

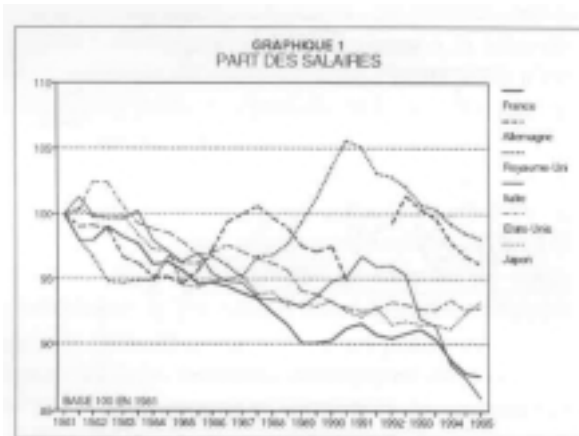
Formation des salaires et conjoncture

Les relations entre progression du salaire réel et conjoncture économique posent deux grandes questions d'interprétation. La première est celle de la norme salariale : quelle est à moyen terme la référence légitime autour de laquelle tend à fluctuer la progression du salaire réel ? La seconde est celle de la sensibilité à la conjoncture immédiate : quelle est la variable d'entraînement qui joue éventuellement sur la progression du salaire ? On dispose dans l'un et l'autre cas de différentes possibilités de modélisation. Cette brève note propose un panorama de l'évolution récente du salaire dans les six grands pays de l'OCDE, qui cherche à se situer par rapport à cette double problématique.

La tendance : le découplage salaire-productivité

La norme salariale « fordiste » des années d'expansion était simple à formuler puisqu'elle renvoyait à une part des salaires constante. De manière équivalente, cette référence impliquait que la progression du salaire nominal devait couvrir la hausse des prix et répercuter intégralement la progression de la productivité du travail. A l'époque, cette formulation ramassée se compliquait en raison de l'existence de taux d'inflation élevés qui autorisaient des mouvements de grande ampleur des salaires et prix relatifs. Avec la baisse généralisée de l'inflation, cette marge de manœuvre s'est rétrécie, et il est d'autant plus justifié de raisonner directement en salaire réel.

La caractéristique des années quatre-vingt est de ce point de vue le découplage croissant entre salaire réel et productivité du travail. Cette décennie peut s'analyser comme une période de transition vers une nouvelle norme salariale où la référence n'est plus le maintien de la part des salaires mais celui du pouvoir d'achat du salaire moyen. Dans le modèle idéal où le salaire réel reste constant, l'intégralité des gains de productivité est donc consacrée à l'amélioration du taux de marge, et la part des salaires décroît tendanciellement. Dans la réalité, les choses ne sont évidem-



ment pas aussi tranchées, et l'on doit distinguer plusieurs cas de figure, en s'en tenant pour l'instant aux évolutions de moyen terme (graphique 1).

Une première catégorie de pays regroupe ceux où la part des salaires baisse effectivement tout au long des années quatre-vingt, sans exclure tout à fait la possibilité de plateaux et de fluctuations. La France, mais aussi les Etats-Unis et le Japon se situent dans cette première catégorie.

L'Allemagne constitue un cas particulier dans la mesure où l'indicateur de part des salaires reste à peu près constant sur longue période, mais fluctue assez largement autour de cette tendance.

Enfin, la Grande-Bretagne et l'Italie illustrent un cas de figure intermédiaire, caractérisé par une forte résistance de la part des salaires qui réussit à augmenter durant la phase de reprise de la seconde moitié des années quatre-vingt, surtout en Grande-Bretagne. Mais le cycle récent a eu pour fonction de revenir sur cette augmentation, et même, dans le cas de l'Italie de renouer avec une tendance plus générale à la baisse de la part des salaires.

Le cycle 1988-1995

Après la récession généralisée de 1980-1982, les six grands pays ont vu leur taux de croissance se redresser progressivement, en dépit de politiques éco-

nomiques restrictives. Le krach d'octobre 1987 a pendant quelques mois laissé présager un retournement brutal mais il a en réalité donné un coup de fouet à l'activité économique, comme si l'éclatement de la bulle financière était venu doper la sphère réelle. 1988 représente un point haut de la conjoncture pour tous les pays (graphique 2).



Contrairement à l'attente des tenants du néo-libéralisme, cette bonne année n'inaugurerait pas le retour à une croissance soutenue après une période de transition et d'ajustement. Le ralentissement de la croissance se manifeste dès 1989, à l'exception de la France dont le redémarrage avait été un peu plus tardif, et de l'Allemagne, dopée par le processus d'unification. Une relative désynchronisation des conjonctures (Etats-Unis et Royaume-Uni précèdent l'Europe continentale de trois à quatre semestres) fait que le point bas de la récession est atteint soit en 1991 soit en 1993 selon les pays. En dépit de ce décalage, la récession est plutôt plus marquée que celles de 1974-1975 ou 1980-1982.

C'est le grand retour du cycle, avec un redémarrage rapide à partir de 1994 qui illustre lui aussi le parallélisme des économies britannique et américaine d'une part, et d'Europe continentale de l'autre : la similitude des conjonctures récentes en France, en Allemagne et en Italie est assez frappante (malgré l'échappée belle de la lire). Quant au Japon, il subit une perte de dynamisme qui est bien plus grave qu'une fluctuation conjoncturelle, même accusée.

Il est finalement possible que le retournement du cycle ait déjà eu lieu de manière plus ou moins nette

selon les pays. La croissance devrait être inférieure en 1996 au niveau atteint en 1995, qui aura été relativement modeste s'il se confirme qu'il s'agit bien d'un point haut du cycle. La simultanéité de ce retournement peut faire redouter un effet cumulatif à la baisse, d'autant plus qu'il se produit dans un contexte maintenu d'austérité budgétaire et d'instabilité monétaire et financière.

Cycle et régulation salariale

En admettant que le cycle actuel tire à sa fin, on peut chercher à dresser un premier bilan en ce qui concerne la formation des salaires. De ce point de vue, il est possible d'avancer, au vu du tableau 1, que le récent cycle aura servi de levier dans la transition entre les deux normes salariales. Ces données sont complétées de représentations graphiques rapportant l'évolution du salaire réel à un indicateur conjoncturel. Ce dernier est lui-même fonction du taux de chômage et/ou de l'écart d'activité (*output gap*) qui rapporte le PIB au PIB potentiel ⁽¹⁾.

Le mouvement le plus intéressant à décrypter est sans doute celui de la Grande-Bretagne, dans la mesure où ce pays semble à première vue constituer une exception à ce « modèle » général (graphique 5). En effet, la phase de reprise de la première moitié des années quatre-vingt se traduit à partir de 1987 par une assez nette augmentation de la part des salaires, alors même que le rythme de croissance fléchit progressivement. Cette hausse provient principalement d'un fléchissement très net des gains de productivité. Ceux-ci avaient été de l'ordre de 3 % par an entre 1981 et 1986 et représentaient le résultat d'une offensive générale contre les sureffectifs. Dans le même temps les salaires continuaient cependant à progresser à un rythme assez soutenu, de 2,2 % par an. L'accélération de la croissance à partir de 1986-1987 se traduit assez paradoxalement par un ralentissement de la productivité (1,1 %) et un maintien de la vivacité salariale (+2,4 %). Dans ces conditions, la rentabilité des entreprises se dégrade rapidement et ce mouvement conduit à une récession qui anticipe celle des autres pays européens et qui se traduit par un recul du PIB très marqué, de l'ordre de 2 % au premier semestre 1991. Au cours de cette phase récessive, la

(1) Sur cette notion voir INSEE, Rapport sur les comptes de la Nation 1994, Le livre de poche, 1995.

croissance du salaire commence à s'essouffler. La reprise qui intervient à partir de 1992 se produit donc dans un contexte différent où l'on retrouve des gains de productivité élevés (+3 %) mais associés cette fois à une progression salariale ralentie (+1,4 %). Autrement dit, le cycle récent et l'ampleur même de la récession ont permis de briser la croissance autonome du salaire et de la remettre en phase avec la conjoncture, à tel point que sur ces deux dernières années la part des salaires a refait en sens inverse le chemin parcouru entre 1987 et 1991. Le mode de formation du salaire tend simultanément à s'aligner sur une norme de progression déconnectée des gains de productivité.

- Tableau 1 -
Salaire réel et productivité dans le cycle

	Reprise	Récession	Reprise
France	87:2 - 90:1	90:1 - 93:2	93:2 - 95:1
PIB	4,0	0,3	3,1
Salaire	1,3	0,8	0,1
Productivité	2,7	0,8	2,2
Grande-Bretagne	86:2 - 89:1	89:1 - 92:1	92:1 - 95:1
PIB	4,2	-0,7	3,0
Salaire	2,4	1,8	1,4
Productivité	1,1	0,7	3,0
Italie	86:2 - 90:2	90:2 - 93:1	93:1 - 95:1
PIB	3,0	0,2	2,2
Salaire	2,3	0,5	-0,6
Productivité	2,2	1,9	2,8
Etats-Unis	87:2 - 90:1	90:1 - 91:2	91:2 - 95:1
PIB	2,7	-0,4	3,3
Salaire	-0,4	0,0	1,3
Productivité	0,9	1,4	1,3
Japon	88:1 - 91,2	91:2 - 95:1	
PIB	4,6	0,4	
Salaire	2,3	0,2	
Productivité	2,7	0,1	
Allemagne	87:1 - 90:2	91:1 - 90:2	93:1 - 95:1
PIB	4,5	0,6	2,7
Salaire	1,2	3,2	1,2
Productivité	2,7	2,6	3,4

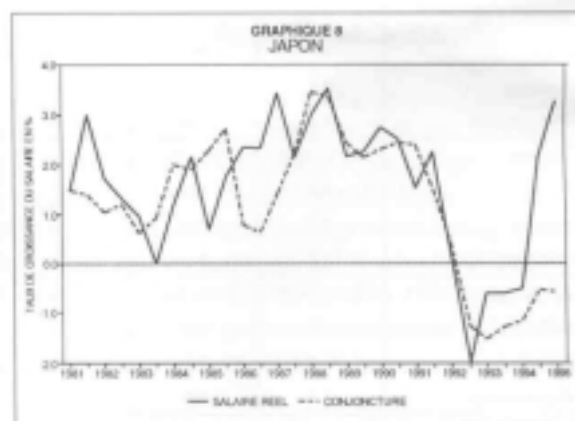
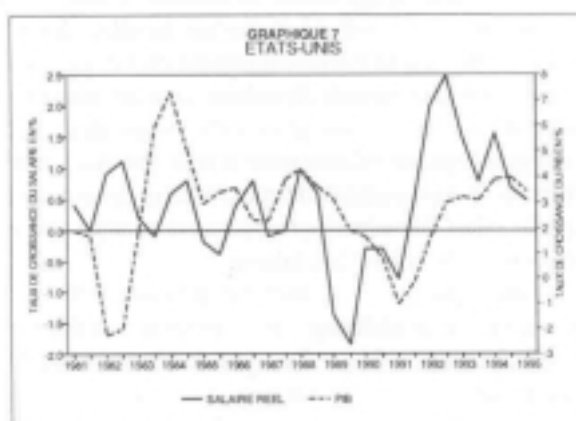
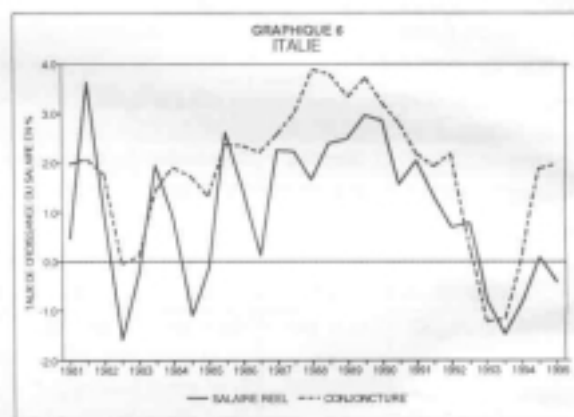
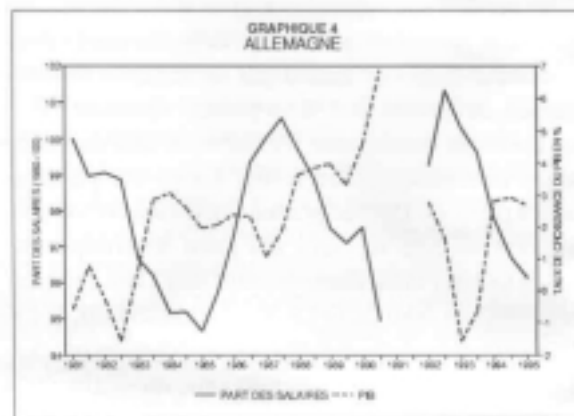
Le cas de l'Italie est lui aussi représentatif de cette idée de transition : le ralentissement de la croissance amène progressivement le salaire réel dans une zone de croissance nulle, voire négative, où il semble demeurer malgré la reprise conjoncturelle (graphique 6). Le cas français est assez semblable à ceci près que la baisse de la part des salaires est amorcée depuis plus longtemps (graphique 3). Dans les deux cas, on vérifie que la progression du salaire réel sur l'ensemble du cycle est nettement inférieure à celle de la productivité.

Le cas allemand est évidemment plus difficile à analyser en raison de l'unification. Cette dernière introduit une rupture significative que l'on enregistre

sous forme d'une baisse brutale de la productivité et du salaire réel à partir du moment – au premier semestre 1991 – où l'on passe de l'ancienne à la nouvelle RFA. La régulation salariale avant l'unification s'exprime par de fortes fluctuations de la part des salaires autour d'une moyenne constante : après la récession du début des années quatre-vingt, la part des salaires fluctue de manière contra-cyclique (graphique 4). On peut y voir l'impact d'une gestion maîtrisée des salaires en fonction d'une volonté de contrôle du risque inflationniste. L'unification ouvre manifestement une nouvelle période qu'il est trop tôt pour caractériser. Certes, les deux dernières années sont marquées par une progression du salaire bien inférieure aux gains de productivité, mais cela peut aussi bien correspondre à un rattrapage du choc de l'unification.

Aux Etats-Unis aussi, le dernier cycle représente une rupture quant à l'évolution du salaire réel. Celui-ci se caractérisait depuis longtemps par une progression très lente, et relativement déconnectée de la productivité (graphique 7). Le dernier cycle se traduit par une sensibilité accrue du salaire à la conjoncture : la part des salaires est moins nettement orientée à la baisse, dans la mesure où la reprise du début des années quatre-vingt s'est accompagnée en 1992 et 1993 d'une vive progression du salaire tirée en partie par celle de la productivité. Mais cette progression a été compensée par un ralentissement anticipant très largement le retournement de la conjoncture, de telle sorte que le bilan d'ensemble du cycle est marqué par un léger recul de la part des salaires.

Au Japon, le cycle récent n'est pas achevé et il s'agit plus d'un changement de période que d'un ralentissement (graphique 8). Après la récession du début des années quatre-vingt, beaucoup moins marquée au Japon que dans les autres grands pays, la croissance du PIB avait été en moyenne de 4,6 % par an entre 1984 et 1990. Le ralentissement a été brusque et, au milieu de 1995, on peut dire que l'économie japonaise entame pratiquement sa troisième année de croissance zéro. La rupture est d'autant plus impressionnante que la progression du salaire réel a été encouragée à partir du milieu de 1994 dans le cadre d'une politique vigoureuse de relance de la demande, jusqu'ici sans effet notable sur l'activité économique. La part des salaires a donc augmenté sur la période récente, mais cette hausse délibérée n'efface cependant pas la baisse impressionnante enregistrée à partir de 1988.



- Tableau 2 -
Conflits du travail - journées de grève pour 1000 salariés

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Allemagne	250	-	-	-	-	-	10	10	60	20
Belgique	nd	40	nd	nd	70	40	30	20	40	nd
Royaume-Uni	1280	300	90	160	170	180	80	30	20	30
Danemark	60	1060	40	60	40	20	40	30	30	50
France	80	53	62	58	73	52	40	37	28	32
Grèce	320	620	710	9940	3550	4950	12040	3020	1480	840
Italie	610	270	390	320	230	300	340	200	180	nd
Pays-Bas	10	20	10	10	-	-	40	20	10	10
Portugal	100	100	140	40	70	130	40	40	60	20
Espagne	870	440	320	640	1420	420	280	490	700	250
Japon	10	10	10	10	-	-	-	-	-	nd
Etats-Unis	90	70	120	40	40	150	50	40	40	40
Canada	400	310	690	360	440	330	450	230	190	150
Norvège	60	40	570	10	50	10	80	-	210	20
Suède	10	130	170	-	200	100	190	10	10	50

Sources : BIT, OCDE, *Employment Gazette* décembre 1994 - nd : non disponible, négligeable

Vers une régression salariale ?

Les mouvements qui viennent d'être décrits sont assez largement indépendants de l'intensité des conflits sociaux, telle que peut la mesurer un indicateur classique comme le nombre de journées de grèves. Le tableau 2 fait apparaître une tendance générale à la baisse de la conflictualité ouverte qui va de pair avec la thèse d'une transition vers une norme salariale moins favorable aux salariés. A plus court terme, on discerne mal quelque liaison que ce soit entre l'activité gréviste et la conjoncture. Le lien, dont on a montré qu'il existe, emprunte d'autres canaux, comme par exemple la progression inexorable de la proportion d'emplois atypiques que la récente reprise n'a pas entamée, bien au contraire.

S'il est donc difficile d'apprécier les seuils de tolérance sociale vis-à-vis de la nouvelle régulation salariale, il est en revanche assez légitime de s'interroger sur sa viabilité économique. Le tableau 3 représente une moyenne pondérée des six grands pays étudiés ici. On vérifie que sur l'ensemble du cycle, la progression du salaire est restée systématiquement inférieure à celle de la productivité.

- Tableau 3 -
Evolutions globales six grands pays

	Reprise 86:2 - 90:1	Récession 90:1 - 93:1	Reprise 93:1 - 95:1
PIB	3,3	1,0	2,8
Salaire	1,2	0,5	0,9
Productivité	1,8	0,8	1,5

Taux de croissance annuels moyens - Source : OCDE

Toute la question est de savoir si cette évolution peut être indéfiniment prolongée, voire accentuée, sans que cela ne pèse en réalité sur le niveau même de la croissance. De ce point de vue, une progression du salaire proportionnelle aux gains de productivité (et donc aux efforts des salariés) serait non seulement équitable mais aussi efficace économiquement puisqu'elle garantirait une croissance équilibrée plus riche en emplois. Mais aucun mécanisme économique ne saurait y ramener spontanément.

Michel HUSSON