de données. Le tableau A3 contient des informations sur la couverture pour chaque année, de 2006 à 2011. Comme prévu, la couverture de la base de données diminue pour les années les plus récentes étant donné que certains offices de statistique sont encore en train de traiter les données (et notamment la Chine, où les données concernant les salaires pour 2011 ne sont pas encore disponibles). En conséquence, pour 2011 nous avons des observations réelles uniquement en ce qui concerne environ 74,5 pour cent des salaires totaux dans le monde, contre 94,3 pour cent en 2010.

Si la couverture pour l'année la plus récente est bonne dans les économies développées ainsi qu'en Europe orientale et Asie centrale, en revanche nous avons trop peu d'observations réelles pour le Moyen-Orient en 2010 et 2011 pour faire une estimation fiable, et c'est pourquoi les tendances des salaires les plus récentes pour le Moyen-Orient risquent de changer. Nous qualifions aussi les taux de croissance régionaux d'«estimations provisoires» lorsqu'ils sont fondés sur une couverture d'environ 75 pour cent et d'«estimations approximatives» lorsque la couverture correspondante de notre base de données se situe entre 40 et 74 pour cent pour attirer l'attention sur le fait qu'ils pourraient être révisés une fois que nous disposerons de données supplémentaires.

Pour neutraliser ce type de non-réponse à l'item (c'est-à-dire les lacunes dans les données concernant les pays visés), nous avons utilisé un modèle pour prédire les valeurs manquantes⁴⁰. Cette démarche est nécessaire pour maintenir l'ensemble de pays répondants constant dans le temps et éviter ainsi les effets inopportuns qui vont de pair avec un échantillon instable. En fonction de la nature des points de données manquants, nous avons utilisé plusieurs approches complémentaires qui sont décrites en détail dans l'appendice technique I de l'édition 2010/11 du *Rapport mondial sur les salaires*.

Tableau A3 Couverture de la base de données mondiale sur les salaires, 2006-2011 (en pourcentage)

Groupe régional	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Afrique	79,6	78,1	65,2**	64,8**	64,9**	43,2**
Asie	95,8	96,0	96,2	96,4	96,5	(38,1)
Europe centrale et du Sud-Est	98,4	99,0	98,9	98,7	98,6	97,2
Économies développées	100,0	99,2	100,0	99,2	99,4	86,7
Amérique latine et Caraïbes	84,9	84,7	84,4	84,0	82,6	79,0
Moyen-Orient	91,7	91,9	91,7	68,0**	(22,4)	(12,0)
Monde	97,4	96,8	96,9	95,6	94,3	74,5*

* Taux de croissance régionaux publiés à titre d'«Estimations provisoires» (sur la base d'une couverture d'environ 75 pour cent).

** Taux de croissance régionaux publiés à titre d'«Estimations approximatives» (sur la base d'une couverture d'environ 40 à 74 pour cent).

() Taux de croissance régionaux publiés mais susceptibles de changer (sur la base d'une couverture inférieure à 40 pour cent).

Voir le corps du texte pour l'estimation de la couverture. Un pays est considéré comme couvert seulement quand une observation réelle est disponible, soit tirée de la série de prédilection, soit tirée d'une série secondaire.

Traitement de la non-réponse totale

Pondération de la réponse

Afin de neutraliser les effets de la non-réponse totale (quand on ne dispose pas de données sur les salaires par séries temporelles pour un pays donné), nous avons adopté une approche dans laquelle la non-réponse a été considérée comme un problème ayant trait à l'échantillonnage. Comme les pays qui n'ont pas répondu peuvent présenter des caractéristiques salariales qui diffèrent de celles des pays répondants, la non-réponse peut introduire un biais dans les estimations finales. Une approche classique pour corriger l'effet négatif de la non-réponse consiste à calculer la propension à répondre des différents pays, puis à pondérer les données provenant des pays qui ont répondu de l'inverse de leur propension à répondre⁴¹. Cela implique qu'aucune imputation n'est faite pour les pays qui n'ont pas répondu.

Dans ce cadre, chaque pays répond avec une probabilité φ_j et l'on suppose que les pays répondent indépendamment les uns des autres (échantillonnage de Poisson). Avec les probabilités de réponse φ_j , il est alors possible d'estimer le total Y de toute variable y_j :

$$Y = \sum_{j \in U} y_j \quad (1)$$

par l'estimateur:

$$\hat{Y} = \sum_{j \in R} \frac{y_j}{\varphi_j} \quad (2)$$

où U est la population et R est l'ensemble des parties interrogées. Cet estimateur est dénué de biais si les hypothèses sont vérifiées (voir Tillé, 2001). Dans notre cas, U est l'univers de tous les pays et territoires répertoriés au tableau A1 et R représente les pays «répondants» pour lesquels nous avons pu trouver des données sur les salaires en séries temporelles.

Toutefois, ce qui fait difficulté, c'est que la propension à répondre du pays j , φ_j , est généralement inconnue et doit elle-même être estimée. On trouve beaucoup de méthodes d'estimation de la propension à répondre dans les publications (voir par ex. Tillé, 2001). Dans notre cas, la propension à répondre a été estimée en reliant la réponse ou la non-réponse d'un pays donné à son nombre de salariés et à sa productivité du travail (soit le PIB par salarié en dollars EU PPA de 2005). Nous nous sommes fondés sur l'observation selon laquelle les statistiques des salaires sont plus aisément accessibles dans le cas des grands pays riches que dans celui des petits pays pauvres. Nous avons choisi le nombre de salariés plutôt que la population et la productivité du travail plutôt que le PIB par tête, car ces variables sont aussi utilisées pour le calibrage et la pondération en fonction de la taille (voir plus loin)⁴².

À cette fin, nous avons estimé une régression logistique comportant des effets fixes, comme suit:

$$\text{prob}(\text{réponse}) = \Lambda(\alpha_h + \beta_1 x_{j2010} + \beta_2 n_{j2010}) \quad (3)$$

dans laquelle x_{j2010} est ln (PIB par salarié en dollars EU PPA de 2005) du pays j dans l'année 2010, n_{j2010} est ln (nombre de salariés) en 2010, et Λ dénote la fonction de distribution cumulative logistique (FDC)⁴³. Les effets fixes α_h sont des variables muettes pour

chacune des régions pour lesquelles les données sont incomplètes (Asie et Pacifique, Amérique latine et Caraïbes, Moyen-Orient, Afrique), tandis que les deux régions restantes pour lesquelles les données sont complètes forment la catégorie de référence omise. La régression logistique avait un univers de $N = 177$ cas et a produit un pseudo $R^2 = 0,380$. Les paramètres estimés ont été ensuite utilisés pour calculer la propension à répondre du pays j , ϕ_j .

Le pondérant de la réponse pour le pays j , ϕ_j , est ensuite donné par l'inverse de la propension à répondre du pays:

$$\phi_j = \frac{1}{\phi_j} \quad (4)$$

Facteurs de calibrage

Le processus d'ajustement final, généralement dénommé calibrage (voir Särndal et Deville, 1992) sert à garantir la cohérence de l'estimation par rapport aux agrégats connus. Cette procédure garantit une représentation adéquate des différentes régions dans l'estimation globale finale. Dans le présent contexte, une variable unique «nombre de salariés» n dans une année donnée t a été prise en considération pour le calibrage. Dans ce cas simple, les facteurs de calibrage γ_{jt} sont donnés par

$$\gamma_{jt} = \frac{n_{ht}}{\hat{n}_{ht}}, j \in h \quad (5)$$

où h représente la région dont le pays j fait partie, n_{ht} est le nombre connu de salariés dans la région dans l'année t , et $\hat{n}_{ht}$ est le nombre total estimé de salariés dans la région et dans la même année qui a été obtenu en additionnant les pondérants non calibrés et les données sur l'emploi provenant des pays répondants dans chaque région⁴⁴. Les facteurs de calibrage obtenus pour l'année 2010 étaient 1,00 (économies développées; Europe orientale et Asie centrale), 0,975 (Asie et Pacifique), 1,045 (Amérique latine et Caraïbes), 1,042 (Afrique) et 1,086 (Moyen-Orient). Comme tous les facteurs de calibrage sont soit égaux à 1 soit très proches de 1, ces résultats montrent que les estimations $\hat{n}_{ht}$ étaient déjà très proches du nombre connu de salariés n_{ht} dans chaque région. Il convient de noter que le processus de calibrage a été répété pour chaque année de façon que le poids de chaque région dans l'estimation mondiale change dans le temps en fonction de sa part approximative dans la masse salariale mondiale.

Pondérants de la réponse calibrée

Les pondérants de la réponse calibrée, ϕ'_{jt} , sont ensuite obtenus en multipliant le pondérant de la réponse initiale par le facteur de calibrage:

$$\phi'_{jt} = \phi_j \times \gamma_{jt} \quad (6)$$

L'estimation du nombre de salariés au niveau régional fondée sur les pondérants de la réponse calibrée est égale au nombre total de salariés connu de cette région dans une année donnée. Les pondérants de la réponse calibrée permettent donc de faire un ajustement pour tenir compte des différences entre les régions en termes de non-réponse. Les pondérants de la réponse calibrée sont égaux à 1 dans les régions où des données

sur les salaires étaient disponibles pour tous les pays (économies développées, Europe orientale et Asie centrale). Ils sont supérieurs à 1 pour les petits pays et les pays où la productivité du travail est plus faible, car ceux-ci sont sous-représentés parmi les pays répondants.

Estimation des tendances mondiales et régionales

Une manière intuitive de concevoir une tendance mondiale (ou régionale) des salaires est de considérer l'évolution du salaire moyen du monde (ou d'une région). Cela serait conforme au concept utilisé pour d'autres estimations bien connues, comme la croissance du PIB régional par tête (publiée par la Banque mondiale) ou l'évolution de la productivité du travail (ou PIB par salarié).

Le salaire moyen mondial $\bar{y}$ au moment t peut être obtenu en divisant la somme des masses salariales nationales par le nombre de salariés dans le monde:

$$\bar{y}_t = \frac{\sum_j n_{jt} \times y_{jt}}{\sum_j n_{jt}} \quad (7)$$

où n_{jt} est le nombre de salariés du pays j et y_{jt} est le salaire moyen correspondant des salariés du pays j , dans les deux cas au moment t . La même opération peut être répétée pour la période précédente $t+1$ pour obtenir $\bar{y}_{t+1}^*$, en utilisant les salaires déflatés y_{t+1}^* et le nombre de salariés n_{t+1} , où $*$ se réfère aux salaires réels. Il est alors facile de calculer le taux de croissance du salaire moyen mondial r .

Toutefois, il s'agit certes d'une manière d'estimer les tendances mondiales des salaires attrayante d'un point de vue théorique, mais elle comporte certaines difficultés qu'il nous est actuellement impossible de surmonter. En particulier, pour agréger les salaires nationaux, comme dans l'équation 7, il faut les convertir dans une monnaie commune, comme le dollar EU PPA, ce qui rend les estimations sensibles aux révisions des facteurs de conversion PPA. Il faudrait aussi que les statistiques nationales sur les salaires soient harmonisées de manière à avoir un seul et même concept pour les salaires afin que le niveau soit strictement comparable⁴⁵.

Point plus important, l'évolution du salaire moyen mondial serait aussi influencée par les effets de composition qui se produisent quand la part des salariés change selon les pays. Par exemple, si le nombre des salariés baissait dans un grand pays à hauts salaires, mais augmentait (ou demeurerait constant) dans un grand pays à bas salaires, il en résulterait une baisse du salaire moyen mondial (quand bien même les niveaux des salaires demeureraient constants dans tous les pays). À cause de cet effet, il est difficile d'interpréter les changements du salaire moyen mondial, car il faudrait différencier la portion à mettre au compte de l'évolution des salaires moyens nationaux de celle à mettre au compte des effets de composition.

Nous avons donc accordé la préférence à une autre spécification possible pour calculer les tendances mondiales des salaires, qui préserve l'attrait du concept présenté ci-dessus dû à son aspect intuitif, mais qui évite les difficultés qu'il comporte dans la pratique. Pour faciliter l'interprétation, nous voulons aussi exclure les effets qui sont dus à l'évolution de la composition de la population salariée mondiale. Nous évitons donc le danger de produire un artefact statistique, à savoir une baisse des salaires moyens

mondiaux qui pourrait être causée par un déplacement de l'emploi vers les pays à bas salaires (même lorsque les salaires dans les pays croissent effectivement).

Quand le nombre de salariés dans chaque pays demeure constant, le taux de croissance des salaires au niveau mondial peut être exprimé comme la moyenne pondérée des taux de croissance des salaires des différents pays:

$$r_t = \sum_j w_{jt} \times r_{jt} \quad (8)$$

où r_{jt} est le taux de croissance dans le pays j au moment t , et le pondérant pour le pays w_{jt} est la part de la masse salariale mondiale représentée par le pays j donnée par la formule suivante:

$$w_{jt} = n_{jt} \times \bar{y}_{jt} / \sum_j n_{jt} \times \bar{y}_{jt} \quad (9)$$

Si nous avons des données concernant le nombre de salariés n_{jt} de tous les pays et à tous les moments dans le temps pertinents tirées du Modèle des tendances mondiales de l'emploi du BIT⁴⁶, nous ne pouvons pas estimer directement l'équation 9 car nos données sur les salaires ne sont pas exprimées dans une monnaie commune. Cependant, nous pouvons là encore faire appel à la théorie économique classique qui suggère que les salaires moyens suivent plus ou moins les mêmes variations que la productivité du travail d'un pays à l'autre⁴⁷. Nous pouvons donc estimer $\bar{y}_{jt}$ comme proportion fixe de la productivité du travail LP :

$$\hat{y}_{jt} = \alpha \times LP_{jt} \quad (10)$$

où α est le ratio moyen des salaires par rapport à la productivité du travail. Nous pouvons donc estimer le pondérant comme suit:

$$\hat{w}_{jt} = n_{jt} \times \alpha \times LP_{jt} / \sum_j n_{jt} \times \alpha \times LP_{jt} \quad (11)$$

qui est égal à

$$\hat{w}_{jt} = n_{jt} \times LP_{jt} / \sum_j n_{jt} \times LP_{jt} \quad (12)$$

Si nous remplaçons $\hat{w}_{jt}$ par w_{jt} et que nous introduisons le pondérant de réponse calibrée ϕ'_j dans l'équation 8 nous obtenons l'équation finale utilisée pour estimer la croissance des salaires au niveau mondial:

$$r_t = \frac{\sum_j \phi'_j \times \hat{w}_{jt} \times r_{jt}}{\sum_j \phi'_j \times \hat{w}_{jt}} \quad (13)$$

et pour la croissance des salaires au niveau régional:

$$r_{ht} = \frac{\sum_j \phi'_j \times \hat{w}_{jt} \times r_{jt}}{\sum_j \phi'_j \times \hat{w}_{jt}}, j \in h \quad (13')$$

où h est la région dont fait partie le pays j . Comme il ressort des équations 13 et 13', les taux de croissance des salaires aux niveaux mondial et régional sont les moyennes pondérées des tendances des salaires au niveau national, où ϕ'_j corrige pour tenir compte des différences entre les pays en ce qui concerne la propension à répondre.

Appendice II

Comment une divergence entre la productivité du travail et les salaires influe sur les coûts unitaires de main-d'œuvre et sur la part du travail dans le revenu

L'écart grandissant entre les gains de productivité et les hausses des salaires réels dans beaucoup de pays avancés a été mis en évidence par le *Rapport mondial sur les salaires 2010/11*. La productivité du travail établit la relation entre un processus de production par rapport aux moyens utilisés pour l'obtenir – en l'occurrence, l'apport de main-d'œuvre. Elle est habituellement mesurée par la valeur ajoutée par personne employée ou bien par heure ouvrée. La mesure horaire a l'avantage de ne pas subir l'influence des changements dans la production qui sont dus aux variations de la durée du travail. Cependant, on ne dispose pas toujours d'informations fiables sur les heures travaillées, et c'est pourquoi la valeur ajoutée par personne employée est souvent la mesure de prédilection (comme c'est le cas, par exemple, avec l'indicateur «productivité du travail» des objectifs du Millénaire pour le développement; voir Luebker, 2011). Partant, les organisations comme l'OCDE publient les deux indicateurs (voir McKenzie et Brackfield, 2008). La productivité du travail est toujours mesurée en termes réels; la mesure de la valeur ajoutée doit donc être exprimée en prix en monnaie constante (c'est-à-dire ajustée pour tenir compte de l'inflation, en utilisant la méthode de la double déflation dans laquelle les moyens de production et les résultats sont évalués en prix constants). Cependant, comme le déflateur implicite du PIB pourrait s'écarter de l'indice des prix à la consommation (qui est utilisé pour déflater les salaires), il peut parfois être utile de comparer la valeur ajoutée nominale et les salaires nominaux.

Les deux concepts «salaire» et «rémunération des salariés» sont étroitement liés. Le terme «salaire», tel qu'il est utilisé dans le *Rapport mondial sur les salaires*, désigne la rémunération brute totale, y compris les primes régulières, reçue par les salariés durant une période spécifiée pour le temps travaillé ainsi que le temps non travaillé, comme les congés annuels payés et les congés de maladie payés. Pour l'essentiel, il correspond à la notion de «rémunération totale en espèces», qui est l'élément principal du revenu lié à l'emploi rémunéré. Il exclut les cotisations de sécurité sociale à la charge des employeurs. C'est là la grande différence par rapport à la «rémunération des salariés» telle qu'elle figure dans le Système de comptabilité nationale (2008). Celle-ci est composée de deux éléments, à savoir les «salaires et traitements» (ce qui correspond au concept de salaires dans le *Rapport mondial sur les salaires*) et les «cotisations sociales à la charge des employeurs» versées aux caisses de retraite et autres régimes de sécurité sociale. La part du travail dans le revenu (LS) relie la rémunération des salariés (CoE) à la valeur ajoutée totale (PIB). La mesure non ajustée

est obtenue en divisant la rémunération totale par la valeur ajoutée totale, au niveau national ou sectoriel:

$$LS = \frac{CoE}{PIB} \quad (1)$$

Sinon, il est possible de calculer la part du travail dans le revenu en divisant la rémunération par travailleur par la valeur ajoutée par travailleur:

$$LS = \frac{CoE / \text{travailleur}}{PIB / \text{travailleur}} \quad (1')$$

Le lecteur reconnaîtra que le dénominateur – le PIB par travailleur – correspond à la productivité du travail telle qu'elle a été définie plus haut. Cependant, le numérateur ne correspond pas totalement au concept de salaire moyen tel qu'il est utilisé dans le *Rapport mondial sur les salaires*. Premièrement, la rémunération des salariés, CoE (à la différence des salaires), inclut aussi les cotisations sociales à la charge des employeurs. Deuxièmement, le «salaire moyen» ne vise que les salariés (et non pas l'ensemble des travailleurs, un terme qui inclut aussi les personnes établies à leur propre compte). L'équation 1' ci-dessus peut être réécrite de façon à ce qu'elle relie directement le salaire moyen à la productivité du travail:

$$LS = \frac{\alpha}{\beta} \times \frac{\text{salaire} / \text{salarié}}{LP} \quad (1'')$$

où α représente la CoE / les salaires et β les travailleurs / les salariés. Une procédure habituelle (également utilisée dans la partie II du *Rapport mondial sur les salaires*) consiste à ajuster la part du travail pour tenir compte de la part des salariés dans l'emploi total. La part du travail ajustée (LS') peut alors s'écrire comme suit:

$$LS' = \alpha \times \frac{\text{salaire} / \text{salarié}}{LP} \quad (1''')$$

Heureusement pour les analystes, le coefficient α est remarquablement stable dans le temps. Cela vaut même pour un pays comme l'Allemagne, qui a connu des changements structurels substantiels sur les trente-cinq dernières années, une réunification et des réformes destinées à réduire les cotisations sociales à la charge des employeurs. Néanmoins, le coefficient de CoE sur les salaires et traitements est demeuré dans une fourchette étroite, entre 1,21 et 1,24 de 1976 à 2011 (voir Office fédéral des statistiques, 2012, tableau 1.8.) Cela signifie que l'évolution de la part du travail peut être imputée presque entièrement à l'évolution de la relation entre les salaires moyens et la productivité du travail. La part du travail est donc une statistique commode pour repérer la déconnection entre ces deux variables qui s'est produite dans beaucoup de pays au cours de la décennie écoulée.

La part du travail est étroitement liée aux coûts unitaires de main-d'œuvre (ULC). Ceux-ci sont couramment définis comme le coût moyen du travail par unité de production. Bien qu'ils soient fréquemment utilisés comme indicateur de la compétitivité d'une économie, l'OCDE formule la mise en garde suivante: «les ULC ne devraient

pas être interprétés comme une mesure globale de la compétitivité, mais comme une réflexion de la compétitivité par les coûts»⁴⁸.

Les coûts unitaires de main-d'œuvre sont habituellement exprimés en termes nominaux en reliant les coûts de main-d'œuvre nominaux à la valeur ajoutée réelle:

$$nULC = \frac{nCoE}{rPIB} \quad (2)$$

où n et r dénotent la valeur nominale et la valeur réelle, respectivement. Le PIB réel est obtenu en déflatant le PIB nominal par un indice des prix P . Une autre façon de calculer les coûts unitaires de main-d'œuvre nominaux est donc d'utiliser l'indice des prix P en même temps que les valeurs nominales pour CoE et PIB:

$$nULC = \frac{nCoE}{nPIB} * P \quad (2')$$

Comme il ressort de ces deux équations, les coûts unitaires de main-d'œuvre nominaux peuvent augmenter parce que la rémunération nominale des salariés croît plus vite que le PIB nominal, ou parce que les prix augmentent. Les pays où l'inflation est élevée afficheront donc généralement une croissance plus rapide des coûts unitaires de main-d'œuvre nominaux que ceux où l'inflation est faible. Cela rend difficile la comparaison des coûts unitaires de main-d'œuvre nominaux entre des pays qui utilisent des monnaies différentes.

L'autre solution possible est de calculer les coûts unitaires de main-d'œuvre réels, ce qui permet d'obtenir le coût du travail réel (c'est-à-dire ajusté pour tenir compte de l'inflation) par rapport à la production réelle. Autrement dit, il faut déflater CoE et PIB avec un indice des prix P :

$$rULC = \frac{nCoE * 1/P}{nPIB * 1/P} = \frac{nCoE}{nPIB} \quad (3)$$

Comme les indices des prix s'annulent mutuellement, les coûts unitaires de main-d'œuvre réels sont habituellement calculés sur la base des valeurs nominales (OCDE, 2008). Cela permet aussi d'éviter les résultats fallacieux qui peuvent être produits quand l'indice des prix à la consommation (IPC) est utilisé pour déflater le coût de la main-d'œuvre, mais que c'est l'indice des prix à la production (IPP) qui est utilisé pour le PIB (voir Fleck, Glaser et Sprague, 2011). À des fins de présentation, les coûts unitaires de main-d'œuvre sont souvent exprimés sous la forme d'un indice qui prend la valeur de 100 sur l'année de référence (par ex. 2005).

Il se trouve que l'équation 3 concernant les coûts unitaires de main-d'œuvre réels est exactement la même que l'équation 1 concernant la part du travail dans le revenu. Il ne s'agit pas d'une coïncidence, et en fait les expressions «part du travail dans le revenu» et «coûts unitaires de main-d'œuvre réels» sont souvent utilisées comme synonymes (voir McKenzie et Brackfield, 2008). Ce que cela implique, c'est que les politiques visant à abaisser les coûts unitaires de main-d'œuvre réels auront pour effet de désolidariser les salaires de la productivité et de réduire la part du travail dans le revenu (augmentant ainsi la part du capital dans le revenu).

Bien entendu, les coûts unitaires de main-d'œuvre nominaux peuvent aussi diminuer en raison d'une baisse de l'indice des prix P . Cependant, peu de responsables

politiques viseront à obtenir une déflation complète – un phénomène qui a fortement aggravé la Grande Dépression des années 1930 et qui augmente la valeur réelle des dettes existantes. Lorsque les prix continuent de monter, il faudra, pour abaisser les coûts unitaires de main-d'œuvre nominaux, une baisse encore plus marquée de la part des salaires qu'un simple abaissement des coûts unitaires de main-d'œuvre réels.

Un abaissement des coûts de main-d'œuvre est apparemment une mesure appréciée de certains commentateurs économiques, mais il est beaucoup moins certain que les conséquences pour la distribution fonctionnelle du revenu aient fait l'objet d'une réflexion approfondie – et l'on ne voit toujours pas bien pourquoi le fait d'accroître les profits au détriment des salaires devrait être une bonne politique économique (la question traitée dans la partie II du *Rapport mondial sur les salaires*).

Appendice III

Déterminants des parts du travail

Encadré A1 Procédure de sélection et d'estimation des données: une méthodologie économétrique

La méthodologie employée dans la procédure d'estimation pour déterminer les effets de différentes variables sur les parts du travail repose sur un cadre causal qui comporte quatre étapes fondamentales. La variable dépendante (la part du travail dans le revenu) et les variables indépendantes (les facteurs internes et externes) sont construites par l'utilisation conjuguée d'ensembles de données (étape 1), en prêtant une attention particulière aux problèmes de communication de données erronées et d'endogénéité (étape 2). Les déterminants des parts du travail dans le revenu sont regroupés en fonction des facteurs répertoriés à la figure 37 (étape 3) et la combinaison des déterminants (étape 4) souligne les spécifications, ce qui permet d'obtenir les estimations présentées dans les tableaux A4 et A5.

Étape 1: Les sources d'informations suivantes ont été conjuguées pour construire la variable dépendante et l'ensemble des variables indépendantes:

- **Variable dépendante:** base de données BIT/IIES pour la construction du principal indicateur des parts des salaires comme indicateur indirect des parts du travail dans le revenu.
- **Facteurs déterministes:** base de données AMECO, base de données de l'OCDE, comptes nationaux de la Chine, indice industriel de l'ONUDI, Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale (WB-WDI), tableaux mondiaux de PENN, base de données EU-KLEMS.
- **Des données complémentaires** ont aussi été tirées directement des études réalisées par Aleksynska et Schindler (2011), Bassanini et Duval (2006) ainsi que Lane et Milesi-Ferretti (2007).

Traitement et nature des données: la variable dépendante et les déterminants sont estimés sur une base annuelle pour la période 1970-2007 pour 71 économies.

Étape 2: La variable dépendante est la *part des salaires totale*, qui est égale à la *masse salariale totale* divisée par le revenu national. Elle est construite en tenant compte de deux ajustements:

- **Ajustement 1 (neutralisant la communication de données erronées):** les données relatives au revenu provenant des individus établis à leur propre compte incluent les traitements et les bénéfices. Pour éviter de surestimer la contribution des individus établis à leur propre compte (en excluant les bénéfices), la masse salariale totale est estimée comme la somme des salaires des «employés salariés» augmentée d'un élément correspondant à la part des individus établis à leur propre compte dans la main-d'œuvre. Ainsi, les salariés servent de contrefactuels à ce qui aurait été les traitements des individus établis à leur propre compte s'ils avaient été des travailleurs salariés (Gollin, 2002).
- **Ajustement 2 (neutralisant l'endogénéité):** la masse salariale totale inclut les salaires du secteur public étroitement liés à la mesure de la consommation publique (GC). La variable GC est incluse

Encadré A1 Procédure de sélection et d'estimation des données (suite)

à la droite de la relation de causalité pour rendre compte de l'effet sur l'évolution de la «part des salaires totale». Ainsi, il faut encore ajuster la mesure ajustée de la part des salaires totale en soustrayant GC de la masse salariale totale: ce second ajustement rend GC (figurant à droite) exogène par rapport à la part des salaires totale (figurant à gauche).

- **Application de l'ajustement 1 et de l'ajustement 2:** la variable dépendante finale est la masse salariale totale du secteur privé, ajustée pour tenir compte des travailleurs indépendants, en pourcentage du revenu national.

Étape 3: suivant la procédure d'estimation, cinq séries de facteurs indépendants sont prises en compte comme déterminants clés de la part du travail dans le revenu:

- **La croissance du PIB réel est incluse pour tenir compte des changements structurels et cycliques qui pourraient avoir des effets sur la tendance séculaire de la part du revenu fonctionnel.** La croissance du PIB réel rend compte dans un pays de l'hétérogénéité qui varie de façon déterministe dans le temps.
- **Progrès technologique:** part de l'industrie dans le PIB, part du secteur de l'agriculture et de la pêche dans le PIB, productivité du travail moyenne et – pour les économies développées – ratios capital-travail et TIC-capital. En ce qui concerne le ratio capital-travail, la mesure n'est utilisée que pour les économies avancées où l'utilisation de la productivité du travail moyenne n'aide pas à rendre compte du progrès technologique parce qu'elle est homogène d'une économie à l'autre et dans le temps. Ainsi, dans les estimations, le ratio capital-travail (pour les économies avancées uniquement) est mesuré par la valeur du total des services en capital en proportion du nombre total des salariés dans ce secteur: c'est donc une mesure de la productivité du travail moyenne exclusivement par rapport au capital.
- **Financiarisation (financiarisation mondiale):** construite comme l'actif externe total plus le passif externe total d'une économie en part du PIB. C'est la méthode standard suivie dans les publications pour mesurer l'importance du secteur financier pour une économie (voir CE, 2007; Rodrick, 1997; Stockhammer, à paraître).
- **Mondialisation:** ouverture des échanges commerciaux (exportations et importations totales en part du PIB) et termes de l'échange (valeur unitaire des exportations par rapport à la valeur unitaire des importations).
- **La consommation publique en part du PIB (comme approximation du changement au système de protection sociale).**
- **Institutions du marché du travail:** taux de syndicalisation, indice des salaires minima, indicateurs des indemnités de chômage (taux de remplacement et couverture), délai pour le préavis de licenciement, indemnités de licenciement et prise en compte des effets du côté de l'offre (main-d'œuvre et population).

Étape 4: le modèle suppose une relation causale statique entre les variables. Les estimations sont construites en rassemblant les données disponibles tirées d'un panel déséquilibré (71 pays, avec au maximum 37 années d'observations provenant de chaque pays) tout en tenant compte des effets fixes individuels. Le modèle peut donc être exprimé comme suit:

$$WSAP_{it} = F[FIN_{it}, GLOB_{it}, TECH_{it}, WFST_{it}, LMI_{it}; e_{it}]$$

i: pays parmi n pays

t: période couverte par les observations

e: chocs stochastiques

Le fait d'inclure ou d'exclure des séries particulières de variables permet d'obtenir deux ensembles distincts de spécifications:

- **Spécification initiale:** elle ne tient pas compte des variables institutionnelles du marché du travail (LMI) pour permettre de mieux comprendre les effets conjoints de la mondialisation et du pouvoir de négociation des salariés (tableau A4).
- **Spécification initiale augmentée:** elle autorise l'introduction dans la spécification initiale de chacune des cinq variables identifiées comme indicateurs du marché du travail à l'étape 3, ce qui produit une nouvelle série d'estimations (tableau A5).

Résultats et interprétation

Le tableau A4 contient les estimations sur la base de la spécification initiale pour trois groupes de pays: toutes les économies (71 économies), les économies industrialisées (28 économies de l'OCDE) et les économies en développement (9 économies). Cette distinction est importante du point de vue conceptuel et du point de vue pratique. Les économies de l'OCDE à revenu élevé ont des marchés du travail et des structures industrielles plus homogènes et ont des données de meilleure qualité couvrant des périodes plus longues. Ces conditions nous permettent de travailler sur un modèle étendu avec tous les facteurs potentiels sans grand risque d'erreurs statistiques ou de manque de fiabilité (par ex. le «bruit» statistique). Ainsi, une spécification de modèle complète est utilisée pour les économies industrialisées. L'impact de la mondialisation est pris en compte par les variables «ouverture des échanges» et «termes de l'échange», la première mesurant l'exposition au marché mondial, et la deuxième, la compétitivité relative d'un pays dans le commerce international. L'incidence de la «mondialisation financière» est prise en compte par la somme de l'actif externe et du passif externe dans le PIB (tiré de Lane et Milesi-Ferretti, 2007). La consommation publique et le taux de syndicalisation sont aussi inclus.

Cependant, une telle approche n'est pas applicable aux économies en développement, principalement en raison du caractère limité des données disponibles, en particulier concernant le taux de syndicalisation. Une spécification de modèle différente est donc utilisée, comprenant certaines variables nouvelles – la part du secteur industriel, la part du secteur de l'agroforesterie et la productivité du travail – pour rendre compte des effets du progrès technologique et de l'évolution structurelle. Lorsque les 71 pays sont pris ensemble dans la régression, les variations entre économies développées et économies en développement sont telles que la part de l'industrie, la part de l'agroforesterie et la productivité du travail sont jugées suffisantes pour rendre compte de l'incidence de la technologie et de l'évolution structurelle sur la part du travail dans le revenu. Cependant, dans le cas des économies développées, ces trois variables sont trop homogènes et ne permettent pas de déterminer l'hétérogénéité dans les différences de niveau technologique entre les pays de ce groupe. Au lieu de cela, les variables ratio capital-travail et ratio capital-services sont utilisées pour tenir compte de ces différences de niveau lorsqu'on

estime la spécification initiale pour les 28 pays de l'OCDE à revenu élevé. Enfin, la croissance économique réelle est incluse pour exprimer l'ajustement sur le cycle conjoncturel court concernant le comportement en matière de fixation des salaires; le signe négatif est cohérent par rapport à la conclusion selon laquelle les salaires sont contracycliques.

Toutes les estimations présentées dans le tableau A4 peuvent être considérées du point de vue de l'importance de l'incidence (la valeur des coefficients) et de l'orientation de l'incidence (le signe). Elles confirment le rôle de la technologie et de la mondialisation dans les échanges internationaux et sur les marchés financiers s'agissant de la réduction de la part du travail dans le revenu dans les économies développées comme dans les économies en développement. Il est intéressant de noter que l'incidence est d'une importance similaire quelle que soit la manière de regrouper les pays. Une évolution positive de la consommation publique augmente la part du travail dans le revenu tant dans les économies développées que dans les économies en développement. Cependant, l'incidence est plus faible quand les estimations couvrent l'ensemble des 71 économies, ce qui est susceptible d'indiquer une variabilité relative de la consommation publique entre les pays développés et les pays en développement comme déterminant des parts du travail dans le revenu⁴⁹. De même, le coefficient pour le taux de syndicalisation (pour les économies de l'OCDE) indique l'effet positif du pouvoir de négociation sur les parts du travail dans le revenu⁵⁰.

Si l'on utilise les estimations fondées sur les 71 pays pris ensemble, on voit que l'augmentation des niveaux d'industrialisation et les augmentations du ratio capital-travail (deux mesures de l'augmentation du capital par le progrès technologique) ont un effet défavorable sur les parts du travail dans le revenu, comme prévu et en conformité avec les conclusions d'études antérieures sur la question (FMI, 2007; Kumhof et Rancière, 2011; FMI, 2010; OCDE, 2012b)⁵¹. Néanmoins, dans le cas des économies en développement, les coefficients de l'industrialisation et de la productivité du travail supposent qu'il existe une relation positive entre le progrès technologique et les parts du travail dans le revenu. Cela pourrait être un indicateur de l'effet de rattrapage que certaines de ces économies ont connu – au moins jusqu'en 2007 – comme cela est expliqué dans le rapport du FMI sur la mondialisation du travail (FMI, 2007). Au cours de la période de rattrapage, quand les économies auparavant à dominante agricole se réorientent vers l'industrie, le resserrement du marché du travail qui en résulte peut provoquer une hausse des salaires, à mesure que la productivité du travail augmente et que la technologie est modernisée. Des conclusions similaires ont été récemment confirmées par d'autres études (par ex., OCDE, 2012b).

La spécification initiale peut être encore augmentée pour inclure les indicateurs des institutions du marché du travail (LMI), c'est-à-dire les variables qui (outre le taux de syndicalisation) indiquent directement la force du processus de négociation pour déterminer la part du revenu qui revient au travail. Le tableau A5 montre le résultat de l'application de diverses spécifications quand chaque indicateur LMI a été ajouté comme facteur additionnel à la spécification initiale expliquée et présentée dans le tableau A4. La raison pour laquelle on ajoute *chacun* des indicateurs LMI *séparément* est double. Premièrement, compte tenu de l'incidence positive du taux de syndicalisation sur les parts des salaires, le fait d'ajouter des indicateurs indépendants qui sont susceptibles d'être à l'origine de la syndicalisation permet de mieux comprendre les mécanismes de transition possibles entre la syndicalisation (le pouvoir de négociation)

et la part du travail dans le revenu. Deuxièmement, il est probable que les indicateurs LMI seront fortement corrélés, de sorte que le fait de les ajouter chacun séparément permet d'éviter les problèmes de multicollinéarité dans l'identification des paramètres estimés.

Les estimations sont fondées sur l'ensemble des 71 économies qui composent l'échantillon. Dans la pratique, elles montrent que pas une variable ne cause à elle seule de changement de la part du travail dans le revenu: c'est-à-dire que, en raison de la variabilité de chaque variable entre les pays, nous ne pouvons pas déceler de signification concernant l'un quelconque des indicateurs LMI. Il faut souligner que, même quand les dispositions légales de fond demeurent inchangées (par ex. le niveau des salaires minima et des indemnités de chômage), il se peut malgré tout que leur efficacité soit réduite, car un plus grand nombre de travailleurs sont exclus de leur champ d'application. Une déréglementation de facto s'est produite dans beaucoup de pays avec une augmentation du nombre de travailleurs atypiques et une plus grande segmentation du marché du travail; cela pourrait expliquer la constatation d'absence de signification pour les variables LMI dans le tableau A5. Il importe de souligner que les variables LMI employées dans la présente analyse ne sont pas nouvelles et ont été souvent utilisées dans des études empiriques (FMI, 2007; Commission européenne, 2007; OCDE, 2012b)⁵²; comme dans le présent rapport, les estimations produites dans des études similaires ne sont pas statistiquement significatives.

Dans le tableau A4, le taux de syndicalisation a eu une incidence positive sur la part du travail dans le revenu; l'absence de syndicalisation dans les économies en développement signifie que nous ne pouvons pas identifier cette variable dans les spécifications proposées dans le tableau A5. Pour déterminer si les résultats du tableau A5 sont dus à la qualité médiocre des données dans les économies en développement, une autre spécification a été appliquée uniquement sur la base des 28 économies de l'OCDE à revenu élevé, en utilisant les sept variables LMI *simultanément* et en ajoutant la variable «taux de syndicalisation». Le coefficient obtenu n'a pas modifié l'argument: les cinq variables qui rendent compte de la force des LMI n'étaient pas significatives et seul le «taux de syndicalisation» avait un effet positif et significatif sur la détermination de la part du travail dans le revenu. Par conséquent, il est clair que c'est la syndicalisation – et non les résultats produits par la syndicalisation – qui amortit la baisse des parts du travail dans le revenu dans le contexte de la mondialisation et de la financiarisation.

Enfin, d'autres spécifications ont été essayées en ajoutant des variables qui rendent compte d'éventuels changements structurels comme le taux de chômage, la volatilité des taux de change et les réformes financières⁵³. Il a été constaté que les augmentations du chômage avaient de puissants effets négatifs sur la part du travail, ce qui ne devrait pas être surprenant compte tenu des pressions à la baisse sur les salaires et de l'affaiblissement de la position de négociation des travailleurs dans un contexte de hausse des taux de chômage. De même, une intensification du risque dans le commerce international (exprimé par la volatilité des taux de change) peut provoquer une baisse de la part du travail: cette constatation est dans le droit fil de certaines études antérieures (par ex., Jayadev, 2007; IIES, 2011). Enfin, la libéralisation des marchés financiers a pour effet de faire pencher la distribution fonctionnelle du revenu en faveur du capital au détriment du travail. Quand l'indice du contrôle du crédit élaboré par Abiad et coll. – qui mesure la libéralisation de la politique du crédit – est inclus dans le modèle, cela a pour effet de

réduire la part du travail (Abiad, Detragiache et Tressel, 2008), une constatation qui est cohérente par rapport aux prévisions d'Obstfeld et Rogoff (Obstfeld et Rogoff, 2009). Des effets similaires (encore que d'une signification variable) sont constatés quand la spécification initiale inclut d'autres indices de réforme financière comme la politique du crédit, la régulation des taux d'intérêt, les obstacles à l'entrée, les privatisations, les flux internationaux de capitaux et les marchés boursiers.

Tableau A4 Facteurs qui influent sur les parts du travail ajustées dans le revenu

Facteurs	Variable dépendante: parts du travail ajustées dans le revenu		
	Toutes les économies (28 OCDE, 3 non-OCDE à revenu élevé, 27 émergentes, 13 en développement)	Économies industrialisées (28 OCDE)	Économies en développement (9)
Croissance du PIB réel	-11,2** (2,97)	-16,4** (3,2)	-26,6** (13,0)
Mondialisation financière ¹	-3,1** (0,59)	-2,4** (0,7)	-5,0 (3,6)
Ouverture des échanges	-6,2** (1,40)	-5,9** (1,8)	-5,9** (6,8)
Termes de l'échange	-4,2** (1,30)	-4,5** (1,8)	
Consommation publique (% du PIB)	0,4** (0,19)	0,9** (0,2)	0,8** (0,4)
Secteur industriel (% du PIB)	-0,3** (0,07)		0,6** (0,2)
Secteur agroforestier (% du PIB)	-0,1 (0,10)		-0,07 (0,2)
Productivité du travail moyenne ¹	-2,4 (2,08)		23,7** (9,4)
Taux de syndicalisation		0,1* (0,06)	
Ratio capital-travail ¹		-7,0* (3,7)	
Services en capital (% du PIB) ¹		1,4 (0,9)	
Diagnostic			
Nombre d'observations	1450	470	101
R-carré ajusté	0,98	0,94	0,99
Statistique-D de Durbin-Watson	1,72	1,81	2,04

Note: tous les modèles emploient une procédure d'estimation des effets fixes sur les données recueillies à partir du panel. La mondialisation financière mesure la somme de l'actif externe et du passif externe divisée par le PIB; l'ouverture des échanges mesure la somme des exportations et des importations divisée par le PIB; les termes de l'échange mesurent la valeur unitaire des exportations par rapport à la valeur unitaire des importations; la productivité du travail moyenne mesure le PIB par travailleur converti en PPA à prix constants; la consommation publique est exprimée en pourcentage du PIB; le secteur industriel mesure les valeurs ajoutées de tous les secteurs industriels en pourcentage du PIB; le secteur agroforestier en pourcentage du PIB inclut la valeur ajoutée par la foresterie, la chasse, la pêche, les cultures et la production de bétail; le taux de syndicalisation mesure la proportion de la population active syndiquée; le ratio capital-travail mesure les services en capital totaux divisés par le nombre de travailleurs; les services en capital mesurent l'investissement dans les technologies de l'information et de la communication divisé par la valeur ajoutée brute. Les nombres entre parenthèses sont des erreurs-types.

¹ Ces variables sont introduites sous forme logarithmique. ** indique une signification au niveau de 5%; * indique une signification au niveau de 10%.

Source: Estimations du BIT (Stockhammer, à paraître).

Tableau A5 Incidence des facteurs externes sur les parts du travail ajustées dans le revenu

Spécification initiale augmentée par chacun des indicateurs du marché du travail (IMT) suivants	Variable dépendante: parts du travail ajustées dans le revenu				
	Toutes les économies (28 OCDE, 3 non-OCDE à revenu élevé, 27 émergentes, 13 en développement)	Nombre d'observations	Nombre de variables	R-carré ajusté	Statistique-D de Durbin-Watson
Indice du salaire minimum	-0,5 (1,7)	718	8	0,97	1,7
Indemnités de chômage, taux de remplacement	-2,5 (1,9)	1007	8	0,98	1,7
Indemnités de chômage, couverture	0,5 (0,8)	878	8	0,98	1,7
Période de préavis au bout de 4 ans de service	-1,2 (0,8)	1026	8	0,98	1,7
Indemnités de licenciement au bout de 4 ans de service	0,1 (0,4)	1026	8	0,98	1,7
Taille de la main-d'œuvre ¹	5,0 (3,7)	1242	8	0,98	1,7
Taille de la population ¹	-9,7 (6,5)	1450	8	0,98	1,7

Note: tous les modèles emploient une procédure d'estimation des effets fixes sur les données recueillies à partir du panel déséquilibré avec des informations portant sur la période allant de 1970 à 2007. L'indice du salaire minimum mesure le ratio entre le salaire minimum et le salaire moyen (indice de Kaitz). Les nombres entre parenthèses sont des erreurs-types.

¹ Ces variables sont introduites sous forme logarithmique. ** indique une signification au niveau de 5%; * indique une signification au niveau de 10%.

Source: Estimations du BIT (Stockhammer, à paraître).

Tableau A6 Description des pays inclus dans l'estimation des tableaux A1 et A2 et de l'encadré A1

Groupes	Pays
Membres de l'OCDE à revenu élevé (28 pays)	Critère: revenu par tête de 12276 dollars EU ou plus et membres de l'OCDE Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Islande, Italie, Japon, Luxembourg, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Royaume-Uni, Slovaquie, Suède, Suisse, République tchèque
Non-OCDE à revenu élevé (31 pays)	Critère: revenu par tête de 12276 dollars EU ou plus Membres de l'OCDE à revenu élevé répertoriés ci-dessus (28) et Hong-kong, Koweït et Oman
Revenu intermédiaire supérieur (27 pays)	Critère: revenu par tête de 3976-12275 dollars EU Afrique du Sud, Algérie, Argentine, Azerbaïdjan, Bélarus, Botswana, Brésil, Bulgarie, Chili, Chine, Colombie, Corée du Sud, Costa Rica, Iran, Jordanie, Lettonie, Lituanie, Maurice, Mexique, Namibie, Panama, Pérou, Fédération de Russie, Thaïlande, Tunisie, Turquie, Venezuela
Revenu intermédiaire inférieur (9 pays)	Critère: revenu par tête de 1006-3975 dollars EU Arménie, Côte d'Ivoire, Égypte, Inde, République de Moldova, Mongolie, Nigéria, Philippines, Sri Lanka
Faible revenu (4 pays)	Critère: revenu par tête de 1005 dollars EU ou moins Kenya, Kirghizistan, Niger, Tanzanie

Source: estimations du BIT (Stockhammer, à paraître).

Explication de la décomposition des parts du travail dans le revenu à la figure 38

1. On suppose une spécification particulière qui relie un ensemble de covariables à la part des salaires WS observée pour 71 économies i pour les années 1970 à 2007. Ces variables sont la croissance du PIB R , la technologie TH , la mondialisation G , la financiarisation F et les variables relatives à consommation publique GC et du taux de syndicalisation U :

$$ws_{it} = \beta_1 R_{it} + \beta_2 G_{it} + \beta_3 F_{it} + \beta_4 TH_{it} + \beta_5 GC_{it} + \beta_6 U_{it} + \text{résidu}_{it} + f_i$$

où

i : pays, t : temps, f_i : effets fixes

(1)

2. Le modèle est exécuté pour obtenir les coefficients de l'expression 1. Ce faisant, toutes les observations sont prises en compte comme si nous avions une coupe transversale. Une fois que le modèle est estimé, nous pouvons interpréter l'expression 1 comme suit dans l'expression 2:

Suivant le tableau A1:

Économies développées:

$$ws_{it} = -16,4 \times R_{it} - \underbrace{(5,9 \times OPEN_{it} + 4,5 \times TOT)}_{G_{it}} - 2,4 \times F_{it} - 7,0 \times TH_{it} + 0,9 \times GC_{it} + 0,1 \times U_{it} + \hat{e}_{it}$$

où

$OPEN$: ouverture du commerce, TOT : termes de l'échange

(2)

Économies en développement:

$$ws_{it} = -26,6 \times R_{it} - 5,9 \times TOT - 5,0 \times F_{it} + \underbrace{(0,6 \times IND_{it} + 23,7 \times LP_{it} - 0,7 \times AG_{it})}_{TH_{ij}} + 0,8 \times GC_{it} + e_{it}$$

Où

IND : secteur industriel, LP : productivité du travail,
 AG : production agricole

3. La décomposition présentée à la figure 38 est fondée sur les spécifications et les coefficients de l'expression 2. Prenons par exemple les «économies développées»:

- a) Choisissons deux périodes dans le temps: 1990-1994 et 2000-2004.
- b) Pour chaque période nous estimons la moyenne de chaque variable (G , F , TH , GC et U) comme si la moyenne entre les pays émulait un pays «hypothétique» quelconque. La variable «croissance du PIB réel» n'a pas changé sur les deux périodes retenues de sorte que sa contribution à la décomposition finale est négligeable (peut être ignorée).

- c) Chacune des moyennes est pondérée par le coefficient correspondant (estimé) donné dans l'expression 2. Par exemple, F est mesuré par le logarithme de la somme de l'actif externe et du passif externe: disons que la moyenne de F pour toutes les économies et pour la période 1990-1994 donne un total de 0,04 tandis que, pour la période 2000-2004, la moyenne est de 1,5. Ensuite, chacun de ces nombres est pondéré par la même valeur de coefficient de $-2,4$.
- d) Si l'on prend les différences entre les deux valeurs pondérées – c'est-à-dire $(1,5)(-2,4) - (0,04)(-2,4) = -3,3$ –, cela montre la contribution de la variable «financiarisation» (ou financiarisation mondiale) à la figure 38.
- e) Si l'on procède de la même façon pour chacune des variables et qu'on ajoute le total, on obtient la différence «prédite» entre les périodes pour la part des salaires. Elle est égale (approximativement) à $-7,1$, ce qui signifie qu'entre les périodes 1990-1994 et 2000-2004 la part des salaires a diminué de 7,1 pour cent. Il en va de même pour les économies en développement dans le second ensemble de colonnes pour la figure 38: dans ce cas, l'évolution moyenne de la part des salaires pour l'économie «hypothétique» dans le monde en développement est de -2 pour cent.

Appendice IV

Effet de la part du travail sur la demande globale

Encadré A2 Données, estimation et simulations

Nos simulations des effets de l'abaissement des parts du travail sur les éléments constitutifs de la demande globale sont fondées sur des estimations de l'élasticité qui supposent des équations uniques pour expliquer (indépendamment) chaque item qui entre dans la composition de la demande globale, à savoir **GC** (consommation publique), **C** (consommation globale de marchandises et de services des particuliers), **I** (investissement privé global) et **NX** (exportations nettes globales, c'est-à-dire la valeur des exportations diminuée des importations). On part du principe que les parts du revenu fonctionnel ont une incidence sur chaque élément constitutif dans l'identité qui explique le revenu national **Y** (à savoir $Y = GC + C + I + NX$), mais les effets de rétroaction entre les éléments constitutifs ne sont pas pris en compte lorsqu'on expose les effets simulés finaux. Cette simplification diminue le problème de l'utilisation d'hypothèses impossibles à vérifier dans un système d'équations; le fait d'éviter de telles hypothèses permet de donner une interprétation des résultats claire. Le processus d'estimation se décompose en trois étapes:

Étape 1: sélection des pays, de la période visée et des bases de données

- **16 économies:** zone euro (un noyau de 12 économies à revenu élevé), Afrique du Sud, Allemagne, Argentine, Australie, Canada, Chine, République de Corée, États-Unis, France, Inde, Italie, Japon, Mexique, Royaume-Uni, Turquie.
- **Séries chronologiques:** 1960-2007 pour les économies développées; 1970-2007 pour les économies en développement; 1978-2007 pour la Chine. La période de la crise est omise.
- **Variables dépendantes:** consommation des ménages, investissement, exportations nettes.
- **Variables indépendantes (causales):** indicateurs des parts du travail dans le revenu et des parts des profits dans le revenu. La part du travail dans le revenu (ou part des salaires du travail *LWS*) a été ajustée sous la même forme que celle qui est décrite à l'étape 2 de l'appendice III. Les parts du capital (ou des profits) dans le revenu découlent par construction de *LWS*: $CIS = 1 - LWS$. Les autres indicateurs comprennent la part de l'industrie *IND*, la part de l'agriculture *AGR*, les termes de l'échange *TOT*, le PIB mondial *wGDP*, les prix des importations *P*, les prix des exportations *XP*, les prix intérieurs *P*, le coût unitaire de main-d'œuvre *ULC*.
- **Bases de données et sources:** BIT/IIES, WDI de la Banque mondiale, ONUDI; pour l'Argentine et l'Afrique du Sud, Lindenboim, Kennedy et Graña (2011), et comptes nationaux des Nations Unies; pour la Chine, Zhou, Xiao et Yao, (2010).

Étape 2: spécification de la relation à long terme entre les parts du travail dans le revenu et les parts du capital dans le revenu et les variables dépendantes (*C*, *I*, *NX*):

Les spécifications ci-après sont appliquées à chaque économie séparément:

Encadré A2 Données, estimation et simulations (suite)

$$\text{CONSOMMATION: } C_t = F[LWS_t, CIS_t, IND_t, AGR_t; e_t]$$

$$\text{INVESTISSEMENT: } I_t = F[CIS_t, IND_t, AGR_t; e_t]$$

$$\text{EXPORTATIONS: } M_t = F[TOT_t, wGDP_t, MP_t, P_t, ULC_t; e_t]$$

$$\text{IMPORTATIONS: } X_t = F[TOT_t, wGDP_t, XP_t, P_t, ULC_t; e_t]$$

Hypothèses:

- Approche fondée sur une équation unique
- Relation à long terme dans laquelle la LWS et la CIS sont exogènes par rapport à l'élément constitutif de la demande globale.

Étape 3: simulations

Effet d'une diminution de 1 pour cent de la LWS (augmentation de 1 pour cent de la CIS) sur C , I , NX :

Estimation de chacune des relations causales de l'étape 2, à l'aide d'une transformation logarithmique pour toutes les variables, afin de trouver les élasticités (coefficients) de chaque variable incluse dans la spécification.

Application des élasticités aux identités qui expliquent chacun des items de la demande globale (C , I , NX) sous la forme de changements marginaux en ce qui concerne le revenu national. On prend la moyenne de l'évolution de la consommation, du revenu et des exportations nettes comme moyenne de l'évolution observée sur la période (en termes réels).

Diminution simultanée de 1 pour cent de la LWS (augmentation de 1 pour cent de la CIS) sur la demande globale des ménages de chaque pays:

On suppose des économies n où l'économie i est un partenaire commercial de toutes les autres économies j dans n . L'effet simultané d'un changement de la LWS dans toutes les économies n pour une économie i sur la demande globale AD dans un pays est exprimé comme la somme des 4 éléments constitutifs suivants:

$$\% \Delta AD_i = \left\{ \begin{array}{l} \% \Delta GDP_i \\ + \\ \% \Delta AD_i \text{ étant donné } \% \Delta LWS_i \\ + \\ \text{Effet multiplicateur national sur } AD_i \\ + \\ \sum_j \left(\% \Delta NX_j \text{ étant donné } \% \Delta LWS_j \right) \end{array} \right\}$$

Résultats et interprétation

Notre stratégie d'estimation consiste à utiliser un cadre dynamique sur les données relatives aux séries chronologiques sur la période 1960-2007 pour estimer les élasticités des parts du travail dans le revenu pour 16 unités économiques, individuellement, pour chaque économie et pour chacun des trois items de la demande globale. Les élasticités mesurent la sensibilité de chacun des éléments constitutifs de la demande globale aux changements de la part du travail dans le revenu. L'interprétation du revenu

national du côté de la demande suppose l'existence d'un équilibre stable sur le long terme entre la demande globale et la part du travail dans le revenu. D'autre part, la stratégie de modélisation suppose l'absence d'effets de rétroaction entre les différents éléments constitutifs de la demande globale (consommation, investissement et exportations nettes) et un changement des parts du travail dans le revenu. Cette simplification a un prix, à savoir d'éventuelles imprécisions dans l'estimation des élasticités. En revanche, le fait d'estimer des équations uniques pour chaque économie offre l'avantage d'éviter d'avoir à concevoir des hypothèses d'identification invérifiables qui compliquent encore l'interprétation des résultats à des fins de formulation de conseils sur les politiques à mener⁵⁴. Il importe de souligner la dualité de la procédure d'estimation: une élasticité qui mesure l'incidence d'un changement affectant tel ou tel item donné (disons, l'investissement) pour une diminution (augmentation) de 1 pour cent de la part du travail dans le revenu est équivalente à la mesure du changement affectant ce même item pour une diminution (augmentation) de 1 pour cent de la part du capital (c'est-à-dire des profits) dans le revenu. On a fait abstraction de la consommation publique car, par définition, elle équivaut à la part de l'emploi public dans le revenu. À cet égard, les parts des salaires dans les estimations empiriques qui suivent ont été ajustées comme indiqué plus haut.

Les élasticités estimées sont utilisées dans l'analyse empirique sous deux formes différentes. Premièrement, elles sont utilisées pour simuler l'évolution de la consommation, de l'investissement et des exportations nettes (par rapport au PIB) causée par une baisse de 1 pour cent de la part du travail dans le revenu; cela est fait tout simplement en multipliant les élasticités estimées par la valeur moyenne observée des items correspondants dans la demande globale pondérés par le facteur prix. Deuxièmement, les élasticités estimées sont utilisées dans un cadre plus général pour simuler l'évolution de la demande globale pour telle ou telle économie donnée (parmi les 16 unités économiques) si les 15 autres unités économiques ont toutes enregistré une baisse simultanée de 1 pour cent de la part du travail dans le revenu: l'effet de rétroaction est simulé en supposant que la baisse de la part du travail dans le revenu dans chaque pays a un impact mesurable sur ses exportations nettes.

La figure A1 montre les résultats de la simulation de l'incidence d'une baisse de 1 pour cent des parts du travail dans le revenu sur chacun des éléments constitutifs de la demande globale. Comparée à l'investissement et aux exportations nettes, la réponse de la consommation privée de produits nationaux est négative et substantielle dans toutes les unités économiques: dans ce cas, il est impossible d'établir une distinction entre les économies développées et les économies en développement car elles semblent toutes subir des pertes d'ampleur similaire. À l'exception de l'Afrique du Sud, de l'Argentine et de l'Australie, tous les pays et la zone euro prise dans son ensemble enregistreraient une baisse de la consommation de 0,3 pour cent ou plus. Dans le cas des économies dont la population est importante et qui, par conséquent, ont un vaste marché intérieur (zone euro, Allemagne, Chine, États-Unis, Mexique, Turquie), la baisse de la consommation est plus forte, se situant dans une fourchette de 0,4 à 0,5 pour cent.

Tandis que la consommation baisse, l'investissement est affecté positivement par une diminution de la part du travail dans le revenu dans toutes les unités économiques sauf six, et dans ces dernières l'effet, sans être égal à zéro, est négligeable: il s'agit de l'Argentine, de la Chine, des États-Unis, de l'Inde, de la République de Corée et de la

Turquie. L'une des raisons possibles pour lesquelles l'investissement n'est pas sensible à une diminution de la part du travail dans le revenu (c'est-à-dire à une augmentation des parts des profits dans le revenu) dans les économies émergentes est l'absence de corrélation entre les bénéfices des entreprises et l'investissement global, parce que, dans ces pays, les politiques industrielles publiques et l'investissement public sont les moteurs du développement des infrastructures et de l'industrie. Ainsi, pour la plupart des économies émergentes, les taux d'investissement élevés s'inscrivent dans le cadre des initiatives prises par les autorités pour créer un environnement optimal pour les entreprises – en vue de rattraper leur retard sur le marché mondial – tandis que les parts des profits des entreprises privées sur le court terme n'ont que des effets peu importants sur les taux d'investissement (Akyüz, Chang et Kozul-Wright, 1998). Les États-Unis sont la seule économie avancée où une augmentation de la part des profits fait apparaître une incidence nulle sur l'investissement: dans une étude antérieure d'Onaran, Stockhammer et Grafl (2011), il a été constaté que l'inclusion des versements d'intérêts et de dividendes dans la définition de l'investissement pour les États-Unis avait des effets de confusion qui rendaient impossible de déceler la signification d'une augmentation de la part du capital dans le revenu (une diminution de la part du travail dans le revenu) pour l'investissement. Il se pourrait que le même phénomène se produise dans la présente série d'estimations⁵⁵. Pour toutes les autres économies développées, l'incidence d'une baisse de 1 pour cent de la part du travail dans le revenu (c'est-à-dire une augmentation de 1 pour cent de la part du capital dans le revenu) est d'accroître l'investissement de 0,1 pour cent ou plus. C'est dans la zone euro (0,3 pour cent), en Allemagne (0,38 pour cent) et au Japon (0,29 pour cent) que l'effet est le plus marqué.

Dans le cas des exportations nettes, la figure A1 c) montre qu'une diminution de 1 pour cent de la part du travail dans le revenu induit une augmentation des exportations nettes dans tous les pays. Il importe de noter que, dans le cas des exportations nettes, l'ampleur est estimée à l'aide d'un composite d'élasticités qui dépend des prix relatifs des exportations et des importations, du degré d'ouverture de l'économie et de l'élasticité-prix sur le marché intérieur⁵⁶. Les effets sont plus importants pour les pays en développement comme l'Afrique du Sud et le Mexique et, comme on pouvait s'y attendre, sont extraordinairement élevés en Chine, car il s'agit de l'économie tirée par les exportations la plus agressive sur le marché mondial. Il est instructif de souligner que l'estimation d'une augmentation de 2 pour cent des exportations nettes s'agissant de la Chine (sur la base d'une diminution de 1 pour cent de la part du travail dans le revenu) se décompose en une augmentation de 1,1 pour cent de la part des exportations (dans le PIB) et une baisse de 0,9 pour cent de la part des importations (dans le PIB). Ces effets marqués sont liés à plusieurs facteurs qui caractérisent le marché du travail chinois. Premièrement, l'élasticité des prix par rapport aux coûts unitaires de main-d'œuvre est la plus élevée au monde, ce qui indique une structure d'exportation à très forte intensité de main-d'œuvre avec de fortes marges bénéficiaires. Deuxièmement, l'élasticité des exportations par rapport aux prix relatifs est là encore la plus élevée au monde, ce qui reflète le caractère très élastique de la demande par rapport aux prix s'agissant des exportations chinoises, qui s'appuient fortement sur des biens de consommation comme les textiles. Enfin, l'élasticité des importations par rapport aux prix relatifs est la deuxième au monde par ordre d'importance après l'Afrique du Sud.

Ce dernier point pourrait expliquer aussi pourquoi l'Afrique du Sud est le deuxième pays par ordre d'importance parmi les 16 unités économiques pour ce qui est de l'incidence d'une diminution de 1 pour cent de la part du travail dans le revenu sur les exportations nettes (figure A1 sous c).

On pourrait être tenté d'additionner tous les effets indépendants pour chacune des unités économiques pour illustrer l'incidence globale d'une diminution de 1 pour cent des parts du travail dans le revenu sur la demande globale des ménages. Ce serait trompeur, car la figure A1 et les estimations sur lesquelles elle repose ne tiennent pas compte des effets de rétroaction qui existent entre la consommation, l'investissement et les exportations nettes. Néanmoins, les estimations présentées dans la figure A1 sont instructives: pour la plupart des économies considérées, il est probable que l'abaissement de la part du travail dans le revenu – disons, en abaissant les salaires au-dessous de la productivité moyenne pour gagner de la compétitivité – aura un effet négatif sur la consommation intérieure (les marchandises et les services faisant l'objet d'échanges sur le marché intérieur) tel qu'il faudrait une réponse massive sous la forme d'investissements intérieurs et d'exportations nettes pour compenser l'impact négatif sur la demande globale. Ces conclusions sont conformes à celles de Felipe et Kumar, qui constatent que la réduction des coûts unitaires de main-d'œuvre (la diminution de la part du travail dans le revenu) est préjudiciable pour les économies qui n'ont pas de niche pour leur panier d'exportations sur le marché mondial: il n'y a aucun avantage à retirer d'une réduction des coûts unitaires de main-d'œuvre lorsqu'on est en concurrence avec la Chine pour placer un panier d'exportations similaire dans l'économie mondiale, car cette réduction des coûts unitaires de main-d'œuvre aggraverait tout simplement la récession qui frappe le pays du fait de l'effet défavorable sur la consommation (réduisant la demande effective) et l'investissement (aggravant le retard technologique) (Felipe et Kumar, 2011).

Figure A1 Effet d'une diminution de 1% de la part du travail dans le revenu sur la consommation privée de produits et de services nationaux, l'investissement et les exportations nettes: a) consommation privée de produits et de services; b) investissement; c) exportations nettes

	Consommation des ménages	Investissement	Exportations nettes
Zone euro-12	↘ (-0,439)	↗ (0,299)	↗ (0,057)
Afrique du Sud	↘ (-0,145)	↗ (0,129)	↗ (0,506)
Allemagne	↘ (-0,501)	↗ (0,376)	↗ (0,096)
Argentine	↘ (-0,153)	→ (0,015)	↗ (0,192)
Australie	↘ (-0,256)	↗ (0,174)	↗ (0,272)
Canada	↘ (-0,326)	↗ (0,182)	↗ (0,266)
Chine	↘ (-0,412)	→ (0,000)	↗↗ (1,986)
Corée, Rép. de	↘ (-0,422)	→ (0,000)	↗ (0,359)
E.U.	↘ (-0,426)	→ (0,000)	↗ (0,037)
France	↘ (-0,305)	↗ (0,088)	↗ (0,198)
Inde	↘ (-0,291)	→ (0,000)	↗ (0,310)
Italie	↘ (-0,356)	↗ (0,130)	↗ (0,126)
Japon	↘ (-0,353)	↗ (0,284)	↗ (0,055)
Mexique	↘ (-0,438)	↗ (0,153)	↗ (0,381)
R.-U.	↘ (-0,303)	↗ (0,120)	↗ (0,037)
Turquie	↘ (-0,491)	→ (0,000)	↗ (0,283)

Note: les valeurs entre parenthèse montrent le pourcentage de changement pour les éléments suivants: pourcentage de changement de la demande de consommation privée de biens et services; pourcentage de changement dans les biens d'investissement; pourcentage de changement de la valeur des exportations moins la valeur des importations (exportations nettes).

Source: Onaran et Galanis, à paraître.

Partie I Grandes tendances des salaires

- 1 Pour les taux de chômage des différents pays, voir BIT, 2011c.
- 2 Les «salariés rémunérés» excluent les travailleurs indépendants, les travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale, les membres des coopératives de travailleurs et les travailleurs inclassables d'après leur situation dans l'emploi. Les salaires sont définis dans l'appendice I.
- 3 Voir BIT, 2012b. Une autre mesure des salaires possible aurait été le salaire horaire, mais les données ne sont disponibles que pour un nombre limité de pays dont les systèmes statistiques sont plus avancés.
- 4 Les estimations qui incluent la Chine peuvent gonfler quelque peu la croissance salariale mondiale, étant donné que la seule série salariale qui couvre toute la période allant de 2006 à 2012 ne se rapporte qu'aux «unités urbaines», qui dans la pratique couvrent principalement les entreprises d'État, les unités en propriété collective et les autres types de sociétés liées à l'État. Une nouvelle série publiée dans l'Annuaire statistique de la Chine fournit aujourd'hui des estimations séparées des salaires annuels versés aux salariés des «unités privées urbaines», mais cette série ne commence qu'en 2009 et il n'y a aucune série couvrant l'ensemble des salariés.
- 5 Les programmes de partage du travail sont aussi appelés «travail de courte durée» ou encore chômage «partiel» ou «technique» (voir Messenger, 2009).
- 6 Des programmes de partage du travail ont été mis en œuvre dans les pays suivants: Afrique du Sud, Allemagne, Argentine, Autriche, Belgique, Bulgarie, Canada, Chili, Croatie, France, Hongrie, Mexique, Pays-Bas, Pologne, Roumanie, Serbie (au niveau des entreprises uniquement), Slovaquie, Slovénie, Suisse, République tchèque, Turquie et Uruguay; des petits programmes ont été mis en œuvre dans un certain nombre d'États aux États-Unis (voir BIT, 2011a). Pour de plus amples renseignements concernant les mesures de partage du travail dans les pays à revenu intermédiaire, voir aussi Messenger et Rodríguez, 2010).
- 7 Les estimations préliminaires, basées sur les données trimestrielles préliminaires de 30 économies développées sélectionnées pour lesquelles les données sont disponibles, suggèrent que le salaire moyen réel augmentera probablement d'environ 0 pour cent dans les économies développées en 2012.
- 8 La figure 9 confirme aussi que la hausse de l'inflation en 2008 n'était pas provoquée par les revendications de hausse des salaires nominaux, car ceux-ci ont continué à croître au même rythme qu'en 2007 (voire un peu plus lentement). Au contraire: les hausses des prix ont été répercutées sur les travailleurs, qui de ce fait ont reçu

- des salaires réels inférieurs. La figure donne aussi à penser que la croissance des salaires positive en 2009 a empêché une déflation des prix plus complète en 2009.
- 9 Il existe plusieurs manières différentes de mesurer la productivité du travail, mais elles définissent toutes la production économique par rapport au facteur travail (voir OCDE, 2001). Conformément aux objectifs du Millénaire pour le développement des Nations Unies, nous utilisons dans le présent rapport le PIB par personne salariée comme mesure simple de la productivité du travail. Certaines méthodes plus fines qui tiennent compte des heures travaillées sont souvent utiles pour les études portant sur un seul pays (voir par exemple les chiffres de la productivité du travail publiés par le Bureau of Labor Statistics des États-Unis en suivant le lien <http://www.bls.gov/lpc/> [consulté le 17 sept. 2012]), mais notre mesure simple convient mieux aux études telles que le *Rapport mondial sur les salaires* qui couvrent un grand nombre de pays, parmi lesquels nombreux sont ceux qui n'ont pas de données fiables sur les heures travaillées.
 - 10 Pour les tendances en Ukraine entre 1992 et 2002, voir Ganguli et Terrell, 2006; pour les tendances plus récentes, voir BIT, 2011d.
 - 11 La proportion des individus disponibles pour travailler à plein temps mais travaillant moins d'heures a fortement augmenté, passant de 4,4 pour cent en 2007 à 10,6 pour cent en 2008 et à 19,4 pour cent en 2009, avant de baisser de nouveau à 12,3 pour cent au premier semestre de 2010.
 - 12 L'Argentine a identifié des incohérences dans ses données sur les salaires qui n'ont pu être résolues avant la publication de ce rapport, raison pour laquelle la décision a été prise de ne pas les publier dans le cadre du présent rapport.
 - 13 Les membres du CCG sont l'Arabie saoudite, le Bahreïn, les Émirats arabes unis, le Koweït, Oman et le Qatar.
 - 14 La Déclaration de l'OIT sur la justice sociale pour une mondialisation équitable (2008) met en évidence, dans le cadre de son Agenda du travail décent, la promotion de «la possibilité pour tous d'une participation équitable aux fruits du progrès en matière de salaires et de gains, de durée du travail et autres conditions de travail, et un salaire minimum vital pour tous ceux qui ont un emploi et ont besoin d'une telle protection» (BIT, 2008b, p. 10). Le Pacte mondial pour l'emploi de 2009 encourageait aussi les gouvernements à «envisager des options, telles qu'un salaire minimum, qui puissent réduire la pauvreté et les inégalités, accroître la demande et contribuer à la stabilité politique» (BIT, 2009, p. 12).
 - 15 Voir la convention (n° 131) sur la fixation des salaires minima, 1970.
 - 16 De 877 euros par mois (soit 751 euros payables sur quatorze mois) à 684 euros par mois.
 - 17 Au début de 2010, l'OIT et la Banque mondiale ont procédé à une enquête conjointe sur les mesures prises pour faire face à la crise dans 77 pays sur une période de deux ans (de la moitié de 2008 à la fin de 2010). La base de données et le rapport conjoint produits peuvent être consultés à <http://www.BIT.org/crisis-inventory> [consultés le 17 sept. 2012]. Le salaire minimum était l'un des 62 outils de politique visés par

l'enquête. Plusieurs explications ont été avancées au sujet de cette variation entre les pays, y compris le cadre institutionnel du salaire minimum qui facilite – et parfois rend obligatoire – l'ajustement de son niveau (Bonnet, Saget et Weber, 2012).

- 18** Le seuil de pauvreté international de 1,25 dollar EU correspond au seuil de pauvreté national moyen de 15 pays parmi les moins avancés (PMA), tandis que le seuil de pauvreté international de 2 dollars EU correspond au seuil de pauvreté médian de 75 économies en développement. Les seuils de pauvreté nationaux sont fondés sur le coût estimé d'un panier de produits de consommation de base, qui sont habituellement définis au regard d'exigences minimales en matière de nutrition. Voir Ravallion, Chen et Sangraula, 2008.

Partie II Baisse de la part du travail et croissance équitable

- 19** En font partie les deux éditions antérieures du *Rapport mondial sur les salaires* (BIT, 2008a, 2010a); et Commission européenne, 2007; FMI, 2007; Banque mondiale, 2011; OCDE, 2012a; CNUCED, 2011 et 2012; et IIES, 2011, 2012, pour n'en mentionner que quelques-unes. Dans les études de cas qui portent sur l'effet de la part des salaires sur les composantes macroéconomiques globales, les études comme celles de la CNUCED (2011) montrent qu'une grande partie des travaux de recherche sur ce sujet jusqu'ici ont pris la forme de corrélations descriptives par opposition aux estimations du cadre causal empirique que nous présentons dans le rapport.
- 20** Ces constatations empiriques remontent au début du vingtième siècle, quand Arthur Bowley a été le premier à observer cette régularité en se fondant sur des données britanniques tirées des dix-neuvième et vingtième siècles et a formulé la «loi de Bowley». Paul Douglas a fait une constatation similaire concernant la part du travail aux États-Unis, et a élaboré, avec le mathématicien Charles Cobb, la fameuse fonction de production Cobb-Douglas, qui simplifie la modélisation économique en partant du principe que la distribution fonctionnelle du revenu entre le travail et le capital demeure toujours constante (voir Mankiw, 2003). Keynes a qualifié cette constance empirique de «quelque peu miraculeuse» (Keynes, 1939) et, plus tard, Solow a contesté la fiabilité de cette preuve empirique (Solow, 1958) (voir La Marca et Lee, à paraître).
- 21** Schématiquement, la part du travail (non ajustée) dans le revenu est égale à la rémunération totale des salariés divisée par le PIB, tandis que la part du travail ajustée dans le revenu est fondée sur l'hypothèse selon laquelle les travailleurs indépendants ont une rémunération semblable à celle des salariés et ajoute cet élément à la rémunération totale du travail. L'utilisation de cette méthode d'ajustement standard présente des avantages et des inconvénients. D'une part, la réalité du travail indépendant est différente dans les deux types d'économies: dans les économies avancées, les travailleurs indépendants sont plus susceptibles d'être dans le secteur formel et leurs rémunérations seront probablement supérieures à celles des salariés dans le même cas, et c'est pourquoi la part du travail ajustée sous-estime probablement la véritable part du travail. À l'opposé, dans les économies moins développées, les travailleurs indépendants sont plus susceptibles d'être des travailleurs vulnérables dont les rémunérations sont inférieures à celles de leurs homologues

du secteur formel. Mais, en même temps, si l'on n'ajuste pas la part du travail pour tenir compte des travailleurs indépendants, on sous-estime beaucoup la part réelle du PIB qui va aux travailleurs sous la forme d'un revenu lié à l'emploi. De plus, les tendances (l'objet principal de notre analyse) ne changent pas significativement quand des ajustements différents sont appliqués (voir BIT, 2010a). L'utilisation de la part du travail ajustée permet aussi d'avoir un point de repère cohérent avec la plupart des autres études.

- 22 La base de données sur les très hauts revenus dans le monde peut être consultée en ligne sur le site de l'École d'économie de Paris à <http://g-mond.parisschoolofeconomics.eu/topincomes/>.
- 23 Les bénéfices non distribués sont définis ici comme étant l'excédent d'exploitation brut moins les dividendes versés.
- 24 Office fédéral des statistiques, Comptabilité nationale: produit intérieur, résultats trimestriels, Fachserie 18, série 1.2, tableau 1.11.
- 25 Un rapport de la Commission européenne a conclu que, «pour la période pour laquelle les données sont disponibles (c'est-à-dire du milieu des années 1980 au début des années 2000), les résultats de l'estimation indiquent clairement que le progrès technologique a été le facteur qui a le plus fortement contribué à la baisse de la part globale du travail dans le revenu» (Commission européenne, 2007, p. 260). Cependant, les éléments d'information sont assez limités en ce qui concerne les pays en développement.
- 26 Pour une description des sources des données, voir Stockhammer, à paraître.
- 27 Dans un entretien accordé au *Financial Times* en 2007, Alan Greenspan, ancien président de la Federal Reserve Bank, a apparemment considéré que la baisse de la part du travail et l'écart entre la croissance des salaires et celle de la productivité aux États-Unis pourraient éroder le soutien politique en faveur de la liberté des marchés: voir Guha, 2007.
- 28 La demande globale, comme on l'a relevé plus haut, est la somme de la consommation, de l'investissement, des exportations nettes et des dépenses publiques. La consommation publique a été exclue de l'analyse parce que, par définition, elle est identique à la part de l'emploi public dans le revenu.
- 29 Tous les résultats économétriques spécifiques qui sous-tendent le tableau figurent dans Onaran et Galanis, à paraître.
- 30 Voir, par ex., FMI, 2012c. Il convient de noter que le concept de coûts unitaires de main-d'œuvre comme mesure de la compétitivité par les coûts n'est pas sans susciter des critiques. Felipe et Kumar considèrent que, par exemple, lorsque les coûts unitaires de main-d'œuvre augmentent, par définition les coûts unitaires du capital doivent baisser, et c'est pourquoi l'incidence sur la compétitivité extérieure n'est pas claire (Felipe et Kumar, 2011).
- 31 Parmi les économies avancées, il n'y a qu'aux États-Unis que l'incidence d'une augmentation de la part des bénéfices sur l'investissement est nulle. Dans une étude antérieure réalisée par Onaran, Stockhammer et Grafl (2011), il a été constaté que

l'inclusion des versements d'intérêts et de dividendes dans la définition de l'investissement s'agissant des États-Unis avait des effets aggravants qui empêchaient de déterminer l'importance d'une augmentation de la part du capital dans le revenu (d'une baisse de la part du travail dans le revenu) pour l'investissement. Il se peut que le même phénomène se produise dans la présente série d'estimations. Voir aussi Hein et Vogel, 2008, qui ne constatent pas d'effets du revenu du capital sur l'investissement aux États-Unis, ce qui va dans le sens des constatations figurant dans le présent rapport.

- 32 Une question qui se poserait dans un tel cas de figure serait de savoir comment la croissance économique progressive qui pourrait résulter d'une baisse de la part du travail dans le revenu serait distribuée parmi la population. Mais cette question déborde du cadre du présent rapport. En ce qui concerne l'importance d'introduire dans le débat l'incidence microéconomique de la modification de la distribution fonctionnelle du revenu, voir Atkinson, 2009.
- 33 Plusieurs études de cas ont examiné ce phénomène, notamment en ce qui concerne les États-Unis. Voir en particulier Barba et Pivetti, 2009; Cynamon et Fazzari, 2008; Guttmann et Plihon, 2010; van Treeck, Hein et Dünhaupt, 2007; et van Treeck, 2009. Des études économétriques ont montré que la richesse (financière et immobilière) était un déterminant statistiquement significatif de la consommation, et pas seulement aux États-Unis. Voir Ludvigson et Steindel, 1999; Mehra, 2001; Onaran, Stockhammer et Grafl, 2011; Boone et Girouard, 2002; Dreger et Slacalek, 2007.

Appendice I

- 34 Le BIT a commandé un rapport établi par Farhad Mehran, *Estimation of global wage trends: Methodological issues*, Bureau international du Travail, photocopié; examens collégiaux faits par le professeur Yves Tillé, *Expertise report on the «Estimation of global wage trends: Methodological issues»*, Institut de statistique, Université de Neuchâtel, photocopié; le professeur Yujin Jeong et le professeur Joseph L. Gastwirth, *Comments on the draft BIT report «Estimation of global wage trends: Methodological issues»*, HEC Montréal et George Washington University, Washington, DC, photocopié; M. Joyup Ahn, *Responses to draft BIT report «Estimation of global wage trends: Methodological issues»*, Korea Labor Institute, photocopié.
- 35 Résolution de l'OIT concernant la Classification internationale d'après la situation dans la profession (CISP), adoptée par la quinzième Conférence internationale des statisticiens du travail (Genève, janvier 1993).
- 36 Résolution de l'OIT concernant la mesure du revenu lié à l'emploi, adoptée par la seizième Conférence internationale des statisticiens du travail (Genève, octobre 1998). http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normative_instrument/wcms_087491.pdf.
- 37 Viser la couverture la plus large possible est conforme à l'idée que le travail décent et donc la rémunération adéquate constituent une préoccupation de tous les travailleurs, et que les indicateurs statistiques devraient couvrir tous ceux pour lesquels un indicateur est pertinent. Voir BIT, 2008c.

- 38 Nous procédons ainsi sur la base de l'indice des prix à la consommation (IPC) du FMI pour le pays considéré. Dans le cas du Brésil et des États-Unis, où nos homologues de ces pays ont recommandé d'utiliser un autre IPC, nous nous sommes appuyés sur les sources nationales de l'Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) et du Bureau of Labor Statistics (BLS), respectivement. Nous utilisons aussi l'IPC national ou les valeurs des salaires réels dans les cas où l'office national de statistique d'un pays nous communique directement les données.
- 39 Notre univers inclut tous les pays et territoires pour lesquels des données sur l'emploi sont disponibles à partir des Tendances mondiales de l'emploi du BIT (Modèle GET) et exclut donc certains petits pays et territoires (par exemple, les Îles anglo-normandes ou le Saint-Siège) qui n'ont pas d'incidence perceptible sur les tendances mondiales ou régionales.
- 40 Cela est conforme à la méthodologie classique pour les enquêtes, dans laquelle un cadre fondé sur le modèle est généralement utilisé pour la non-réponse à l'item, tandis qu'un cadre fondé sur l'objectif est utilisé pour la non-réponse au questionnaire.
- 41 Pour une discussion du problème des données manquantes, voir aussi: BIT, 2010c, p. 8.
- 42 Une autre spécification avec le PIB par tête et la taille de la population a produit des résultats très similaires.
- 43 Les données relatives au nombre de personnes employées et au nombre de salariés sont tirées des ICMT, et les données sur le PIB en dollars EU PPA de 2005 sont tirées des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale.
- 44 L'estimation $\hat{n}_h$ du nombre de salariés dans la région h est obtenue en multipliant le nombre de salariés des pays de la région pour lesquels nous avons des données sur les salaires par les pondérants non calibrés, puis en additionnant les chiffres pour l'ensemble de la région.
- 45 Voir, par exemple, les travaux réalisés principalement en ce qui concerne les pays industrialisés par le programme International Labor Comparisons du Bureau of Labor Statistics des États-Unis (2009) (<http://www.bls.gov/fls/>). Comme nous ne comparons pas des niveaux, mais que nous nous préoccuons de l'évolution dans le temps des pays pris individuellement, les besoins en termes de données sont moins exigeants dans notre contexte.
- 46 Nous estimons le nombre de salariés en 2009 (donnée qui ne figure pas encore dans les ICMT) en calculant le ratio des salariés par rapport à l'emploi en 2008, puis en multipliant l'emploi total en 2009 par ce ratio. La principale source de données pour les ICMT est Laborsta.
- 47 Voir aussi BIT (2008a, p. 15) en ce qui concerne l'association entre les niveaux des salaires et le PIB par tête. Nonobstant ces considérations, l'évolution des salaires peut diverger par rapport aux tendances de la productivité du travail sur le court et le moyen terme.

Appendice II

- 48** Glossaire des termes statistiques de l'OCDE, <http://www.oecd.org/statistics/stats.OCDE.org/glossary/> [consulté le 17 sept. 2012].

Appendice III

- 49** L'indicateur consommation publique en tant qu'indicateur du système de protection sociale donne à penser que le développement dans le temps est en forme de bosse: les dépenses publiques en part du PIB ont connu leur apogée au début des années 1980 et sont en baisse depuis. Le rôle des dépenses publiques et la générosité des dépenses de protection sociale ont déjà été soulignés dans la littérature, l'accent étant mis sur les effets de ces dernières sur le salaire d'acceptation de la population en âge de travailler; voir Pierson, 1994; Korpi et Palme, 2003. Soit dit en passant, une diminution du niveau des dépenses de protection sociale s'est produite depuis les années 1980, soit précisément le moment où a commencé la tendance baissière de la part des salaires. Pour des études qui incluent la consommation publique en part du PIB pour expliquer la baisse de la part des salaires, voir Harrison, 2002; Jayadev, 2007.
- 50** Les rapports Commission européenne, 2007, et FMI, 2007, constatent des effets étonnamment faibles, si tant est qu'il y en ait, du taux de syndicalisation. Le FMI inclut le taux de syndicalisation et la charge fiscale après avoir constaté l'absence d'effet des autres variables LMI.
- 51** L'évolution technologique a aussi été estimée approximativement par les ratios capital-travail et TIC-capital ou par des combinaisons de ces ratios dans Bentolila et Saint-Paul, 2003, et Commission européenne, 2007. L'utilisation du ratio TIC-capital (ou TIC-services) est un indicateur indirect de l'évolution technologique moins ambigu, car il reflète l'évolution technologique mise en œuvre indépendamment des motifs de sa mise en œuvre.
- 52** En particulier, ces études montrent le caractère significatif des dépenses publiques et du système de protection sociale pour déterminer le salaire d'acceptation des participants, c'est-à-dire le niveau auquel les individus sont disposés à pénétrer sur le marché du travail. Une augmentation de la générosité des prestations (le système de protection sociale) fait monter le salaire d'acceptation (effet sur le revenu au moyen de mesures dissuasives sur le marché du travail) et fait donc pencher la distribution des salaires vers la droite, provoquant une hausse des salaires pour tous: cela provoque, tous les autres éléments étant maintenus constants, une augmentation de la part du travail dans le revenu.
- 53** Le chômage est exprimé par le taux de chômage dans l'économie, et la volatilité des taux de change est une fonction de la variance du taux de change réel. Les réformes financières sont fondées sur une variable qui mesure les obstacles à l'entrée, les flux internationaux de capitaux, la régulation des taux d'intérêt, les privatisations, le développement des marchés boursiers et un indice des réformes financières. Pour plus de détails sur toute une série de spécifications liées à la spécification initiale, voir Stockhammer, à paraître.

Appendice IV

- 54** Des équations uniques dans un cadre similaire concernant la demande globale ont été très souvent utilisées dans la littérature: voir par ex. Onaran, 2011; Hein et Vogel, 2008; Naastepad et Storm, 2007. Une autre approche que celle fondée sur des équations uniques consiste à estimer les élasticités par un système d'auto-régression vectorielle (VAR) où les limitations de l'identification correspondantes sont souvent des hypothèses arbitraires concernant la relation entre la consommation, l'investissement et les exportations nettes. L'utilisation d'un système VAR a un avantage: elle permet de prendre en compte l'endogénéité de la part du travail dans le revenu. Dans le système fondé sur des équations uniques, l'hypothèse d'une relation de longue durée aide à surmonter le problème de l'endogénéité; c'est-à-dire que le modèle suppose une relation d'équilibre à long terme dans un cadre causal.
- 55** Voir aussi Hein et Vogel, 2008: ils ne constatent pas d'effets des parts des profits sur l'investissement aux États-Unis, ce qui est cohérent par rapport aux constatations figurant dans le présent rapport.
- 56** Pour plus de détails, voir Onaran et Galanis, à paraître 2012.

Bibliographie

- Abiad, A.G.; Detragiache, E.; Tressel, T. 2008. *A new database of financial reforms*, documents de travail du FMI, vol. 08/266. L'ensemble de données peut être consulté à l'adresse: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/Data/wp08266.zip> [17 sept. 2012].
- Akyüz, Y.; Chang, H.-J.; Kozul-Wright, R. 1998. «New perspectives on East Asian development», *Journal of Development Studies*, vol. 34, n° 6, pp. 4-36.
- Aleksynska, M.; Schindler, M. 2011. *Labor market regulations in low-, middle- and high-income countries: A new panel database*, document de travail du FMI n° 11/154 (Washington, DC). L'ensemble de données peut être consulté à l'adresse: <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=25015.0> [27 sept. 2011].
- Anderson, L. 2011. «Demystifying the Arab Spring: Parsing the differences between Tunisia, Egypt, and Libya», *Foreign Affairs*, vol. 90, n° 3 mai-juin, pp. 2-7.
- Anspal, S.; Kraut, L.; Rõõm, T. 2010. *Sooline palgalohe Eestis: empiiriline analuus. Uuringuraport* (Écart de rémunération lié au sexe en Estonie: analyse empirique). Eesti Rakendusuuringute Keskus CentAR, Poliitikauuringute Keskus PRAXIS, Sotsiaalministeerium. Peut être consulté à l'adresse: http://www.sm.ee/fileadmin/meedia/Dokumendid/V2ljaanded/Publikatsioonid/2011/Gender_pay_gap_Estonia_analysis.pdf%20%5b11 [17 sept. 2012].
- Arandarenko, M.; Avlijas, S. 2011. «Behind the veil of statistics: Bringing to light structural weaknesses in Serbia», dans V. Schmidt et D. Vaughan-Whitehead (dir. de publication): *The impact of the crisis on wages in South-East Europe* (Budapest: OIT, Équipe d'appui technique pour le travail décent et Bureau extérieur pour l'Europe centrale et orientale) pp. 123-158.
- Argitis, G.; Pitelis, C. 2001. «Monetary policy and the distribution of income: Evidence for the United States and the United Kingdom», *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 23, n° 4, pp. 617-638.
- Artus P. 2009. *L'équilibre macroéconomique du Monde*, Rapport spécial de Natixis n° 286 (Paris).
- ASDA'A Burson-Marsteller Arab Youth Survey. 2012. «Top 10 Findings». Peut être consulté à l'adresse: <http://www.arabyouthsurvey.com/english/> [24 sept. 2012].
- Assaad, R. 1997. «The effects of public sector hiring and compensation policies on the Egyptian labor market», *Revue économique de la Banque mondiale*, vol. 11, n° 1, janv., pp. 85-118.
- Atkinson, A. 2009. «Factor shares: The principal problem of political economy?», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 25, n° 1, pp. 3-16.
- ; Piketty, T.; Saez, E. 2011. «Top incomes in the long run of history», *Journal of Economic Literature*, vol. 49, n° 1, pp. 3-71.

- Azam, M. 2009. «Changes in wage structure in urban India 1983-2004: A quantile regression decomposition», IZA, série des documents de consultation n° 3963 (Bonn), pp. 1-48.
- Bacchetta, M.; Jansen, M. (dir. de publication). 2011. *Making globalization socially sustainable* (Genève, OMC et BIT).
- Banque des règlements internationaux (BRI). 2006. *76^e Rapport annuel* (Bâle).
- Banque mondiale. 2011. *Migration et envois de fonds Fiche factuelle, 2011* (Washington, DC).
- . 2012. *Rapport sur le développement dans le monde 2013: Emplois* (Washington, DC).
- Barba, A.; Pivetti, M. 2009. «Rising household debt: Its causes and macroeconomic implications – A long-period analysis», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, n° 10, pp. 113-137.
- Bassanini, A.; Duval, R. 2006. *Employment patterns in OCDE Countries: Reassessing the role of policies and institutions*, documents de travail 486 du Département des affaires économiques de l'OCDE (Paris, OCDE).
- Belser, P.; Rani, U. 2011. «Extending the coverage of minimum wages in India: Simulations from household data», *Economic and Political Weekly*, vol. 46, n° 22, 28 mai, pp. 47-55.
- Bentolila, S.; Saint-Paul, G. 2003. «Explaining movements in the labor share», *Contributions to Macroeconomics*, vol. 3, n° 1, pp. 1-31.
- Bleaney, M. 1976. *Underconsumption theories: A history and critical analysis* (New York International Publishers).
- Boily, L. 2011. «Pay premiums among major industry groups in New York City», *Monthly Labor Review*, US Bureau of Labor Statistics, Washington, DC, oct., pp. 22-28.
- Bonnet, F.; Saget, C.; Weber, E. 2012. *Social security and minimum wage responses to the 2008 financial and economic crisis: Findings from the ILO/World Bank Inventory*, document de travail sur l'emploi n° 113 (Genève, BIT). Peut être consulté à l'adresse: http://www.BIT.org/employment/Whatwedo/Publications/working-papers/WCMS_175204/lang--en/index.htm [17 sept. 2012].
- Boone, L.; Girouard, N. 2002. *The stock market, the housing market and consumer behaviour*, Études économiques de l'OCDE n° 35 (Paris), pp. 175-200.
- Borbely, J.M. 2011. «Characteristics of displaced workers 2007-2009: a visual essay», *Monthly Labor Review*, US Bureau of Labor Statistics, Washington, DC, sept., pp. 3-15.
- Brown, D.; Deardorff, A. 2011. «The apparel industry and the Jordanian economy: Calculating the domestic share of sector value added», document établi pour *Better Work Jordan: Garment industry 3rd compliance synthesis report* (Genève, BIT).
- Bruno, M. 2011. *Regime de crescimento e acumulacao de capital no Brasil: Uma caracterizacao preliminar do periodo 1995-2010*, document de travail du BIT (Genève).

- Bureau international du Travail (BIT). 2008a. *Rapport mondial sur les salaires 2008/09: Salaire minimum et négociation collective: vers une politique salariale cohérente* (Genève).
- . 2008b. *Déclaration de l'OIT sur la justice sociale pour une mondialisation équitable* (Genève).
- . 2008c. *La mesure du travail décent*, document de réflexion pour la Réunion tripartite d'experts sur la mesure du travail décent, Genève, 8-10 sept.
- . 2009. *Surmonter la crise: Un Pacte mondial pour l'emploi* (Genève).
- . 2010a. *Rapport mondial sur les salaires 2010/11: Politiques salariales en temps de crise* (Genève).
- . 2010b. *Rapport mondial sur les salaires 2010/11: Note d'information sur l'Afrique* (Genève).
- . 2010c. *Modèles économétriques des tendances: Un examen de la méthodologie* (Genève).
- . 2010d. *Profil national du travail décent: Tanzanie (continentale)* (Genève).
- . 2010e. *World Social Security Report 2010/11: Providing coverage in times of crisis* (Genève).
- . 2011a. *Le temps de travail au vingt-et-unième siècle*, Rapport soumis pour discussion à la Réunion tripartite d'experts sur l'aménagement du temps de travail, Programme des conditions de travail et d'emploi, TMEWTA/2011 (Genève).
- . 2011b. *La rémunération dans le travail domestique*, note d'information sur le travail domestique n° 1 (Genève).
- . 2011c. *Indicateurs clés du marché du travail (KILM)*, 7^e éd. (en anglais) (Genève).
- . 2011d. *Profil national du travail décent: Ukraine* (Genève).
- . 2011e. *Panorama Laboral 2011. América Latina y el Caribe* (Lima, Bureau régional de l'OIT).
- . 2012a. *Tendances mondiales de l'emploi 2012: Prévenir une aggravation de la crise de l'emploi* (Genève).
- . 2012b. *Decent Work Indicators: Concepts et définitions*, 1^{re} version, mai (Genève).
- ; Banque mondiale. 2012. *Inventory of policy responses to the financial and economic crisis: A joint synthesis report* (Genève et Washington, DC).
- ; Société financière internationale. 2012. *Better Work Jordan: Garment industry 3rd compliance synthesis report* (Genève, BIT).
- Centre de recherche et d'étude sur la sécurité sociale [Tunisie]. 2011. *Enquête sur la structure des salaires en Tunisie 2011*, rapport final, République tunisienne/BIT, non publié.
- Commission européenne (CE). 2007. «The labour income share in the European Union», *L'emploi en Europe 2007*, Direction générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'égalité des chances (Bruxelles), pp. 237-272.
- . 2010. *Industrial Relations in Europe 2010*, Direction générale de l'emploi, des affaires sociales et de l'égalité des chances (Bruxelles).

- . 2012a. *Vers une reprise génératrice d'emplois*, Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions. Peut être consulté à l'adresse: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=89&langId=fr&newsId=1270&moreDocuments=yes&tableName=news> [20 déc. 2012].
- . 2012b. AMECO: Base de données macroéconomiques annuelles, Direction générale des affaires économiques et financières (lien vers l'ensemble de données http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm [17 sept. 2012]).
- . 2012c. *Évolution de l'emploi et de la situation sociale en Europe 2011* (Bruxelles). Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED). 2011. *Rapport sur le commerce et le développement, 2011* (Genève et New York, Nations Unies). Peut être consulté à l'adresse: http://unctad.org/en/docs/tdr2011_en.pdf [17 sept. 2012].
- . 2012. *Rapport sur le commerce et le développement, 2012* (Genève et New York, Nations Unies). Peut être consulté à l'adresse: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2012_en.pdf [24 sept. 2012].
- Crimmann, A.; Wiessner, F.; Bellmann, L. 2010. *The German work-sharing scheme: An instrument for the crisis*, Conditions of Work and Employment Series n° 25 (Genève, BIT).
- Cynamon, B.; Fazzari, S. 2008. «Household debt in the consumer age: Source of growth – risk of collapse», *Capitalism and Society*, vol. 3, n° 2, pp. 1-30.
- Division de statistique des Nations Unies. Données officielles par pays sur les comptes nationaux, UNData Explorer. Peut être consulté à l'adresse: <http://data.un.org/Explorer.aspx?d=SNA>.
- Dougherty, C. 2010. «A comparison of public and private sector earnings in Jordan», Conditions of Work and Employment Series n° 24 (Genève, BIT).
- Draghi, M. 2012. «Monetary policy in unconventional times», BRI Discours de banques centrales (Francfort-sur-le-Main, Banque centrale européenne).
- Dreger, C.; Slacalek, J. 2007. «Finanzmarktentwicklung, Immobilienpreise und Konsum», *DIW Wochenbericht*, vol. 74, pp. 533-536.
- Elbadawi, I.; Soto, R. 2011. *Fiscal regimes in and out of the MENA region*, document de travail du Forum de recherche économique (Le Caire).
- ; —. 2012. *Resource rents, political instability and economic growth*, document de travail du Forum de recherche économique (Le Caire).
- Epstein, G. (dir. de publication). 2005. *Financialization and the world economy* (Cheltenham, Edward Elgar Publishing).
- ; Burke, S. 2001. *Threat effects and the internationalization of production*, Political Economy Research Institute Working Paper 15 (Amherst, University of Massachusetts).
- Estevão, M.; Nargis, N. 2002. *Wage moderation in France*, document de travail du FMI (Washington, DC).
- Feldstein, M. 2008. *Did wages reflect growth in productivity?*, NBER Working Paper Series n° 13953 (Cambridge, MA).

- Felipe, J.; Kumar, U. 2011. *Unit labour costs in the eurozone: The competitiveness debate again* (Manille, Banque asiatique de développement).
- Fleck S.; Glaser, J.; Sprague, S. 2011. «The compensation–productivity gap: A visual essay», *Monthly Labor Review*, US Bureau of Labor Statistics, Washington, DC, janv., pp. 57-69.
- Fonds monétaire international (FMI). 2007. «La mondialisation de la main-d'œuvre», *Perspectives de l'économie mondiale, avril 2007: effets de contagion et cycles économiques mondiaux* (Washington, DC), pp. 161-192.
- . 2009. *Perspectives de l'économie mondiale, avril 2009: Crise et reprise* (Washington, DC).
- . 2010. *Perspectives de l'économie mondiale, avril 2010: rééquilibrer la croissance* (Washington, DC).
- . 2012a. *Perspectives de l'économie mondiale, avril 2012: une reprise en cours, mais qui reste en danger* (Washington, DC).
- . 2012b. *Perspectives de l'économie mondiale, octobre 2012: une dette élevée et une croissance anémique* (Washington, DC).
- . 2012c. *The IMF's advice on labor market issues*, fiche technique du FMI. Peut être consultée à l'adresse: <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/pdf/labor.pdf> [17 sept. 2012].
- Ganguli, I.; Terrell, K. 2006. «Institutions, markets and men's and women's wage inequality: Evidence from Ukraine», *Journal of Comparative Economics*, vol. 34, n° 2, pp. 200-227.
- Glyn, A. 2009, «Functional distribution and inequality», dans W. Salverda, B. Nolan et T. Smeeding (dir. de publication): *The Oxford handbook of economic inequality* (Oxford, Oxford University Press), pp. 101-126.
- Gollin, D. 2002. «Getting income shares right», *Journal of Political Economy* (Chicago), vol. 110, n° 2, pp. 458-474.
- . 2010. *Explaining Labour's Declining share of national income*, G-24 Policy Brief n° 4, Oxford University, Department of Economics.
- Guha, K. 2007. «A global outlook», *Financial Times*, 17 sept.
- Guttmann, R.; Plihon, D. 2010. «Consumer debt and financial fragility», *International Review of Applied Economics*, vol. 24, n° 3, pp. 269-283.
- Harrison, A. 2002. *Has globalization eroded labor's share? Some cross-country evidence*, mimeo, University of California at Berkeley.
- Hein, E.; Mundt, M. À paraître. *Financialization and the requirements and potentials for wage-led recovery: A review focussing on G20 countries*, Conditions of Work and Employment Series No. 37 (Genève, BIT).
- ; Schoder, C. 2011. «Interest rates, distribution and capital accumulation: A post-Kaleckian perspective on the U.S. and Germany», *International Review of Applied Economics*, vol. 25, n° 6, pp. 693-723.
- ; Vogel, L. 2008. «Distribution and growth reconsidered: Empirical results for six OCDE countries», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 32, n° 3, pp. 479-511.

- Holman, C.; Joyeux, B.; Kask, C. 2008. «Labor productivity trends since 2000, by sector and industry», *Monthly Labor Review*, US Bureau of Labor Statistics, Washington, DC, fév., pp. 64-82.
- Husson, M. 2010. «Le partage de la valeur ajoutée en Europe», *La Revue de l'IRES*, vol. 64, n° 1, pp. 47-91.
- Institut international d'études sociales (IIES). 2008. *Rapport sur le travail dans le monde 2008: Les inégalités de revenu à l'heure de la mondialisation financière* (Genève, BIT/IIES).
- . 2011. *Rapport sur le travail dans le monde 2011: Des marchés au service de l'emploi* (résumé exécutif en français) (Genève, BIT/IIES).
- . 2012. *Rapport sur le travail dans le monde 2012: De meilleurs emplois pour une économie meilleure* (résumé exécutif en français) (Genève, BIT/IIES).
- Jayadev, A. 2007. «Capital account openness and the labour share of income», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 31, n° 3, pp. 423-443.
- Jetin, B. 2012. «Distribution of income, labour productivity and competitiveness: Is the Thai labour regime sustainable?», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 36, n° 4, pp. 895-917.
- Kapsos, S.; Horne, R. 2011. «Working poverty in the world: Introducing new estimates using household survey data», *Indicateurs clés du marché du travail*, 7^e éd. (Genève, BIT), ch. 1A.
- Kerr, C. 1977. *Labor markets and wage determination: The balkanization of labor markets and other essays* (Berkeley, University of California Press).
- Keynes, M. 1939. «Relative movements of real wages and output», *Economic Journal*, vol. 49, n° 193, pp. 34-49.
- Korpi, W.; Palme, J. 2003. «New politics and class politics in the context of austerity and globalization: Welfare state regress in 18 countries, 1975-95», *American Political Science Review*, vol. 97, n° 3, pp. 425-446.
- Krueger, A. 1999. «Measuring labor's share», *American Economic Review*, vol. 89, n° 2, pp. 45-51.
- Kulikov, G.; Blyzniuk, V. 2010. *Impact of the financial and economic crisis on wages, income distribution and the tax system* (Budapest: OIT, Équipe d'appui technique pour le travail décent et Bureau extérieur pour l'Europe centrale et orientale).
- Kumhof, M.; Rancière, R. 2011. *Inequality, leverage and crises*, rapport technique du FMI (Washington, DC).
- La Marca, M.; Lee, S. À paraître. «Wages and growth in open economies: A policy dilemma?», dans I. Islam et D. Kucera (dir. de publication): *Inclusive growth and structural transformation* (Basingstoke, Palgrave Macmillan, et Genève, BIT).
- Lane, P.R.; Milesi-Ferretti, G.M. 2007. «The external wealth of nations mark II: Revised and extended estimates of foreign assets and liabilities, 1970-2004», *Journal of International Economics*, vol. 73, n° 2, pp. 223-250. Peut être consulté à l'adresse: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/data/update/wp0669.zip> [15 fév. 2011].
- Lavoie, M.; Stockhammer, E. 2012. *Wage-led growth: concept, theories and policies*, Conditions of Work and Employment Series No. 41 (Genève, BIT).

- Lazonick, W.; O'Sullivan, M. 2000. «Maximising shareholder value: A new ideology for corporate governance», *Economy and Society*, vol. 29, n° 1, pp. 13-35.
- Lee, S. 2012. «Le classement des réglementations du travail à l'épreuve de la diversité des salaires minima», *Revue internationale du Travail*, vol. 151, n° 3, pp. 287-303.
- Lindenboim, J.; Kennedy, D.; Graña, J.M. 2011. «Wage share and aggregate demand: Contributions for labour and macroeconomic policy», document présenté à la Conférence sur la régulation pour le travail décent, BIT, Genève, 6-8 juil.
- Low Pay Commission. 2012. *National minimum wage: Low Pay Commission Report 2012* (Norwich, The Stationery Office).
- Ludvigson, S.; Steindel, C. 1999. «How important is the stock market effect on consumption?», *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, juil., pp. 29-51.
- Luebker, M. 2011. «Labour productivity», dans T. Sparreboom and A. Albee (dir. de publication): *Towards decent work in sub-Saharan Africa: Monitoring MDG Employment Indicators* (BIT, Genève).
- Lukiyanova, A. 2011. *Effects of minimum wages on the Russian wage distribution*, document de travail de la série 09/EC/2011 du Programme de recherche fondamentale: Économie (Moscou, Université nationale de recherche, Haut Collège d'économie).
- Mankiw, N.G. 2003. *Macroeconomics*, 5^e éd. (New York, Worth Publishers).
- McKenzie, R.; Brackfield, D. 2008. *The OCDE system of unit labour costs and related indicators*, document de travail sur les statistiques de l'OCDE 2008/04 (Paris).
- Mehra, Y.P. 2001. «The wealth effect in empirical life-cycle aggregate consumption equations», *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly*, vol. 87, n° 2, pp. 45-68.
- Messenger, J.C. 2009. *Work sharing: A strategy to preserve jobs during the global jobs crisis*, note de synthèse n° 1 de TRAVAIL (Genève, BIT).
- ; Ghosheh, N. (dir. de publication). 2010. *Offshoring and working conditions in remote work* (Genève, BIT; Basingstoke, Palgrave Macmillan).
- ; Rodríguez, S. 2010. *New developments in work sharing in middle-income countries*, note de synthèse n° 2 de TRAVAIL (Genève, BIT).
- Naastepad, C.W.M.; Storm, S. 2007. «OECD demand regimes (1960-2000)», *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 29, n° 2, pp. 211-246.
- Obstfeld, M.; Rogoff, K. 2009. «Global imbalances and the financial crisis: Products of common causes», MS, University of California at Berkeley.
- Office fédéral des statistiques [Statistisches Bundesamt Deutschland]. 2009. *Niedrigeinkommen und Erwerbstätigkeit* (Wiesbaden), p. 8.
- . 2012. *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Inlandsproduktsberechnung, Lange Reihen ab 1970*, vol. 18, n° 1.5 (Wiesbaden), tableau 1.8.
- Onaran, Ö. 2011. «Globalisation, macroeconomic performance and distribution», dans E. Hein and E. Stockhammer (dir. de publication): *A modern guide to Keynesian macroeconomics and economic policies* (Cheltenham, Edward Elgar).

- ; Galanis, G. À paraître. *Is aggregate demand wage-led or profit-led? National and global effects*, Conditions of Work and Employment Series No. 40 (Genève, BIT).
- ; Stockhammer, E.; Grafl, L. 2011. «Financialization, income distribution, and aggregate demand in the US», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 35, n° 4, pp. 637-666.
- Organisation de coopération et développement économiques (OCDE). 2001. «Mesurer la productivité: Mesurer la croissance de la productivité par secteur et pour l'ensemble de l'économie», *Manuel de l'OCDE* (Paris).
- . 2008. *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2008* (Paris).
- . 2011. *Divided we stand: Why inequality keeps rising* (Paris).
- . 2012a. *Inequality in labour income: What are its drivers and how can it be reduced?*, note de politique économique n° 8 du Département des affaires économiques de l'OCDE (Paris).
- . 2012b. *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2012* (Paris).
- Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI). 2006. Base de données sur les statistiques industrielles. Peut être consulté à l'adresse: <http://dx.doi.org/10.5257/unido/indstat3/2006> [15 fév. 2011].
- Oya, C. 2010. *Rural inequality, wage employment and labour market formation in Africa: Historical and micro-level evidence*, document de travail n° 97, Département de l'intégration des politiques (Genève, BIT).
- Pastore, F.; Verashchagina, A. 2004. *The distribution of wages in Belarus*, document de réflexion n° 1140, Institut pour l'étude du travail (Bonn).
- Pierson, P. 1994. *Dismantling the welfare state? Reagan, Thatcher, and the politics of retrenchment* (Cambridge, Cambridge University Press).
- Piketty, T.; Saez, E. 2003. «Income inequality in the United States, 1913-1998», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n° 1, pp. 1-39.
- Rani, U.; Belser P. 2012. «L'efficacité des salaires minima dans les pays en développement: le cas de l'Inde», *Journal international de recherche syndicale*, vol. 4, n° 1, pp. 53-77.
- Ravallion, M.; Chen, S.; Sangraula, P. 2008. *Dollar a day revisited*, document de travail n° 4620 de la Banque mondiale consacré à la recherche sur les politiques (Washington, DC).
- République arabe syrienne, Bureau central de statistique. 2011a. *Labour Force Survey*. Peut être consulté à l'adresse: <http://www.cbssyr.org/index-EN.htm%20%5b24> [24 sept. 2012].
- . 2011b. *Statistical Abstract*. Peut être consulté à l'adresse: <http://www.cbssyr.org/index-EN.htm%20%5b24> [24 sept. 2012].
- Rizzio, M. 2011. *Rural wage employment in Rwanda and Ethiopia: A review of the current policy neglect and a framework to begin addressing it*, document de travail n° 103 du Département de l'intégration des politiques du BIT (Genève, BIT).
- Rodrik, D. 1997. *Has globalization gone too far?* (Washington, DC, Institute of International Economics).

- . 1999. «Democracies pay higher wages», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, n° 3, pp. 707-738.
- Roine, J.; Waldenström, D. 2012. «On the role of capital gains in Swedish income inequality», *Review of Income and Wealth*, vol. 58, n° 3, pp. 569-587.
- Rossmann, P. 2009. *Financialization and casualization of labour – building a trade union and regulatory response*, document présenté à la Conférence de la Global Labour University, Mumbai, fév.
- Särndal, C.-E.; Deville, J.-C. 1992. «Calibration estimators in survey sampling», *Journal of the American Statistical Association*, vol. 87, n° 418, pp. 376-382.
- Schmidt, V.; Vaughan-Whitehead, D. (dir. de publication). 2011. *The impact of the crisis on wages in South-East Europe* (Budapest: OIT, Équipe d'appui technique pour le travail décent et Bureau extérieur pour l'Europe centrale et orientale).
- Service statistique de l'État fédéral de la Fédération de Russie. 2011. *Statistical Yearbook: Socio-economic indicators of the Russian Federation in 1991-2010*, annex. Peut être consulté à l'adresse: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statistic%20Collections/doc_1270707126016 [24 sept. 2012].
- Shehata, D. 2011. «The fall of the Pharaoh: How Hosni Mubarak's reign came to an end», *Foreign Affairs*, vol. 90, n° 3, mai-juin, pp. 26-32.
- Solow, R. 1958. «A skeptical note on the constancy of relative shares», *American Economic Review*, vol. 48, sept., pp. 618-631.
- Sommers D.; Franklin, J.C. 2012. «Employment outlook 2010-2020: Overview of projections to 2020», *Monthly Labor Review*, US Bureau of Labor Statistics, Washington, DC, janv., pp. 3-2000.
- Soto, R.; Huauas, I. 2011. *Has the UEA escaped the oil curse?*, document de travail du Forum de recherche économique (Le Caire).
- ; Vazquez-Alvarez, R. 2010. *The effects of short lived immigration policies (contracts) on human capital stocks (and productivity)* (Doubai, EAU, Economic Policy and Research Center, Dubai Economic Council).
- Stockhammer, E. 2004. «Financialisation and the slowdown of accumulation», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 28, n° 5, pp. 719-741.
- . 2009. *Determinants of functional income distribution in OCDE countries*, IMK Studies 05-2009 (Düsseldorf, Hans Böckler Stiftung).
- . À paraître. *Why have wage shares fallen? A panel analysis of the determinants of functional income distribution*, Conditions of Work and Employment Series No. 35 (Genève, BIT).
- Tillé, Y. 2001. *Théorie des sondages: Échantillonnage et estimation en populations finies* (Paris, Dunod).
- United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics (BLS). 2011. «International comparisons of hourly compensation costs in manufacturing, 2010», communiqué de presse. Peut être consulté à l'adresse: <http://www.bls.gov/news.release/pdf/ichcc.pdf> [17 sept. 2012].
- . 2012. «The recession of 2007-2009», *Spotlight on Statistics*. Peut être consulté à l'adresse: <http://www.bls.gov/spotlight/2012/recession/> [17 sept. 2012].

- Van Treeck, T. 2009. «The political economy debate on ‘financialisation’: A macro-economic perspective», *Review of International Political Economy*, vol. 16. n° 5, pp. 907-944.
- ; Hein, E.; Dünhaupt, P. 2007. *Finanzsystem und wirtschaftliche Entwicklung: Neuere Tendenzen in den USA und in Deutschland*, IMK Studies 5/2007 (Düsseldorf: Hans Böckler Stiftung).
- Vaughan-Whitehead, D. (dir. de publication). 2011. *Work inequalities in the crisis: Evidence in Europe* (Cheltenham, Edward Elgar, et Genève, BIT).
- (dir. de publication). 2010. *The minimum wage revisited in the enlarged EU* (Cheltenham, Edward Elgar, et Genève, BIT).
- Vazquez-Alvarez, R. 2012a. *Labor markets in Dubai: Main Dubai versus free zones* (Doubai, EAU, Dubai Economic Council).
- . 2012b. *Assessing the effect of the new labor market regulations for Dubai* (Doubai, EAU, Economic Policy and Research Center).
- Wolff, E.; Zacharias, A. 2009. «Household wealth and the measurement of economic well-being in the United States», *Journal of Economic Inequality*, vol. 7, n° 2, pp. 83-115.
- Zhou, M.; Xiao, W.; Yao, X. 2010. *Unbalanced economic growth and uneven national income distribution: Evidence from China*, Institute for Research on Labor and Employment Working Paper 2010-11 (Los Angeles, University of California Los Angeles).