

Quels rapports entre les salaires, le renchérissement, le chômage et la productivité?

Autor(en): **Ghelfi, Jean-Pierre**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue syndicale suisse : organe de l'Union syndicale suisse**

Band (Jahr): **75 (1983)**

Heft 10-11

PDF erstellt am: **30.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-386163>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Quels rapports entre les salaires, le renchérissement, le chômage et la productivité?

Par Jean-Pierre Ghelfi

En période de récession, les patrons prétendent que les travailleurs ne devraient pas exiger la pleine compensation du renchérissement. En se basant sur une étude de l'OCDE, on peut contester cette position et, même, affirmer que les exigences syndicales sont nécessaires pour favoriser l'amélioration de la productivité.

L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) publie un nombre impressionnant d'études et de rapports dans de très nombreux domaines (économie, finance, transports, énergie, enseignement, recherche, etc.). Parmi eux, chaque semestre, des «perspectives économiques» auxquelles on se réfère volontiers parce qu'elles présentent une analyse d'ensemble de la situation économique des vingt-quatre pays membres.

Dans la dernière livraison de ces «perspectives économiques» (juillet 1983), un graphique et quelques paragraphes de commentaires concernent la «rigidité des salaires réels et la productivité». La Suisse n'a apparemment pas retenu l'attention des experts de l'OCDE puisqu'elle ne figure pas sur le graphique en question. Nous avons donc essayé de combler cette lacune. Il nous a en effet paru utile de savoir où nous nous situons en comparaison internationale.

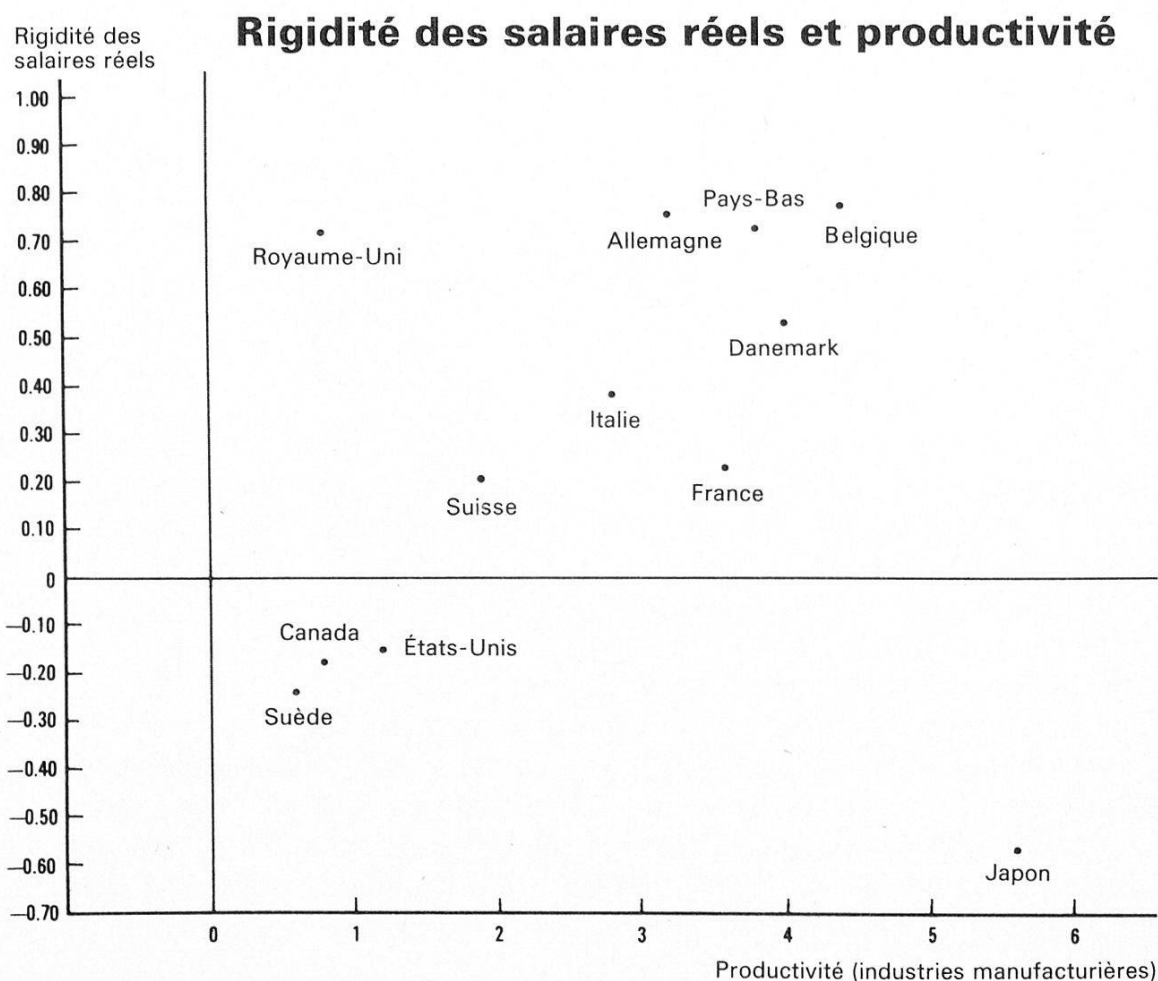
C'était aussi l'occasion d'établir un indice de la productivité (c'est-à-dire de calculer l'augmentation de la production industrielle par personne employée par le secteur secondaire – industries, arts et métiers). Enfin, le problème de la «rigidité salariale» ou de la «flexibilité salariale» est de plus en plus au centre d'une puissante controverse, en Suisse comme dans les autres pays, entre associations patronales et organisations syndicales.

Renchérissement et chômage

Commençons par expliquer de quoi il s'agit. On parle de «rigidité salariale» lorsque les salaires sont adaptés régulièrement entièrement à la hausse des prix, quel que soit le niveau de l'inflation. A l'inverse, la «flexibilité salariale» signifie que les salaires ne réagissent que partiellement à l'augmentation du coût de la vie.

On peut établir une comparaison identique entre l'augmentation des salaires et l'évolution du chômage. Dans ce cas, la rigidité salariale signifie que les salaires sont adaptés à la hausse du coût de la vie malgré une éventuelle augmentation du chômage. Les salaires sont flexibles si leur progression est affectée par l'augmentation du chômage.

On peut finalement combiner ces deux constatations (évolution des prix et évolution du chômage). Les salaires sont qualifiés de rigides s'ils réagissent fortement à la hausse des prix et faiblement à la progression du chômage. Les salaires sont en revanche flexibles s'ils réagissent faiblement à la hausse des prix et fortement à celle du chômage.



Rigidité et flexibilité

Pour déchiffrer le graphique, on peut donner les explications suivantes. La ligne horizontale indique l'accroissement moyen annuel du taux de productivité au cours de la période 1973/1981. La Suède a le taux d'accroissement le plus faible (0,6%) et le Japon le taux le plus élevé (5,6%). Le taux en Suisse est de 1,9%.

La ligne verticale classe les pays selon leur degré de rigidité salariale (au-dessus de zéro) ou leur flexibilité salariale (au-dessous de zéro, soit une rigidité négative).

Pour les premiers, leur hausse est supérieure à celle des prix (progression du salaire réel). Pour les seconds, leur augmentation est inférieure à la hausse des prix (perte du pouvoir d'achat). Les deux cas extrêmes sont ici la Belgique qui a la rigidité salariale la plus forte et le Japon, encore, qui a la plus grande flexibilité. En Suisse, les salaires sont faiblement rigides.

Les commentaires de l'OCDE

Ces précisions fournies, on peut citer les remarques faites par les experts de l'OCDE à propos de ce graphique (bien que leur langage soit excessivement technique):

«Une forte rigidité des salaires réels dans une période de retournement de la conjoncture, non seulement provoque une chute marquée du taux de rendement du capital mais, en alimentant l'inflation et en renforçant les anticipations inflationnistes, risque, en outre, de contribuer à une hausse des taux d'intérêt réels à long terme. Par conséquent, les taux de profit «pur» se trouveront considérablement comprimés, ce qui ne manquera pas d'avoir des effets négatifs sur l'investissement et sur le taux d'obsolescence des équipements productifs. Dans un tel contexte, l'emploi se ressent de la faiblesse de l'investissement et, le cas échéant, du déclassement accéléré ou de la mise en veilleuse des équipements – phénomène qui se produit lorsque les prix de vente ne couvrent plus les coûts variables de production.

Dans cette optique, on peut prévoir que les pays dans lesquels la rigidité des salaires réels est forte enregistreront, en période de stagflation, une baisse relativement marquée de l'emploi et des gains de productivité assez importants. Le graphique illustre ces évolutions. Une évaluation empirique de la rigidité ou de la flexibilité des salaires réels fait ressortir deux groupes de pays: le premier où la flexibilité des salaires réels va de pair avec une faible croissance de la production par salarié (Etats-Unis, Canada, Suède) et le second dans lequel le degré élevé de rigidité des salaires réels se traduit par des gains importants de productivité (Allemagne, France, Italie, Belgique, Danemark, Pays-Bas).»

Une autre interprétation

Ce même graphique peut toutefois donner lieu à une interprétation tout différente. C'est ce que nous proposons ci-dessous.

Le taux de chômage moyen au cours des années 1973/1981 a été le suivant dans ces différents pays (sans le Danemark pour lequel nous n'avons pas de chiffres couvrant l'ensemble de cette période):

Canada	8,3%	Pays-Bas	5,2%
Belgique	8,3%	Allemagne	3,7%
Italie	7,8%	Suède	2,4%
Etats-Unis	6,6%	Japon	2,1%
France	5,7%	Suisse	0,3%

On constate que les Etats-Unis et le Canada, classé dans la catégorie des salaires flexibles, ont des taux de chômage parmi les plus élevés, alors que les Pays-Bas et la Belgique, qui ont une rigidité salariale marquée, ont des taux de chômage également importants. La Suède, avec des salaires flexibles, a un taux de chômage à peine inférieur à celui de l'Allemagne où les salaires sont rigides.

On en déduira, contrairement à ce qu'affirme le rapport de l'OCDE, qu'il n'y a pas de relation automatique et évidente entre la rigidité ou la flexibilité salariale et le taux de chômage. Autrement dit, et pour simplifier, les travailleurs ne contribuent pas à créer des emplois pour les chômeurs en renonçant à exiger la compensation du renchérissement ainsi que leur part aux gains de productivité. Ce qu'on peut formuler autrement: la pleine compensation du renchérissement ne paraît pas être la cause de la suppression de postes de travail.

On est donc très loin des affirmations patronales qui prétendent que la compensation intégrale du renchérissement menace la compétitivité des entreprises et favorise par conséquent la progression du chômage.

Deux conclusions

En fait, le graphique montre une relation évidente entre la flexibilité/rigidité salariale et le taux de productivité (sous réserve des deux cas extrêmes de la Grande-Bretagne et du Japon sur lesquels nous reviendrons plus loin).

Les trois pays (Suède, Canada et Etats-Unis) qui ont des salaires flexibles ont un taux de productivité faible, alors que les autres pays (tels que l'Allemagne, les Pays-Bas et la Belgique) qui ont des salaires plutôt rigides ont des taux de productivité élevés. La Suisse occupe une position intermédiaire entre ces deux groupes de pays, tant en ce qui concerne la relative rigidité salariale que la productivité.

1. Les pays qui ont une rigidité salariale moyenne à forte ont également des taux de productivité élevés. Inversement, les pays qui ont une rigidité salariale faible ou négative ont des taux de productivité assez bas. Tout se passe comme si l'obligation faite aux industriels de

compenser le renchérissement et d'accorder des hausses réelles de salaires les amenaient à améliorer la productivité des entreprises. Lorsque cette obligation n'existe pas, ou n'existe que partiellement, les industriels sont moins incités à développer la productivité. La flexibilité salariale agit comme une sorte d'oreiller de paresse pour les industriels.

2. La rigidité ou la flexibilité des salaires ne dépendent pas tant du taux de chômage que des dispositions légales (statut de la fonction publique) ou contractuelles (conventions collectives de travail) qui règlent la compensation du renchérissement. L'action des syndicats et leur pouvoir de négociation paraissent jouer en cette matière un rôle prépondérant.

Ces constatations permettent d'ailleurs d'expliquer les deux cas particuliers que constituent la Grande-Bretagne et le Japon.

Le syndicalisme britannique, fortement implanté, a réussi à maintenir le pouvoir d'achat des travailleurs (du moins pendant la période considérée), de sorte que les salaires sont rigides malgré un taux de chômage élevé et une faible productivité. Ce n'est en revanche pas le cas du Japon où les salaires ont une rigidité négative (flexibilité) en dépit d'un taux de chômage réduit et une productivité importante.

Dans de telles situations extrêmes, on devine que l'industrie anglaise rencontre à la longue des problèmes sérieux, alors que l'industrie nipponne peut progresser allègrement.

En ce qui concerne les ouvriers suisses, ils sont dans une honnête moyenne, puisque les salaires y sont peu rigides. On enregistre en effet une augmentation de 1973 à 1981 de 15,3% de la productivité et une augmentation réelle des salaires de 8,5% seulement.

A contre-courant des arguments patronaux habituels, on devrait se demander si la rigidité salariale, chez nous, ne devrait pas se renforcer afin d'amener les industriels à améliorer davantage la productivité des entreprises.

Variation des salaires, des prix et du taux de chômage:

	<i>Salaires nominaux ouvriers</i>	<i>Indice des prix (augmentation annuelle en %)</i>	<i>Salaires réels ouvriers</i>	<i>Taux de chômage (en % de la population active)</i>
1973	14,0	8,7	5,1	0
1974	13,7	9,8	3,3	0
1975	6,0	6,7	-0,4	0,4
1976	1,0	1,7	-0,8	0,8
1977	2,1	1,3	0,8	0,4
1978	2,8	1,1	1,6	0,3
1979	2,7	3,6	-0,8	0,3
1980	4,9	4,0	0,8	0,2
1981	5,2	6,5	-1,2	0,2

Pour l'ensemble de la période 1973/1981

- les salaires nominaux des ouvriers ont augmenté de 65,2% (soit 7,2% par année)
- l'indice des prix s'est élevé de 52,6% (soit 5,8% par année)
- les salaires réels des ouvriers ont progressé de 8,5% (soit 0,9% par année)
- le taux de chômage moyen a été de 0,3%

(Ces statistiques sont tirées de la publication annuelle de l'Ofiamt intitulée «L'imposition des salaires et traitements», basée sur l'enquête des gains des travailleurs victimes d'accidents et l'enquête générale sur les salaires et traitements).

Variation de la productivité industrielle:

	<i>Population active (secteur secondaire)</i>		<i>Production industrielle</i>		<i>Productivité</i>	
	<i>milliers de personnes</i>	<i>variations en %</i>	<i>indice</i>	<i>variations en %</i>	<i>indice</i>	<i>variations en %</i>
1973	1 419,6	–	157	–	100,0	–
1974	1 392,7	–1,9	159	1	103,3	3,3
1975	1 252,9	–10,0	136	–14	98,1	–5,0
1976	1 176,5	–6,1	138	1	106,0	8,1
1977	1 172,5	–0,3	144	4	111,0	4,7
1978	1 173,8	0,1	146	1	112,5	1,4
1979	1 172,9	–0,1	148	1	114,2	1,5
1980	1 198,6	2,2	155	5	116,9	2,4
1981	1 208,1	0,8	154	–1	115,3	–1,4

Pour l'ensemble de la période 1973/1981,

- la population active dans le secteur secondaire (industrie, arts et métiers) a diminué de 14,9%
- la production industrielle (sans l'électricité, le gaz et l'eau) a reculé de 1,9%
- la productivité (production par personne employée) a augmenté de 15,3%, soit 1,9% en moyenne par année.