

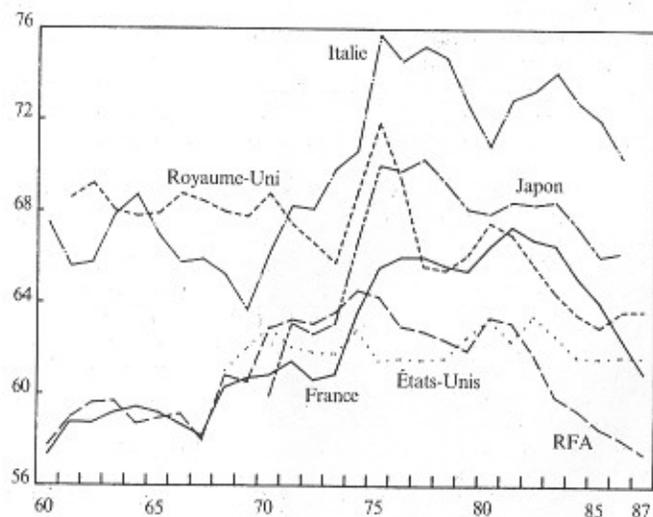
COÛTS SALARIAUX ET PRODUCTIVITÉ : UNE SINGULARITÉ RÉCENTE DE LA FRANCE

Depuis plusieurs années les politiques économiques des principaux pays de l'OCDE ont été guidées par le souci de favoriser la profitabilité et la compétitivité de leurs entreprises. Si la déformation du partage de la valeur ajoutée au détriment des entreprises a effectivement constitué une caractéristique commune à la plupart des grands pays jusqu'au début des années quatre-vingt, une correction de grande ampleur est intervenue partout dans la première moitié de la présente décennie⁽¹⁾. Les objectifs de désinflation et de restauration des profits des entreprises sont généralement considérés comme atteints dans les pays occidentaux. Le mouvement de correction de la répartition primaire du revenu s'est-il poursuivi dans la période la plus récente ?

Évolutions récentes de la part salariale

Le graphique 1 présente pour les six grands pays de l'OCDE les évolutions de la part salariale, rapport de la rémunération des salariés y compris la totalité des cotisations sociales à la valeur ajoutée brute, dans l'ensemble de l'économie marchande⁽²⁾. Les évolutions dans l'industrie, qui ne sont pas figurées, seront également prises en comptes⁽³⁾. Dans tous les cas la part salariale considérée est corrigée du taux de salarisation⁽⁴⁾. Ce qui reste ne peut être simplement interprété comme un indicateur de la part du profit dans la valeur ajoutée, puisque cela comprend l'excédent brut d'exploitation, mesure en soi imparfaite du profit, et les impôts indirects nets

1. Part salariale corrigée : ensemble de l'économie - 1960-1987



Sources : France : INSEE ; autres pays : OCDE

de subventions. Dès lors les différences de niveaux entre pays qui apparaissent sur le graphique n'ont pas de signification précise. En revanche les variations de court ou moyen terme correspondent à des modifications des termes du partage du revenu entre salaires et profits.

Au cours de la période étudiée (1960-1987), les évolutions de la part salariale ont été relativement disparates selon les branches et les pays. Cependant, en dehors des États-Unis où les variations sont pratiquement cycliques, de faible ampleur et sans tendance nette, un fort accroissement est observable partout entre la fin des années soixante et le milieu des années soixante-dix, tant dans l'industrie que dans l'ensemble de l'économie. Presque partout aussi la part salariale présente un deuxième pic au lendemain du second choc pétrolier. L'industrie du Royaume-Uni constitue cette fois l'exception, du fait du poids croissant de la branche énergie dans l'économie anglaise et de l'effet du prix du pétrole sur la valeur ajoutée de cette branche. Depuis le pic la baisse observée est commune à tous les pays jusqu'aux années récentes, où des divergences sensibles se manifestent à nouveau.

En France seulement la décroissance se poursuit au même rythme dans l'ensemble de l'économie marchande et dans l'industrie, la part salariale retrouvant en fin de période un niveau comparable à celui de la fin des années soixante. Certes la part salariale décroît aussi en RFA dans l'industrie et dans l'ensemble de l'économie, mais à un rythme bien moindre. En Italie la diminution s'interrompt dans l'industrie en 1985. On observe aussi une relative stabilisation pour l'économie marchande des trois autres pays. Au Royaume-Uni, malgré la forte remontée en 1986 de la part salariale dans l'industrie (5%) — presque entièrement attribuable à l'effet de la chute du prix du pétrole sur la valeur ajoutée de la branche énergie — les niveaux atteints en fin de période sont très inférieurs à ceux du début des années soixante-dix.

Gains de productivité et coûts salariaux

Le cas de la France dans la période récente apparaît donc comme singulier. Pour comprendre cette particularité ainsi que les évolutions décrites, une première méthode consiste à mettre en parallèle les gains de productivité et la progression des coûts salariaux. En effet lorsque les coûts salariaux réels — salaire en termes de produit — croissent moins vite que la productivité apparente du travail, la part salariale diminue. Le tableau présente les résultats d'une telle décomposition dans l'industrie pour les six pays considérés. La productivité présentant un caractère généralement procyclique, il est utile d'adopter une division de la période correspondant approximativement aux cycles de l'activité⁽⁵⁾. Globalement une hiérarchie assez nette se dessine quant aux gains de productivité dans les différents

Industrie	1970/1973*		1973/1979		1979/1985		1985/1986	
	π	w	π	w	π	w	π	w
France	5,0	6,6	4,1	4,6	2,7	1,1	2,5	-1,6
RFA	4,4	5,3	3,4	4,1	2,1	1,9	1,3	-1,6
Italie	5,0	6,8	2,4	2,2	2,6	1,8	-	-
Royaume-Uni	5,6	5,1	1,3	0,8	4,3	1,5	4,1	12,5
États-Unis	5,0	4,5	0,5	0,5	3,4	2,3	1,4	2,3
Japon	7,3	11,2	5,3	7,0	6,2	5,7	-	-

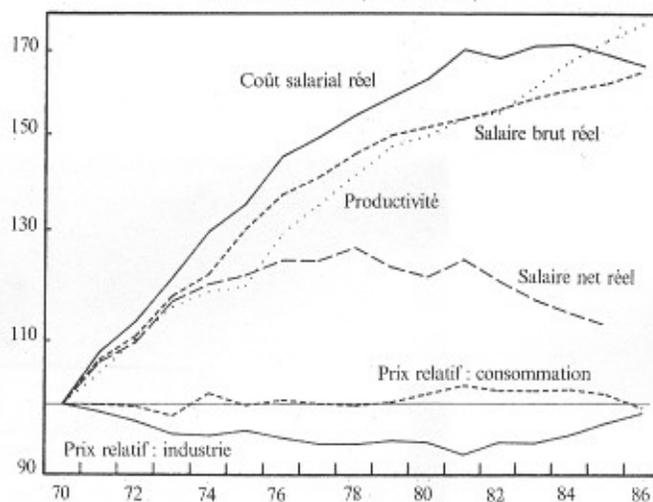
Taux de croissance annuels moyens sur les périodes considérées. π désigne la productivité apparente du travail (valeur ajoutée en volume rapportée à l'emploi total) et w le coût salarial réel (voir note du graphique 3).

* Sauf Royaume-Uni : 1971/1973

pays : le Japon très nettement en tête (4,1 % par an entre 1970 et 1987 pour l'ensemble de l'économie et 6,1 % pour l'industrie) ; les États-Unis bons derniers (0,9 et 2,5 %) et les pays européens dans une situation intermédiaire (France : 2,9 et 3,6 % ; RFA : 2,9 et 3,0 % ; Italie : 2,3 et 3,0 % ; Royaume-Uni : 2,1 et 3,3 %). Dans tous les pays un ralentissement sensible des gains de productivité intervient entre les deux chocs pétroliers. Après 1979 en revanche une nouvelle baisse n'est observable que dans les pays où la première rupture avait été relativement faible (France et RFA). Inversement une reprise de la croissance de la productivité est manifeste au Royaume-Uni, aux États-Unis et, dans une moindre mesure, au Japon.

Les années 1973 à 1979 ont vu les coûts salariaux réels poursuivre une progression à un rythme assez soutenu dans l'ensemble — à l'exception notable des industries américaine et britannique — malgré l'infléchissement de la productivité. Au contraire après 1979 le rythme de progression des coûts salariaux a été partout très faible et inférieur à celui des gains de productivité, même dans les pays où ceux-ci avaient encore diminué. La convergence des pays européens en la matière est particulièrement frappante et contraste avec la diversité des évolutions qui prévalaient auparavant. Au cours des années les plus récentes la France se singularise avec des gains de productivité plus élevés que dans la plupart des autres pays⁽⁶⁾ et néanmoins une stagnation — voire une diminution dans l'industrie — des coûts salariaux réels⁽⁷⁾.

Dans l'optique du revenu réel des salariés le prix pertinent n'est pas le déflateur de la valeur ajoutée, mais celui de la consommation privée. L'éventuelle divergence entre coût salarial réel et salaire réel brut a de ce fait deux déterminants. Considérant l'exemple de l'industrie un premier facteur est la



Source : INSEE

Échelle logarithmique. Indice 1970 = 100

Le coût salarial réel (w) correspond à la masse salariale totale (cotisations sociales incluses) par salarié rapportée au prix de valeur ajoutée industrielle. Le salaire brut réel (sb) est obtenu de façon analogue mais par rapport au déflateur de la consommation privée, le salaire net réel en déduisant les cotisations sociales. Les prix relatifs sont ceux de la valeur ajoutée industrielle et de la consommation rapportés au prix du PIB (respectivement prv et prc). Si π désigne la productivité apparente du travail, la part salariale w peut se décomposer en : $w = w/\pi$ ou bien $w = (sb/\pi) (prc/prv)$

différence entre l'évolution du prix de la valeur ajoutée de cette branche et celle du prix du PIB. Le second tient à l'écart possible entre prix du PIB et prix de la consommation, reflétant essentiellement une évolution des termes de l'échange, elle-même liée aux fluctuations des taux de change. Enfin il est possible de parvenir au concept de salaire net réel en déduisant l'ensemble des cotisations sociales. La mesure ainsi obtenue est toutefois sujette à caution, puisqu'elle ne tient compte ni des prestations sociales versées en contrepartie des cotisations, ni de la fiscalisation des dépenses sociales dans certains pays. Ainsi le poids croissant des cotisations sociales a-t-il amputé le salaire réel en France et en Italie depuis 1982 ; ailleurs la croissance du salaire réel net n'a été que freinée.

Dans le cas de l'industrie française les diverses influences apparaissent clairement sur le graphique 2. En particulier, alors que de 1970 à 1981 le salaire réel brut avait eu tendance à augmenter moins fortement que le coût salarial, ce dernier stagne depuis 1981 en dépit de la poursuite de la progression du salaire réel, ceci en raison de l'inversion des mouvements de prix relatifs (hausse sensible du prix relatif de la valeur ajoutée industrielle notamment). Des évolutions similaires sont observables dans l'industrie britannique depuis 1971 ; en revanche au Japon le salaire brut réel augmente nettement moins vite que les coûts salariaux, et ce de façon permanente.

Globalement la France connaît donc depuis deux ou trois années une situation relativement singulière comparée à celle des autres grands pays : la part salariale continue de diminuer fortement sous l'effet de gains de productivité et d'une stagnation des coûts salariaux réels. Ceci est en partie le fruit des politiques menées, notamment la politique de monnaie forte qui modifie les termes de l'échange. Si celle-ci permet effectivement de contenir les coûts salariaux réels mesurés en monnaie domestique sans amputer le salaire réel brut, elle n'implique pas nécessairement un gain de compétitivité. Par ailleurs est-il souhaitable de réduire encore la part salariale au risque de compromettre la possibilité d'un retour à une croissance dans laquelle les composantes internes et externes de la demande s'équilibreraient davantage ?

Jérôme HENRY, Jacques LE CACHEUX,
François LECOINTE
Département des études de l'OFCE

⁽¹⁾ Voir, en particulier : département des études, « Le partage de la valeur ajoutée en Europe », *Lettre de l'OFCE*, n° 32, 26 février 1986.

⁽²⁾ Pour faciliter les comparaisons internationales et analyser de manière plus pertinente la répartition primaire des revenus de la production, les services non marchands — essentiellement publics —, dont la part salariale est par nature proche de un, ont été exclus.

⁽³⁾ L'industrie au sens large comprend, outre l'industrie manufacturière, les branches « énergie » et « industries agro-alimentaires ». Elle correspond sensiblement au secteur industriel exposé à la concurrence internationale.

⁽⁴⁾ La correction par le taux de salarisation — rapport de l'effectif salarié à l'effectif total de la branche considérée — permet de gommer les différences de structure d'emploi entre branches et entre pays. Elle revient à supposer implicitement que le revenu par tête des entrepreneurs individuels de la branche est assimilable à un salaire et égal au revenu salarial moyen correspondant.

⁽⁵⁾ De ce fait les chiffres de la dernière période, outre qu'ils présentent souvent un caractère provisoire, ne sont pas parfaitement comparables aux autres.

⁽⁶⁾ Dans l'ensemble de l'économie, pour laquelle les chiffres sont disponibles jusqu'en 1987, la productivité s'est accrue en moyenne depuis 1985 de 2,5 % par an contre 2,2 % en Italie et au Royaume-Uni, 1,3 % en RFA, 1 % au Japon et 0,6 % aux États-Unis.

⁽⁷⁾ La forte croissance de ceux-ci au Royaume-Uni entre 1985 et 1987, particulièrement dans l'industrie, correspond pour l'essentiel à la baisse du déflateur de la valeur ajoutée dans la branche énergie et en partie seulement à une progression du pouvoir d'achat des salariés.

LES EFFETS D'UNE MONNAIE EUROPÉENNE

L'émission par une Banque centrale européenne d'une monnaie se substituant aux monnaies nationales des États actuellement membres du SME constituerait une étape décisive de la construction d'une Europe unie. L'Écu, qui n'est aujourd'hui qu'une unité de compte, deviendrait un moyen de paiement ayant un pouvoir libérateur illimité dans ces États.

L'effet le plus spectaculaire serait évidemment la disparition d'opérations de change entre les économies nationales concernées. Mais pas plus qu'aujourd'hui il n'y aurait parfaite compensation d'un pays à l'autre entre l'ensemble des flux de paiement résultant de marchandises vendues, de services rendus, d'intérêts réglés, de dettes remboursées et aussi de prêts octroyés. Des soldes de balances des paiements devraient donc être réglés⁽¹⁾. Actuellement les écarts entre offres et demandes de devises sur les marchés des changes sont comblés grâce à des achats ou des ventes effectués par les banques centrales dont les monnaies sont en cause. Faute de quoi le cours de la monnaie offerte en excès baisse. Avec une monnaie commune les soldes seraient réglés autrement, par des envois d'écus, comme il advient actuellement à l'intérieur de la France par des envois de francs entre régions.

Les balances régionales des paiements échappent à notre connaissance, parce que les flux monétaires interrégionaux passant par de multiples canaux — transports de billets, virements ou chèques — ne peuvent être tous recensés. Mais il est certain que ces balances sont, comme entre États, constamment plus ou moins déséquilibrées. Cependant aucune intervention étatique n'est nécessaire pour éviter qu'une région se trouve perdre finalement tous les francs qu'elle détenait. A quel mécanisme cela est-il dû, qui jouerait entre les États ayant l'Écu pour monnaie ? Et quelles conséquences le passage du système actuel de changes à une monnaie commune aurait-il sur les économies nationales et la souveraineté des États ?

Lorsque des sorties nettes de francs surviennent d'une région de France vers d'autres elles sont imputables à ce que les habitants de la région ont dépensé plus que leurs revenus ou les entreprises produit à perte ou que les uns ou les autres ont investi plus que l'épargne régionale le permettait sans emprunter assez hors de la région. Ces sorties de francs ont un effet régulateur. En réduisant les encaisses de certains habitants, elles les contraignent à consommer moins ou à travailler davantage pour gagner plus. En amputant celles d'entreprises, elles les obligent à réduire leurs coûts tout en s'efforçant de produire plus ou à emprunter à l'extérieur de la région, et sinon à investir moins. L'ajustement, qui est automatique, pèse non sur l'ensemble des habitants mais sélectivement sur ceux qui, eu égard à leurs revenus, dépensent trop, non sur l'ensemble des entreprises mais sur celles dont les bilans étaient médiocres ou les projets d'investissements jugés trop aventureux par les prêteurs extérieurs. Le contraire survient dans la région qui reçoit des francs, ce qui inverse bientôt leurs flux⁽²⁾.

Entre États ayant des monnaies nationales une autre régulation s'ajoute. Elle est le fait de leurs autorités monétaires et budgétaires. Si la Banque de France, pour défendre le cours de sa monnaie, achète des francs avec des marks, la disparition de marks dans ses réserves de change a pour contrepartie une réduction de ses engagements à vue ; mais, si elle craint de provoquer ainsi une récession, il lui est loisible de remettre des francs en circulation par le canal de ses interventions sur le marché monétaire ou par des avances à l'État. Conjointement l'État, face à une faiblesse du franc, est libre soit d'aggraver la pression fiscale et réduire ses dépenses pour contraindre les

agents économiques à dépenser moins, soit d'imposer une politique restrictive des salaires, soit de ne rien faire. Inversement, face à une tendance haussière du franc, la Banque, qui pour acheter des marks a dû émettre des francs, peut les retirer et l'État ne prendre aucune mesure budgétaire de stimulation de la demande. Tandis que dans le SME la responsabilité de résorber les déséquilibres incombe aux banques centrales et aux États, qui peuvent ajourner longtemps les mesures nécessaires, dans l'espace monétaire de l'Écu ce serait, comme entre régions françaises, une main invisible⁽³⁾ qui le ferait.

Une autre différence importe. Les mesures d'ajustement prises par une puissance publique ont des effets diffus, car tous les habitants et toutes les entreprises sont plus ou moins affectés par une contraction ou une expansion monétaire, par une rigueur ou un laxisme budgétaire. Dans l'ère internationale de circulation d'une monnaie commune seuls les habitants et les entreprises dépensant trop ou ne gagnant pas assez ou incapables d'emprunter seraient obligés de restreindre leurs dépenses ou de travailler plus. Et seuls ceux qui voient affluer vers eux cette monnaie seraient incités à gonfler leurs dépenses... ou à se reposer. L'action, puisque sélective, serait plus efficace. Cela rendrait toutefois d'autant plus nécessaires des politiques actives d'aménagement du territoire.

Une monnaie européenne présenterait d'autres avantages. L'existence d'opérations de change fait que les taux d'intérêt nominaux pratiqués en chaque pays sont, en raison des risques de perte au change que les prêteurs veulent couvrir, fortement affectés par les opinions des détenteurs de capitaux quant aux probabilités de modification des cours. Aussi les taux sont-ils plus élevés dans les pays dévaluationnistes tant que ceux-ci n'ont pas réussi à se débarrasser de cette triste réputation. Leur activité économique se trouve freinée. Avec l'Écu les différences de taux d'intérêt ne seraient plus géographiques, mais correspondraient, cas par cas, à l'appréciation des risques courus par le prêteur en fonction de la solvabilité de l'emprunteur. De la sorte l'allocation de ressources de financement à travers toute la zone Écu s'opérerait en fonction de la rentabilité présumée des investissements à réaliser, donc avec une chance d'être optimale.

Certes l'institution d'une monnaie commune à plusieurs États constituerait une perte de souveraineté pour chacun d'eux. D'abord parce qu'il serait nécessaire que chaque État s'engage à ne point pratiquer sans concertation avec les autres un déficit budgétaire qui, en effectuant une ponction sur l'épargne communautaire, risquerait d'élever les taux d'intérêt aux dépens de tous. Ensuite parce que le pouvoir lui serait enlevé d'émettre de la monnaie à son gré, notamment pour couvrir un déficit des finances publiques ou distribuer du crédit en abondance, ainsi que de changer la définition de sa monnaie. Mais ce ne serait qu'un retour à la situation résultant de l'étalon-or tel qu'il était pratiqué avant 1914 en Europe et ailleurs⁽⁴⁾, où les États ne pouvaient ni modifier le cours du change de leur monnaie, ni financer leurs dépenses publiques par des émissions de billets, sinon dans d'étroites limites, faute de quoi la convertibilité de ceux-ci aurait été compromise.

En contrepartie les États utilisant l'Écu auraient ce bénéfice supplémentaire d'avoir ensemble un poids économique accru, car cette monnaie commune serait capable de devenir une unité de facturation et un moyen de paiement dans le monde entier, ainsi qu'un instrument de réserve international. Le quasi-monopole qu'a le dollar à cet égard donne aux États-Unis le privilège de pouvoir couvrir gratuitement une partie de leur déficit extérieur en émettant des dollars. Il fait aussi que l'Europe subit des taux d'intérêt et des prix qui résultent à l'excès de la conjoncture et de la politique budgétaire et monétaire des États-Unis. Grâce à l'Écu cette puissance américaine pourrait être équilibrée, non seulement par le Japon quand il le voudra, mais aussi par l'Europe. Le monde entier y gagnerait.

Jean-Marcel JEANNENEY

⁽¹⁾ Ces balances des paiements sont la somme algébrique des balances des paiements courants et des mouvements de capitaux privés. Tandis que les balances des comptes incluent des effets patrimoniaux.

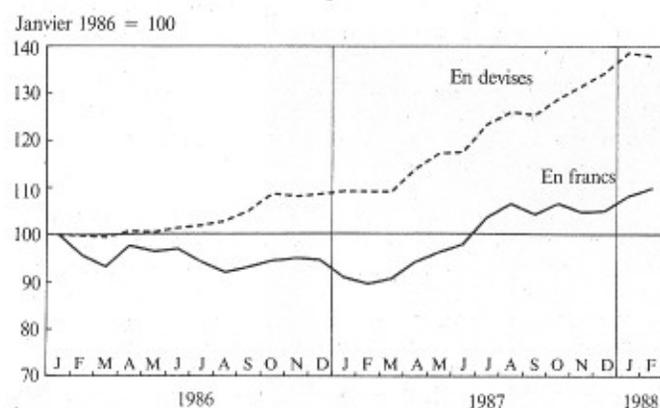
⁽²⁾ C. Rist, *Précis des mécanismes économiques*, p. 284.

⁽³⁾ « ... An invisible hand to promote an end... » Adam Smith, *The Wealth of Nations*, Ed. Connan, p. 421.

⁽⁴⁾ *Lettre de l'OFCE* n° 52 de février 1988 : J.-M. Jeanneney, « Aux nostalgiques de l'étalon-or ».

FRANCE

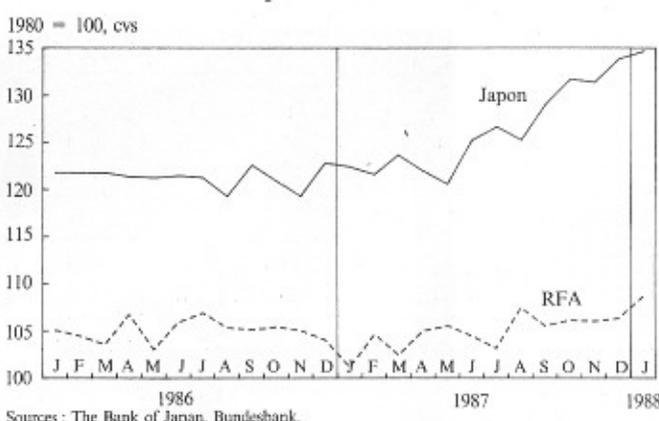
Prix des matières premières industrielles



Les prix, exprimés en devises (principalement en dollars), des matières premières industrielles (hors pétrole) importées par la France ont diminué de 0,5 % en février dernier. Convertis en francs ils ont augmenté de 1,5 %, en raison principalement de la remontée du dollar (+ 3,5 %). Ceci est contraire à la tendance des mois précédents. Les répercussions du krach boursier d'octobre sur les marchés des changes avaient permis une stabilisation des cours en francs, alors que l'accélération des prix en devises se poursuivait, du fait de tensions persistantes sur les cotations des minéraux et métaux non ferreux. Ces tensions sont probablement dues aux reports de positions spéculatives des marchés financiers vers les marchés des matières premières. Elles le sont aussi à une activité soutenue au quatrième trimestre.

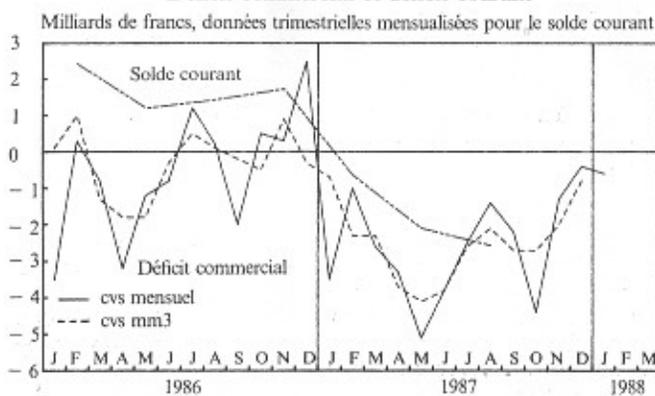
ÉTRANGER

La production industrielle



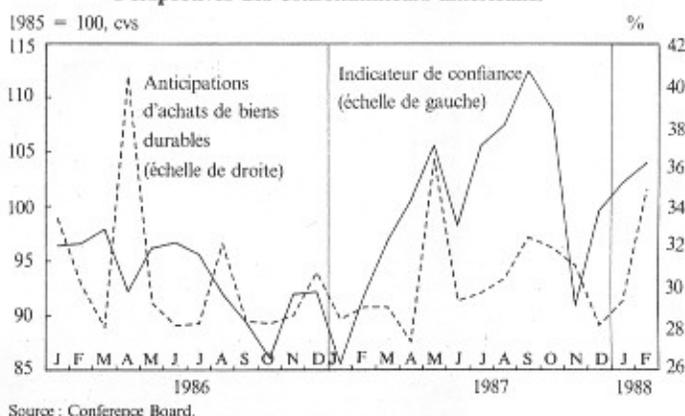
En janvier la production industrielle s'est accrue, en données cvs, de 0,6 % au Japon et de 2,2 % en RFA. Le bon résultat allemand s'explique d'abord par la forte reprise dans le bâtiment (20,7 %) qui a bénéficié de conditions climatiques favorables. Dans le secteur manufacturier la progression de l'activité, stimulée par celle des biens de consommation (3,1 %), s'est élevée à 1,4 %. En outre ce secteur enregistrait en janvier un regain sensible des entrées en commandes (+ 3,8 %) après quatre mois consécutifs de baisse. Cet accroissement de la demande provient surtout du marché intérieur et concerne davantage les biens de consommation. Sur les douze derniers mois la croissance de l'activité industrielle s'avère toutefois bien plus faible en RFA (4,4 %) qu'au Japon (+ 9,3 % sur un an).

Déficit commercial et déficit courant



Le déficit commercial français a été en janvier 1987 de 2,36 milliards en données brutes (de 0,63 milliard en cvs). Avec de nouvelles méthodes de comptabilisation il est de 0,1 milliard en cvs. Le déficit de janvier est plus faible que la moyenne mensuelle de 1987 (- 2,6 milliards). Il bénéficie d'une amélioration du solde agro-alimentaire (+ 3,5 milliards, moyenne de 1987 + 2,4), d'un allègement du déficit énergétique (- 5,6 milliards après - 6,4 en 1987). En revanche le solde industriel s'est à nouveau dégradé (- 1,4 milliard de francs, après - 0,3 en novembre et - 0,1 en décembre). Hors matériel militaire il est de - 3,3 milliards, après un résultat moyen de - 3,1 milliards en 1987 (- 2,9 au second semestre). La balance des paiements courants a été déficitaire de 27,2 milliards de francs en 1987 (2,3 en décembre) après un excédent de 20,2 en 1986.

Perspectives des consommateurs américains



Aux États-Unis les enquêtes réalisées auprès des consommateurs révèlent en février, pour le troisième mois consécutif, une amélioration de leur jugement sur le climat économique général. L'indicateur de confiance dans la situation au cours des mois à venir a progressé de 14 % depuis novembre, remontant ainsi au niveau moyen des deux trimestres précédant le krach boursier. Les anticipations d'achats de biens durables sont aussi en hausse. Ce sentiment coïncide avec une augmentation des ventes au détail de 0,6 % en février. La diminution régulière du taux de chômage (jusqu'à 5,7 % en février) a rétabli l'optimisme quant à l'emploi. Les anticipations inflationnistes sont plus faibles qu'elles ne l'étaient à la fin de l'année dernière. Enfin 25 % des personnes interrogées s'attendent à une baisse des taux d'intérêt, au lieu de 16 % en janvier.

L'Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE) publie sous le même titre « Observations et diagnostics économiques » une Revue trimestrielle et, le quatrième mercredi du mois, une Lettre mensuelle.

ABONNEMENTS Tarifs 1988	LETTRE 10 n°/an	REVUE 4 n°/an	REVUE ET LETTRE
Institutions, entreprises	140 F	310 F	400 F
Particuliers	70 F	200 F	240 F

Les demandes d'abonnement sont à adresser à l'OFCE avec un chèque à l'ordre de FNSP-OFCE-Publications.