

6^{ème} Conférence de la FEM « Politique de négociations collectives »
« Emplois, droits et négociations collectives »
Madrid, 17 & 18 novembre 2009

RAPPORT :
EFFETS DE LA CRISE SUR LES NEGOCIATIONS COLLECTIVES

« FACE À L'EFFONDREMENT DU CAPITALISME CASINO, QUEL EST LE RÔLE DES SALAIRES ET DE LA NÉGOCIATION COLLECTIVE ? »

Ronald Janssen, CES

I. Que s'est-il passé et quelles sont les perspectives d'avenir de l'économie ?

Un effondrement de la demande

L'Europe, et le monde en général, ont été frappés de plein fouet par un recul brutal de la demande, qui a eu pour conséquence la contraction de l'activité économique la plus sévère depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale. Il est probable que l'activité économique en Europe chute en moyenne de 4 % en 2009 et que la production industrielle enregistre un recul situé entre 15 % et 20 %. Le refus du gouvernement américain d'empêcher la faillite de Lehman Brothers en septembre 2008 a contribué à accélérer l'effondrement de l'activité économique. Cet événement a déclenché un resserrement du crédit à l'échelle mondiale qui a automatiquement entraîné une baisse des exportations et de la demande d'investissement ainsi qu'un ralentissement de l'activité du secteur de la construction et une baisse des dépenses des ménages en biens durables. Il convient néanmoins de ne pas perdre de vue que les signes de récession se multipliaient bien avant la faillite de Lehman. Le ralentissement de la dynamique de la demande était observable et l'économie de la zone euro est entrée en récession dès le deuxième trimestre 2008. Ceci est à mettre en rapport avec l'action coordonnée des banques centrales dans le monde entier qui, depuis la mi-2006, ont privilégié une politique monétaire restrictive afin qu'éclatent les bulles financières et du logement qui s'étaient formées dans plusieurs régions. La hausse des taux d'intérêt tend à se répercuter sur l'économie avec un décalage d'un à deux ans, ce qui explique pourquoi la contraction de l'activité économique s'est manifestée à partir de 2008. En fin de compte, les effets négatifs sur la demande de la politique monétaire restrictive ont coïncidé avec les conséquences du resserrement du crédit à l'échelle mondiale, entraînant l'effondrement de l'activité économique décrit plus haut.

Une reprise trompeuse

Les résultats économiques au quatrième trimestre 2008 et au premier trimestre 2009 ont été effroyables, avec un taux de croissance en glissement trimestriel situé à environ moins 2,5 %. Au printemps 2009, les responsables politiques ont néanmoins commencé à entrevoir ce qu'ils ont appelé « les premiers signes de la reprise ». Les indicateurs avancés, comme les indicateurs composites de l'OCDE, ont laissé prévoir un redressement de l'économie au cours des mois suivants et le baromètre des intentions d'achat des entreprises prévoyait la fin de la chute libre de l'activité, tant pour l'industrie que pour les services. Des données économiques plus objectives ont effectivement confirmé ces « premiers signes de reprise » pour certains pays. Les économies allemande et française ont affiché une croissance timide au deuxième trimestre 2009 (par rapport au premier trimestre 2009), à l'instar d'autres pays importants, comme le Royaume-Uni ou l'Italie. C'est sur cette croissance trimestrielle supérieure aux prévisions que se fondent les prévisions pour la zone euro, dont la croissance devrait demeurer précaire et s'établir à 1,1 % en 2010.

Malheureusement, cette reprise est illusoire. Il convient de garder à l'esprit que les forces économiques qui ont contribué à empêcher la chute libre de l'activité, voire à stimuler une croissance modeste au cours des derniers trimestres, sont de nature provisoire. D'une part, la croissance bénéficie de l'inversion du cycle des stocks. Les entreprises ont réduit leurs stocks à tel point qu'elles doivent les reconstituer, ce qui soutient la demande et l'activité économique pour le moment. D'autre part, les mesures d'urgence adoptées par quelques États membres (parmi lesquels l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni et la Pologne) pour soutenir leur économie ont permis de stimuler ou de réorienter la demande et se sont avérées efficaces. Les primes à la casse notamment ont entraîné une hausse de la demande de voitures neuves à un niveau plus élevé qu'avant la crise. Selon certaines études, le secteur de la construction automobile est responsable de plus de la moitié du redressement de l'économie observé au deuxième et au troisième trimestre 2009. Néanmoins, cette dynamique n'est pas de nature permanente. Le fléchissement de la reprise correspondra au moment où s'achèveront le renouvellement des stocks des entreprises et les mesures de politique budgétaire. Ce dernier point est illustré par le tableau suivant, extrait d'une étude du FMI. Le tableau I est une synthèse des programmes de relance budgétaire mis en œuvre par les États membres d'Europe occidentale avec pour point de comparaison l'année 2007. En 2008, le groupe de pays européens pris en considération a adopté des plans de relance budgétaire qui représentent en moyenne l'équivalent de 0,4 % du PIB, le plan de l'Espagne étant le plus important. En 2009, le volume des programmes de relance budgétaire a été augmenté et représente en moyenne l'équivalent de 1 % du PIB. En d'autres termes, la contribution de la relance budgétaire à la croissance économique globale représente l'équivalent de 0,4 % du PIB par rapport à 2007 et 0,6 % du PIB (l'augmentation du volume des programmes de relance) par rapport à 2008. Les prévisions pour 2010 sont moins réjouissantes : les programmes de relance se résument en effet à un ensemble de mesures de soutien provisoires, qui seront supprimées en 2010. Il est prévu de réduire le montant des programmes de relance en Europe occidentale au cours de l'année 2010, qui représenteront en moyenne 0,8 % du PIB, ce qui correspond à une contraction budgétaire, défavorable au dynamisme économique. Bien entendu, il s'agit là d'une contraction modeste. Il n'en demeure pas moins que des mesures de relance seront encore nécessaires en 2010. Il convient par ailleurs de noter que cette

moyenne européenne occulte les différences nationales, notamment le Royaume-Uni et l'Espagne, qui prévoient d'adopter des mesures de contraction qui représenteront l'équivalent de 1,5 % et 2 % du PIB respectivement. Enfin, inquiets de voir les déficits se creuser rapidement par le jeu des stabilisateurs automatiques (allocations de chômage) et du coût des plans de sauvetage du secteur bancaire, plusieurs États membres (ex. l'Espagne et les Pays-Bas) mènent (ou se préparent à mener) une politique d'assainissement des finances publiques, qui implique une contraction budgétaire bien plus importante.

**Table 5. Advanced European Economies:
Estimated Cost of Discretionary
Measures, 2008–10 1/**

(Percent of GDP, relative to 2007 baseline)

	2008	2009	2010
Austria	0.3	1.5	1.7
Belgium	0.0	0.8	0.4
Cyprus	0.3	1.7	0.0
Denmark	0.0	0.0	0.0
Finland	0.0	1.7	0.5
France	0.0	0.7	0.8
Germany	0.0	1.6	2.0
Greece	0.0	0.1	0.0
Ireland	0.0	0.0	0.0
Italy	0.0	0.2	0.1
Luxembourg	0.0	3.7	3.6
Malta	0.0	0.6	0.4
Netherlands	0.0	0.8	0.7
Norway	0.0	1.8	1.8
Portugal	0.3	1.0	0.0
Spain	1.9	2.3	0.3
Switzerland	0.0	0.7	0.0
United Kingdom	0.2	1.4	-0.1
Average 2/	0.4	1.0	0.8
Discretionary impulse 3/	0.4	0.6	-0.3

Source: IMF staff estimates.

1/ Figures reflect the budgetary cost of crisis-related discretionary measures in each year compared with 2007, based on measures announced through early March 2009. They do not include (1) "below-the-line" operations that involve acquisition of assets, (2) discretionary measures that were already planned for, and (3) automatic stabilizers. Some figures reflect staff's preliminary analysis.

2/ PPP GDP weights.

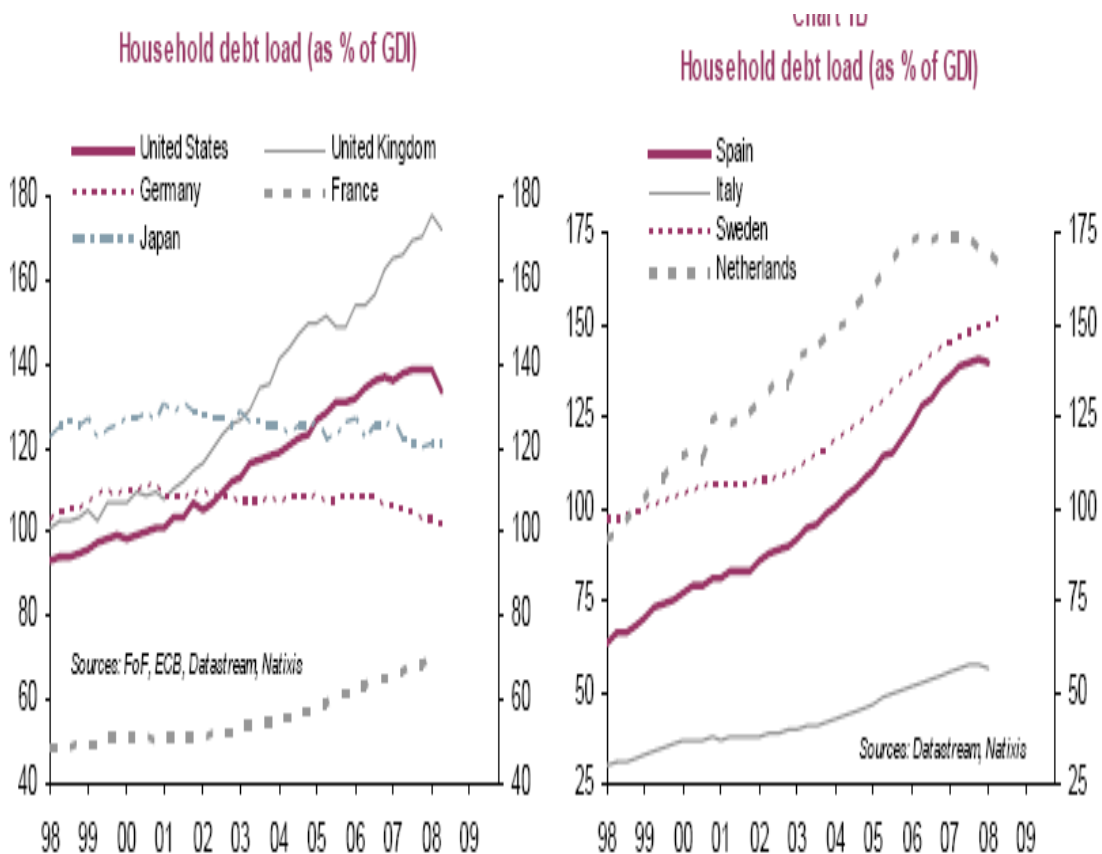
3/ Change from previous year.

Voir au-delà du court terme : la faillite du modèle de croissance fondé sur le « capitalisme casino »

Le retrait des mesures de relance budgétaire en 2010 ne poserait pas de problème si la dynamique économique suffisait à soutenir la croissance. Ceci n'est malheureusement pas le cas parce que les limites du modèle de « capitalisme casino » ont été repoussées bien au-delà de sa viabilité économique. Au cours des dix dernières années, les États-Unis et de nombreux pays européens (l'Espagne, le Royaume-Uni, mais aussi la Suède, le Danemark et les Pays-Bas) se sont appuyés sur une accumulation de la dette spéculative et les bulles sur les prix des actifs pour relancer la dynamique de la demande et la croissance économique. Les conséquences de la faible croissance des salaires et des inégalités croissantes sur la demande globale ont été atténuées en incitant les ménages à s'endetter davantage afin de maintenir la croissance de la consommation. Ainsi, ces pays n'ont pas seulement stimulé (artificiellement) leur croissance, ils ont également fourni des marchés d'exportation dynamiques aux pays qui avaient adopté un modèle de croissance « tirée par les

exportations » et fondé sur la « désinflation concurrentielle » plutôt qu'un modèle de « croissance financée par les bulles ». Ceux-ci (l'Allemagne et le Japon) ont été les bénéficiaires sans contrepartie de l'envolée du prix des actifs aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Espagne, qui étaient assez forts pour relancer leur demande intérieure et satisfaire la demande d'exportation des « cavaliers libres ».

Il est essentiel de souligner que ce modèle de « capitalisme casino » a atteint ses limites et enclenché la marche arrière. Dans les pays qui se sont appuyés sur les bulles spéculatives pour soutenir la dynamique de la demande, l'endettement du secteur privé et le prix des actifs ont atteint des niveaux excessivement élevés (voir graphiques ci-après) et l'envolée spéculative s'y est transformée en crise spéculative. Les acteurs du secteur privé affectent leurs ressources à réduire leur endettement et à accroître leur taux d'épargne. Mais la déflation de la dette est un processus à long terme, au cours duquel la demande globale sera fortement affectée. En d'autres termes, la déflation de la dette implique que le secteur privé ne sera pas en mesure de soutenir la croissance pendant plusieurs années. Si le secteur public n'intervient pas pour soutenir le secteur privé dans ses efforts de désendettement, il faut s'attendre à une période prolongée de faiblesse conjoncturelle au cours de laquelle un retour à la récession n'est pas exclu.



Le retour du spectre du chômage de masse

La hausse du chômage est une autre ombre au tableau de l'économie européenne. Les entreprises ont réagi à l'effondrement de l'économie au début 2009 en conservant la main-d'œuvre, dans l'espoir d'éviter une pénurie de main-d'œuvre qualifiée au moment de la reprise. Néanmoins, les entreprises ne

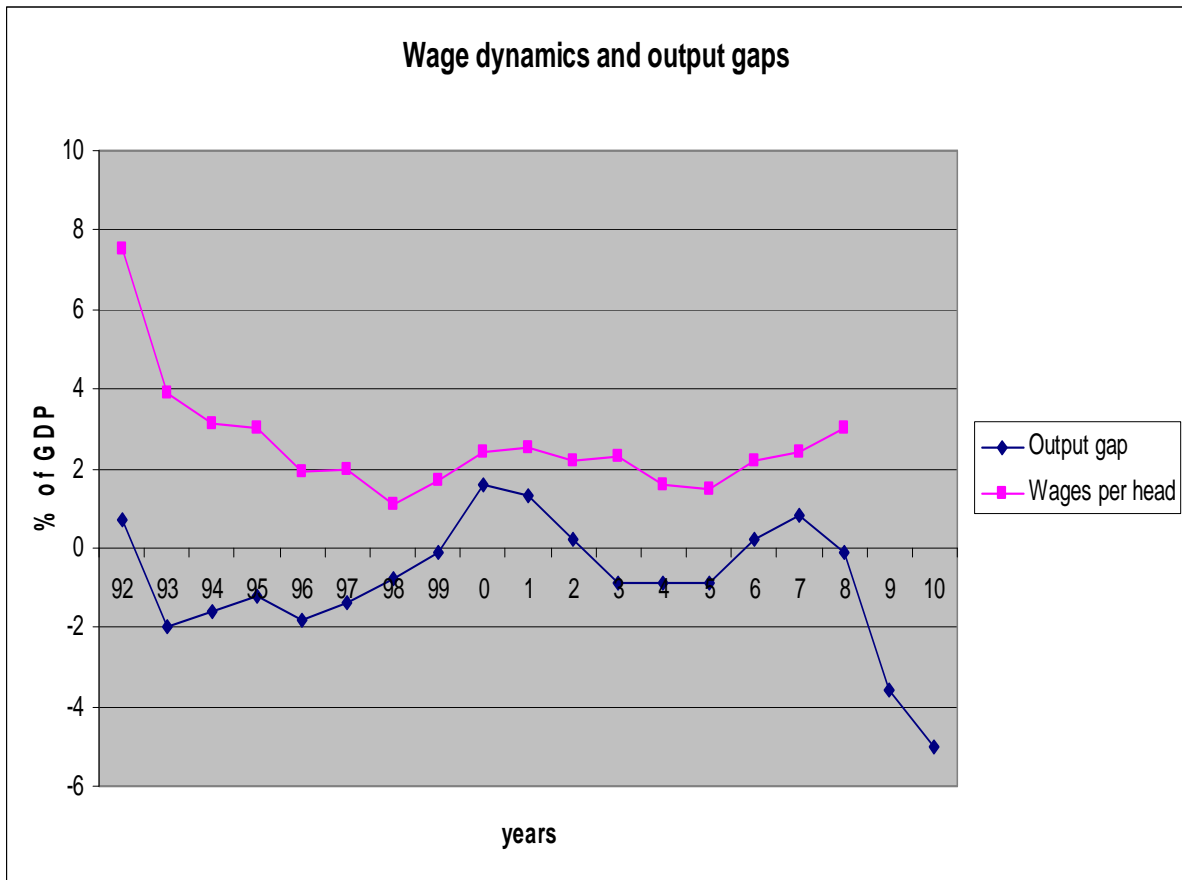
peuvent conserver cette main-d'œuvre indéfiniment. Si la reprise économique se fait attendre, les entreprises seront contraintes de supprimer des emplois. Les restructurations importantes vont commencer dès à présent et se poursuivre au cours des prochains trimestres. Le chômage, en hausse rapide, devrait s'établir à 12,5 % dans la zone euro et à 11,5 % dans l'ensemble de l'Europe à l'horizon 2012. Cette situation déclenchera une autre spirale baissière susceptible d'entraver la reprise. Un chômage plus élevé implique une réduction de la masse salariale, qui se traduit par une baisse de la consommation des ménages et un recul de l'activité économique, qui entraîne à son tour une hausse supplémentaire du chômage.

II. Les conséquences sur les salaires et la négociation collective

Un taux de chômage élevé et en progression, une reprise illusoire et les perspectives d'une croissance anémique à moyen terme en raison de la chute de la demande globale liée à l'endettement du secteur privé. Voilà un tableau qui n'a rien de réjouissant. Dans quelle mesure cette situation est-elle de nature à influencer sur la position de négociation des travailleurs et des syndicats ?

Quel a été le lien entre la dynamique des salaires et les crises dans le passé ?

Il suffit d'examiner l'influence des récessions dans le passé sur la dynamique des salaires pour apporter une première réponse à cette question. Le graphique II illustre le lien entre les cycles conjoncturels et les salaires sur la base de l'écart de production. Cet indicateur indirect permet de mesurer l'intensité de la crise et l'écart entre l'activité économique et l'activité « potentielle », ou en d'autres termes le niveau d'activité économique qui peut être maintenu sans causer de pressions inflationnistes. Tous les écarts entre l'activité économique et l'activité potentielle (au début des années 90 ou après 2001) se sont répercutés sur la dynamique des salaires. Concrètement, à un écart de production négatif de 1 % correspond un ralentissement de la croissance des salaires d'environ 1 %. Au début des années 90 par exemple, un écart de production négatif correspondant à moins 2 % du PIB a eu pour corollaire un ralentissement de la croissance salariale situé entre 2 % et 4 %. L'application de cette règle empirique aux années à venir nous adresse un signal d'alarme inquiétant. En effet, l'intensité des récessions passées est à la rigueur dérisoire par rapport à la situation actuelle. On estime que l'économie se situe actuellement entre 6 % et 8 % en-deçà de son potentiel. Il s'agit là d'un écart énorme. Cet immense ralentissement de l'activité économique devrait se répercuter considérablement sur la dynamique des salaires, qui, par ailleurs, est aujourd'hui déterminée par un taux de croissance modeste. Ces deux facteurs cumulés pourraient entraîner une chute de la dynamique des salaires, avec des chiffres proches de zéro, voire négatifs.



Les résultats les plus récents de la négociation collective

Laissons l'analyse macroéconomique et tournons-nous vers la réalité de la négociation collective. Les résultats de la négociation collective en 2009 permettent-ils déjà d'illustrer cet affaiblissement de la dynamique des salaires ? Le tableau II, basé sur les réponses au questionnaire annuel de la CES sur les négociations collectives, présente les augmentations de salaire négociées collectivement pour 2009, mises en rapport avec les deux années précédentes. La dernière colonne du tableau indique la prévision d'augmentation du salaire horaire total pour 2009. Cette colonne permet de recouper les données sur les augmentations de salaire négociées collectivement, étant donné que les taux de couverture des négociations collectives et les systèmes de rémunération flexibles ne sont pas toujours comparables entre les différents pays.

La première conclusion à tirer est la suivante : la négociation collective, une année seulement après le déclenchement de la crise, en subit déjà les répercussions. Et cela malgré le fait que les conventions collectives salariales conclues en 2009 résultent essentiellement de stratégies de négociation mises en œuvre l'année précédente, lorsque les syndicats cherchaient à obtenir d'importantes augmentations de salaire afin de compenser la hausse des prix, notamment du pétrole, au premier semestre 2008.

Dans les États membres d'Europe orientale analysés (à l'exception de la Pologne), ce processus d'ajustement à la baisse de la dynamique des salaires est assez prononcé, voire spectaculaire. La réduction des salaires nominaux, ou au mieux le gel des salaires, y sont devenus des pratiques courantes. Avec la

poursuite de l'inflation, cette réduction est d'autant plus importante en termes de salaires réels.

Si le gel ou les réductions des salaires ne sont pas (encore) généralisés dans les pays d'Europe occidentale, les chiffres révèlent néanmoins une tendance à l'affaiblissement de la dynamique des salaires. Les augmentations de salaire négociées collectivement sont en recul. Les taux de croissance situés entre 3 % et 4 % s'établissent désormais entre 2 % et 2,6 %. En Belgique, dans le cadre de la convention collective intersectorielle, la dynamique des salaires est proche de zéro. La situation des pays nordiques est quelque peu particulière. L'affaiblissement de la dynamique des salaires négociés collectivement y est également observable, mais cet affaiblissement est à mettre en rapport avec une croissance plus élevée, de sorte que ces pays enregistrent encore une croissance des salaires (négociés collectivement) située à environ 3 % en 2009.

Tableau II : augmentations de salaires négociées collectivement

Note : les chiffres entre parenthèses sont tirés de statistiques semblables de « Consensus Forecasts ».

Salaires négociés collectivement	2009	2008	2007	Coût salarial horaire en 2009
Belgique	Montant forfaitaire de 125 euros	4,2%	3,5%	2,3%
Estonie	Réductions de salaire			-5,7%
France	s.o. (2,2 %)	3,4%	2,9%	0,8%
Allemagne	3% (2,4%)	2,9%	2,2%	2,4%
Hongrie	3,9%	De 5 % à 7 %	8%	1,3%
Lituanie	3	6	4,1	-0,9%
Pays-Bas	3	3,25	1,8%	4,25
Norvège	4	6	5,4%	
Pologne				5
Portugal	2,9	3	3,4%	
Espagne	2,7	3,6	4,2%	3,1
Suède	3	3	2,6%	3,5
Royaume-Uni	3,1	3,3	3,5%	(1,5 % des revenus moyens)
République tchèque	Nombreux gels des salaires dans les entreprises			2
Italie	4,1% (2.6%)	3,5%	2,1%	
Suisse	2,6%	2,2%	2%	

Source : CES, questionnaire sur les négociations collectives, Consensus Forecasts, octobre 2009.

Cette analyse mérite d'être approfondie. Au lieu de prendre pour référence la moyenne des augmentations de salaire négociées, il peut être utile d'examiner le taux d'augmentation des salaires conclu dans les conventions négociées à partir du début de l'année 2009, et par conséquent d'exclure les augmentations des salaires versés en 2009, mais sur la base de conventions conclues avant 2009. Malheureusement, ces informations ne sont disponibles que pour l'Allemagne et

l'Espagne. Un affaiblissement considérable de la dynamique des salaires est manifeste en Allemagne notamment. Au premier semestre 2009, les conventions collectives sectorielles conclues en Allemagne prévoient une augmentation de salaire de 2,8 % pour une durée moyenne de 23 mois, ce qui correspond à une augmentation du salaire annuel (négociée collectivement) de seulement 1,5 %. En Espagne, les conventions collectives salariales conclues au cours des cinq premiers mois de l'année 2009 prévoient une augmentation de salaire de 2,7 %, par rapport à une augmentation de salaire de 3,5 % négociée au cours de la même période l'année précédente.

Tableau III : la réalité de la négociation sous la menace de la récession en Allemagne

	Augmentation de salaire convenue	Plus d'informations	Possibilités de s'écarter
Assurances	2,5%	Conclusion à l'automne 2008 pour une durée de 16 mois	
Textile	1,5%	À partir de mars 2009	Oui, en échange de la sécurité de l'emploi
Métallurgie	Augmentation de salaire de 2,1 % en mai 2009	Convention de l'automne 2008	Recours à la possibilité de reporter l'augmentation de salaire dans la moitié des cas

La fragilité des systèmes de négociation collective face à la crise économique

Une autre façon d'évaluer les conséquences de cette crise sur l'évolution de la négociation collective consiste à étudier les informations qualitatives fournies par les réponses au questionnaire sur les négociations collectives réalisé par la CES en 2009. Ce questionnaire demandait aux affiliés quelles seraient selon eux les conséquences de la récession sur la négociation collective en 2010 ou encore si la crise risquait d'abaisser le niveau de la négociation en instaurant une « négociation décentralisée », affaiblissant éventuellement la position de négociation des syndicats.

Une proportion importante des affiliés de la CES a répondu à la première question en affirmant que les employeurs avaient déjà lancé une offensive destinée à affaiblir, voire à écraser la dynamique des salaires :

- En France, la loi qui régit le mécanisme de fixation du salaire minimum est actuellement appliquée à la lettre. Le salaire minimum est revalorisé en fonction de l'inflation (faible) et compense la moitié de la hausse du salaire d'un ouvrier non qualifié sans aucun effort supplémentaire. En outre, une commission, chargée par le gouvernement de formuler des recommandations, critique le niveau élevé du salaire minimum en France. Enfin, la crise révèle à quel point la formation des salaires en France est fondée sur la rémunération variable. À cause de la crise, les revenus

- complémentaires (paiement des heures supplémentaires, primes, etc.) ont été réduits à tel point que l'on prévoit une diminution de 0,4 % du salaire moyen par habitant en 2009 ;
- En Espagne, les employeurs ont adopté des stratégies agressives de négociation collective en raison de la crise. Les employeurs ont refusé les augmentations de salaire supérieures à 1 % et demandé l'adoption de clauses introductives au niveau de l'entreprise permettant aux employeurs de refuser le versement de l'augmentation de salaire convenue si l'entreprise enregistre des pertes. En conséquence, et pour la première fois depuis de nombreuses années, il a été impossible d'établir une recommandation relative à la négociation des salaires au plan sectoriel dans le cadre d'un accord national des partenaires sociaux. Pire, la négociation collective elle-même s'est enlisée et presque paralysée. Parmi les 1 685 conventions qui devaient être renouvelées au premier semestre 2009, seules 190 ont été signées. Heureusement, suite aux conflits sociaux, les tribunaux du travail se sont prononcés en faveur de la recommandation des syndicats de fixer l'augmentation de salaire à 2 % au moins ;
 - En Allemagne, les employeurs préparent leur offensive et commencent à évoquer ouvertement les réductions de salaire et la semaine de travail de 40 heures ;
 - En Estonie, les salaires minimums n'ont pas été augmentés pour la première fois depuis de nombreuses années. Les salaires du secteur public ont été réduits de 8 % tandis que les salaires du secteur privé ont été réduits selon des « accords individuels » de 10 % à 30 %. Entre-temps, en Lettonie, les salaires du secteur public ont été réduits de 35 %, voire de 50 % pour les enseignants. En Lituanie, la réduction des salaires dans le secteur public s'élève à 10 %. Et en Bulgarie, les travailleurs se préparent à faire face à l'intransigeance des employeurs en matière de réduction ou de gel des salaires ;
 - Chose assez étonnante, même le Luxembourg, qui a la réputation d'avoir une économie de marché sociale, rend compte de l'intention des employeurs de conclure des accords salariaux « zéro », soutenus par le gouvernement qui montre le mauvais exemple en réduisant les salaires. Le compte rendu de l'Irlande est similaire (même si l'Irlande est confrontée à un grave déséquilibre du commerce extérieur, ce qui n'est pas le cas du Luxembourg). Les employeurs irlandais veulent réduire les salaires (nominaux) à hauteur de 2 % dans le secteur privé et jusqu'à 12 % dans les entreprises en grande difficulté. Ils souscrivent sans réserve à la logique des spirales socioéconomiques baissières et demandent des réductions identiques des allocations de chômage (pour éviter l'effet dissuasif résultant des réductions de salaire) et une réduction du salaire minimum (pour supprimer les limites aux réductions de salaire) ;
 - En Belgique, la modération salariale se poursuit à cause du mécanisme d'indexation, qui convertit le faible taux d'inflation en faible croissance salariale. Et aux Pays-Bas, il est probable que l'augmentation des salaires soit limitée à 1,5 %, éventuellement en échange de quelques mesures sociales plus positives de la part du gouvernement ou des employeurs.

Les réponses des affiliés à la deuxième question se sont avérées plus nuancées. Ils sont plusieurs à considérer que le niveau de la négociation ne sera pas abaissé au niveau de l'entreprise à cause de la crise (Belgique, Portugal, Norvège et Chypre). D'autres ont même indiqué que la crise pourrait être l'occasion de privilégier la négociation à un niveau plus élevé avec une

coordination des conventions au niveau central et l'adoption de mesures sociales et favorables à l'emploi en échange d'une modération salariale (Bulgarie, Islande, Pays-Bas et Pologne). Dans certains États membres néanmoins, la négociation est déjà décentralisée et la direction des entreprises dispose d'un avantage considérable par rapport aux travailleurs et de toute la latitude nécessaire pour imposer des réductions de salaire avec pour devise « votre salaire ou votre emploi » (Estonie, Lituanie et Royaume-Uni). L'Allemagne rend compte du recours aux clauses introductives au niveau de l'entreprise dans les conventions sectorielles (métallurgie et chimie), même si ces clauses introductives sont soumises à de strictes limites sous la forme de « contre-efforts » de la part des employeurs. En Italie, deux syndicats ont signé une convention au début de l'année 2009 pour permettre à la négociation au niveau de l'entreprise de prendre des distances par rapport aux barèmes sectoriels afin de les revoir à la baisse. En Espagne enfin, certaines conventions sectorielles contiennent des clauses introductives en échange de clauses d'indexation des salaires, même si le recours à ces clauses semble peu courant actuellement.

Cependant, il convient de noter que des clauses introductives permettant à telle ou telle entreprise de revoir à la baisse les conventions sectorielles existent actuellement dans trois États membres importants de l'Union monétaire. Se pose par conséquent la question suivante : si dans le passé cet instrument a permis à l'Allemagne de geler les salaires réels moyens pendant plusieurs années et d'abaisser la moyenne de la zone euro, quelles seraient les conséquences si ces trois pays empruntaient le même chemin ?

III. **La négociation collective, les salaires et les emplois en Europe : avoir raison du sophisme de composition**

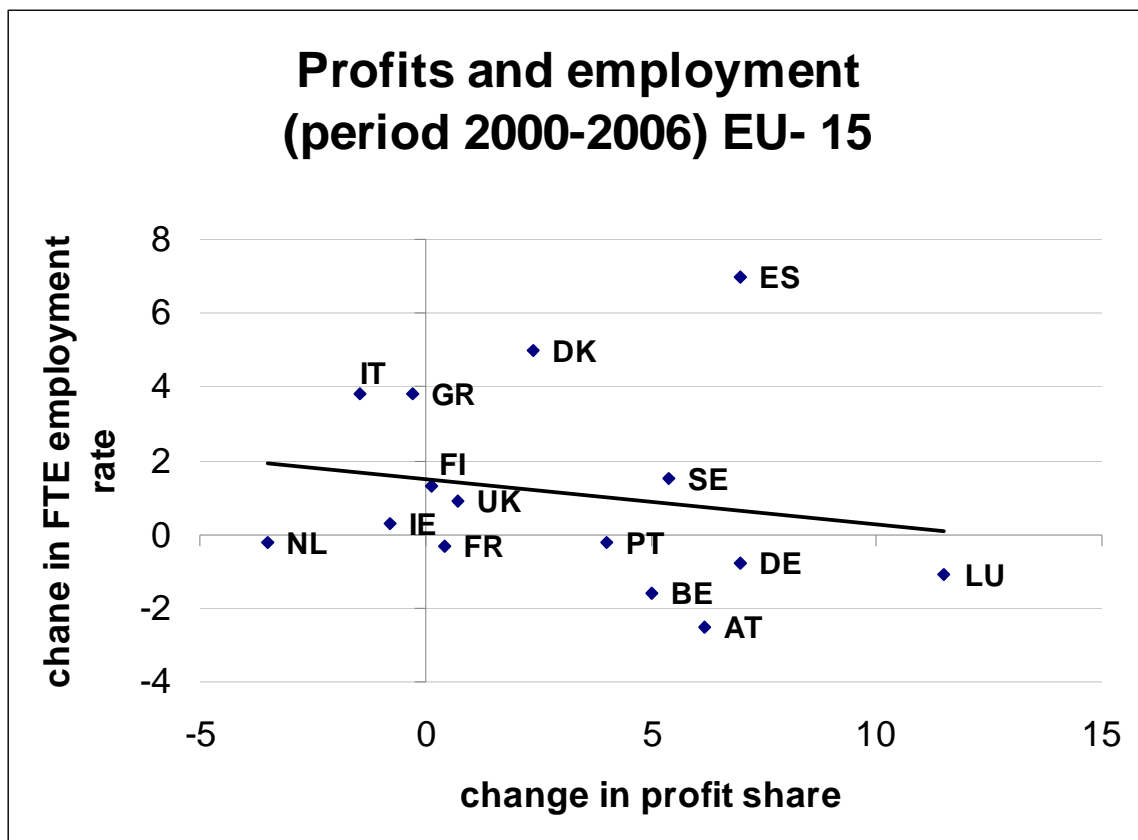
Un taux de chômage élevé et en progression et une faible position de négociation, auxquels s'ajoute une offensive des employeurs. Quelle doit être la réaction des syndicats en Europe ? Les syndicats devraient-ils souscrire à l'argument traditionnel de certains économistes selon lequel la réduction des salaires est synonyme de création d'emploi et coopérer à la mise en œuvre de la modération salariale, voire des réductions de salaire dans certains cas ? Ou devraient-ils s'associer en vue d'élaborer et de coordonner des stratégies de négociation collective dans toute l'Europe qui contribuent effectivement à la reprise de l'emploi sans pour autant sacrifier les salaires ?

Réductions de salaire, davantage d'emplois ?

Commençons par examiner les éléments empiriques. La réalité économique laisse-t-elle entendre qu'il existe une relation positive entre les salaires et les emplois ? Le graphique ci-après nous donne à réfléchir à l'argument traditionnel de certains économistes selon lequel la modération salariale est favorable à l'emploi. Ce graphique établit un rapport entre l'évolution de la part des produits de la croissance en Europe occidentale¹ entre 2000 et 2006 et l'évolution du taux d'emploi, calculé en équivalents temps plein. L'évolution de la part des produits de la croissance est utilisée comme indicateur indirect de la modération salariale.

¹ Cette opération appliquée à l'ensemble de l'Europe renforce cette relation négative. Ceci pourrait éventuellement s'expliquer par la rémanence des effets négatifs sur l'emploi de la transition économique des pays d'Europe centrale et orientale. Il n'en demeure pas moins que, au cours d'une période de sept ans, l'augmentation des bénéfices n'a pas été associée à une augmentation du taux d'emploi.

À l'augmentation de la part des bénéfices correspond une diminution de la part des salaires. Il s'avère que la relation entre les salaires, les bénéfices et l'emploi est à l'opposé de ce que la théorie économique traditionnelle affirme vigoureusement. La modération salariale n'entraîne pas une hausse des bénéfices, mais l'augmentation de la part des bénéfices tend à abaisser et non pas à augmenter le niveau d'emploi. Les exemples particuliers des pays sont intéressants à observer : L'Allemagne, la Belgique et l'Autriche illustrent la conclusion générale selon laquelle la modération salariale conduit à une détérioration et non pas à une augmentation du taux d'emploi. En Espagne, et dans une moindre mesure en Suède, la hausse des bénéfices est associée à la création d'emplois.



Trois raisons pour lesquelles la modération salariale ne fonctionnera certainement pas actuellement...

Si les éléments empiriques ne permettent pas d'établir un rapport direct entre la réduction des salaires et l'emploi en général, la nature de la crise actuelle est telle que les avantages éventuels pour l'emploi des politiques de modération salariale sont encore plus douteux. Cette crise est particulière à plusieurs égards:

- Premièrement, tous les pays sont logés à la même enseigne. Il n'est aujourd'hui plus possible que des pays et des régions au sein de l'Europe mènent une politique de modération salariale concurrentielle afin de profiter sans contrepartie de la dynamique de croissance et de la demande d'importation ailleurs en Europe. L'ensemble des pays européens subit la crise de plein fouet, notamment les pays qui, pendant un certain temps,

ont été les moteurs de la croissance européenne (le Royaume-Uni et l'Espagne). Il serait vain de tenter d'améliorer la position concurrentielle (par la compétitivité des coûts) compte tenu de la faiblesse des marchés d'exportation. En réalité, cela aggraverait la situation ;

- Deuxièmement, il s'agit d'une crise de la demande, et non pas de l'offre. La différence est importante. Un effondrement de l'offre accroît les coûts de production et le chômage augmente parce que les entreprises licencient pour renouer avec les bénéfiques. Dans ce cas, la modération salariale est efficace. Elle permet de réduire les coûts de production et par conséquent de réaliser des bénéfiques et de rétablir la demande. L'illustration suivante décrit ce mécanisme ;

Illustration I : Effondrement de l'offre – la modération salariale rétablit l'équilibre du marché du travail

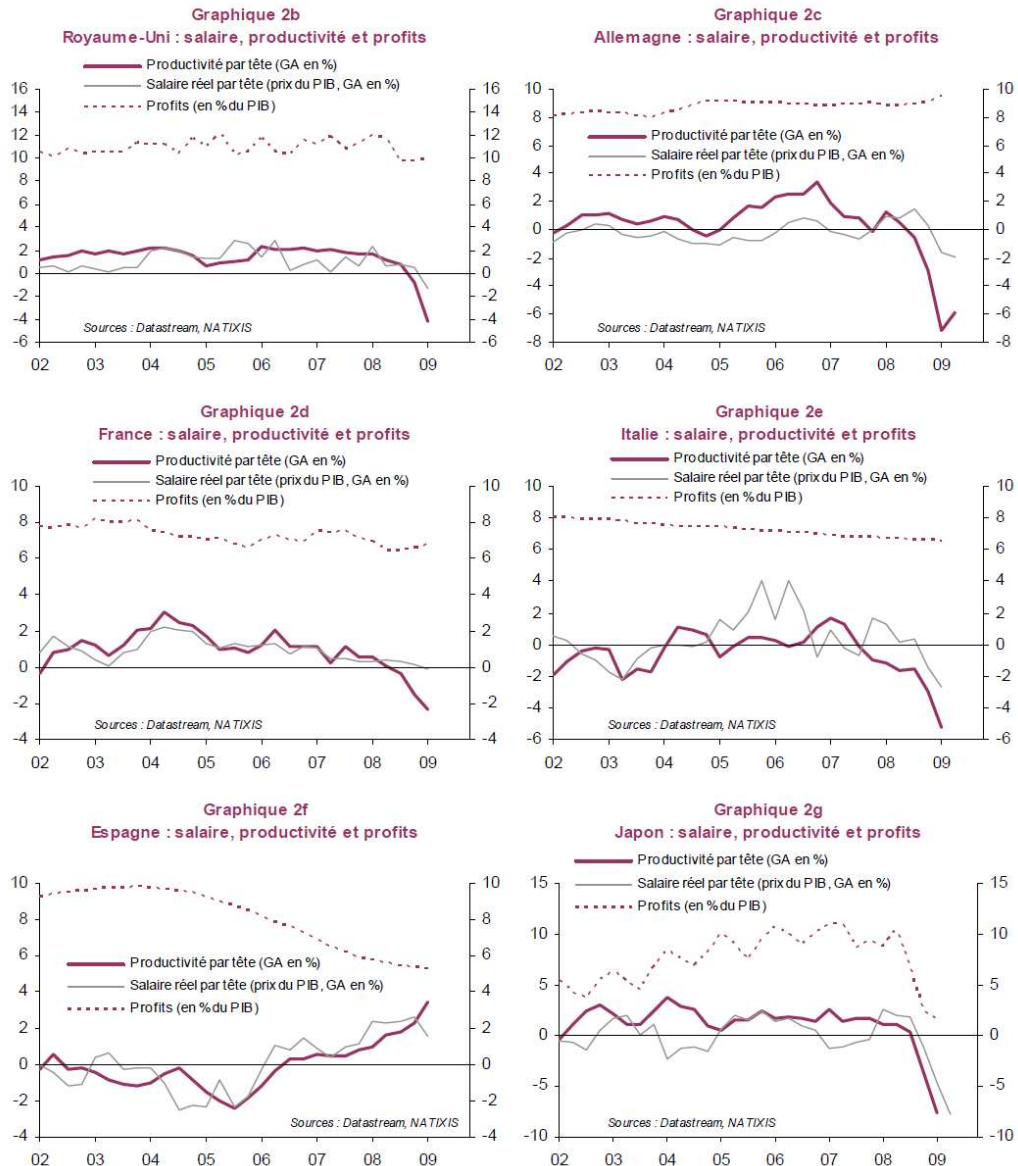
L'effondrement de l'offre accroît les coûts de production... Des emplois sont supprimés et le chômage augmente... La flexibilité des salaires réduit les coûts de production... La demande de main-d'œuvre augmente de nouveau.

Un recul brutal de la demande est un problème complètement différent. Le chômage augmente en raison d'un effondrement de la demande de biens et services produits par les entreprises. Dans cette situation, la modération salariale a pour effet préjudiciable d'inhiber davantage la demande globale et de limiter les perspectives d'emploi. Dans une situation d'effondrement de la demande, la modération salariale ne contribue pas à rétablir l'équilibre économique, mais déséquilibre au contraire le marché du travail.

Illustration II : Effondrement de la demande – la modération salariale accroît le déséquilibre et le chômage

Recul brutal de la demande... Licenciements et hausse du chômage... La flexibilité des salaires affaiblit davantage la demande... D'autres emplois sont détruits.

Comme décrit plus haut, la crise actuelle est une crise de la demande. Il suffit pour s'en convaincre d'examiner les bénéfiques. Le recul brutal de la demande réduit les bénéfiques parce que les entreprises baissent leur prix en réaction à l'offre excédentaire sur le marché des biens et services. En pratique toutefois, les bénéfiques considérés en pourcentage du PIB semblent jusqu'à présent résister à la récession, malgré la chute des prix de production (inflation de base) et de la productivité du travail. Cependant, les transferts publics provisoires (mécanismes de « Kurzarbeit ») peuvent en être l'une des raisons. Les graphiques suivants illustrent la résistance des bénéfiques de certaines économies importantes jusqu'à la fin 2008, à l'exclusion de l'Espagne.



- Troisièmement, le crédit n'est plus un moyen sur lequel peut se fonder la sortie de récession. Lors de précédentes périodes de récession, l'expansion monétaire permettait de rétablir la dynamique de la demande. Les banques centrales abaissaient les taux d'intérêt et provoquaient la formation de nouvelles bulles sur les prix des actifs. Les ménages réagissaient en contractant des emprunts. Ceci permettait le maintien de la dépense des ménages et relançait la croissance malgré la faiblesse de la dynamique des salaires. L'endettement des ménages permettait de surmonter le recul de la demande et la modération salariale, créant l'illusion d'une augmentation de la richesse des ménages grâce à la hausse du prix des actifs. Cependant, comme décrit plus haut, l'endettement est devenu excessif et la politique monétaire « pousse dans le vide ». Compte tenu de leur endettement excessif, les ménages sont peu disposés à s'endetter davantage, ce qui complique la reprise fondée sur le crédit. Ceci implique que l'économie est actuellement beaucoup plus vulnérable aux effets négatifs sur la demande de la faiblesse de la dynamique des salaires. Cela signifie aussi que la modération salariale et

la hausse des bénéfices ne seront pas utilisées par les entreprises pour accroître l'investissement, mais pour renforcer leurs bilans, ou verser plus de dividendes en vue de rétablir le cours de leurs actions.

... et formera le « double D » de « Dépression » et « Déflation ».

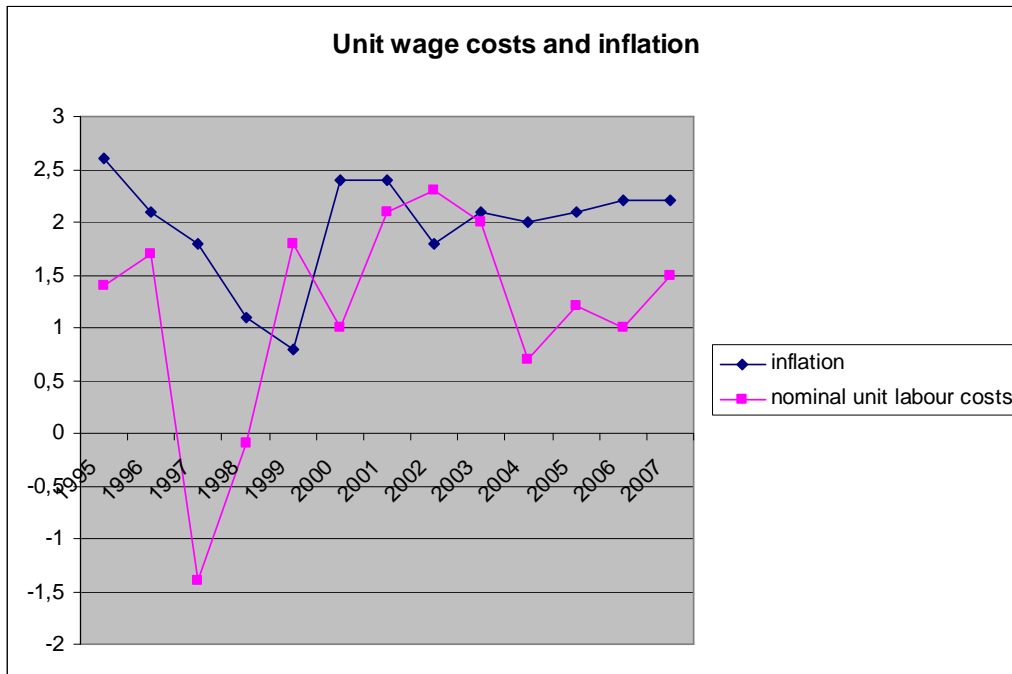
Les circonstances sont telles qu'il convient d'approfondir l'analyse et de ne pas simplement se limiter à remettre en cause les avantages supposés de la modération salariale sur l'emploi. Dans l'état actuel des choses, réduire considérablement les salaires risque de détériorer gravement la situation de l'emploi en plongeant l'économie dans une dépression et une déflation prolongées.

Actuellement, ce risque est occulté par plusieurs facteurs. La dynamique des salaires reste positive, tandis que l'effondrement de la demande a provoqué une baisse de la productivité, les entreprises reportant les restructurations afin de conserver leur main-d'œuvre. La dynamique des salaires positive et la chute des taux de productivité constituent une combinaison de forces qui entraîne une hausse considérable des coûts salariaux unitaires, située entre 3 % et 3,5 % en 2008 et en 2009. C'est-à-dire que le taux de croissance des coûts salariaux unitaires est supérieur à l'objectif de stabilité des prix à moyen terme de 2 %. Néanmoins, malgré cette « explosion » des coûts, l'inflation et notamment l'inflation de base s'orientent à la baisse, ce qui illustre encore les insuffisances de la demande et le ralentissement de l'offre.

La situation est néanmoins complètement différente si l'on adopte une perspective à plus long terme. Nous savons que la crise se répercute sur les marchés du travail avec un certain décalage. Les entreprises ne vont pas conserver leurs effectifs indéfiniment. Autrement dit, des restructurations massives sont en préparation, ou déjà en cours. Environ 5 % des emplois devraient être supprimés entre 2008 et 2010, ce qui entraînera une forte augmentation de la productivité, après l'effondrement en 2008 et 2009. Ces restructurations massives devraient également entraîner une hausse du chômage, à un taux de 11,5 % (UE-27), voire 12,5 % (zone euro), affaiblissant la position de négociation des syndicats et la dynamique des salaires.

On ne peut exclure le scénario selon lequel la croissance moyenne des salaires, entraînée à la baisse par les réductions de salaires au niveau de l'entreprise dans plusieurs pays, chute et s'établit à un niveau proche de zéro et la productivité augmente à un taux situé entre 2 % et 2,5 % (le taux de croissance à long terme de la productivité et la compensation des périodes de baisse). Selon ce scénario, les coûts salariaux unitaires commenceraient à chuter de 2 % à 3 % à partir de 2010 et creuseraient un écart considérable par rapport à la croissance du coût salarial (+ 2 %), qui est conforme à l'objectif de stabilité des prix.

Cette situation a eu lieu il n'y a pas si longtemps, lorsque les coûts salariaux unitaires ont chuté de 1,5 % pendant plusieurs années successives, à la fin des années 90. Ceci s'est traduit par des pressions désinflationnistes et une chute de l'inflation, de 2,5 % en 1996 à moins de 1 % en 1999 (voir graphique).

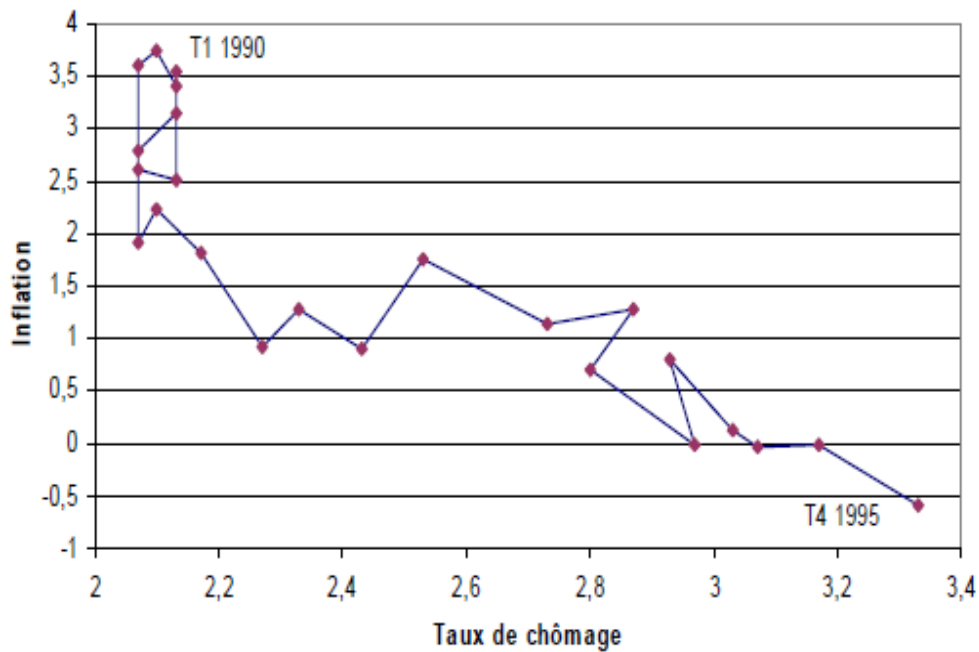


Actuellement, toutefois, le taux d'inflation (de base) est déjà faible et proche de 1 %. Les pressions désinflationnistes que devrait provoquer cette crise pourraient abaisser ce faible taux d'inflation et donner naissance à un contexte de déflation, en d'autres mots à une situation de chute des prix.

Si une situation de déflation devait se produire et s'installer durablement, l'économie serait confrontée à de sérieuses difficultés. L'effet pervers de la déflation est d'entraîner immédiatement une contraction monétaire supplémentaire (les taux d'intérêt réels augmentent sans possibilité de recours aux instruments de la politique monétaire étant donné que les taux d'intérêt nominaux ne peuvent devenir négatifs, ce qu'il est convenu d'appeler « le plancher zéro du taux d'intérêt nominal »). La déflation encourage par ailleurs les ménages et les entreprises à reporter les décisions de dépenses et d'investissement compte tenu des prévisions de chute des prix, affaiblissant considérablement la dynamique de la demande. Et pour les pays qui connaissent un excès d'endettement du secteur privé, la déflation est un désastre, parce que la dette nominale est une masse rigide alors que les flux de revenus annuels, destinés à rembourser la dette, diminuent à cause de la chute des revenus nominaux.

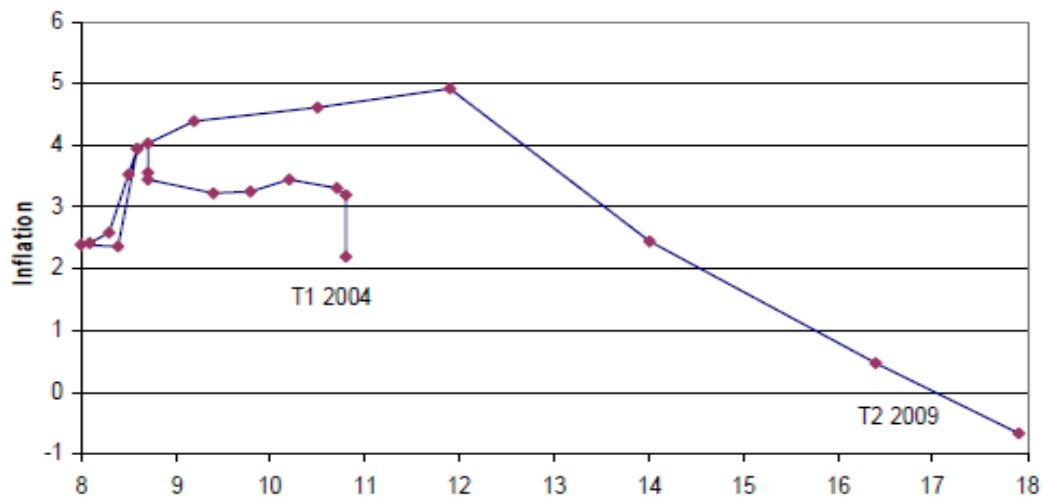
Tout ceci semble-t-il difficile à croire ? Les graphiques suivants montrent comment le Japon a plongé dans la déflation et entamé sa « décennie perdue ». Au Japon, le contexte économique était caractérisé par une chute de l'inflation et une hausse régulière du chômage au cours de la première moitié des années 1990. Les mesures adoptées n'ont pas permis d'interrompre cette tendance et l'ont même encouragée en permettant une croissance salariale négative et la généralisation des emplois précaires (afin d'améliorer la « compétitivité » des entreprises). En conséquence, l'économie japonaise a pris la route du sud-est dans la courbe de Philips et finalement plongé dans la déflation et la dépression (ou une croissance très faible), une situation qui dure plus de dix ans.

Graphique 10 : courbe de Phillips : Japon (T1 90 - T4 95)

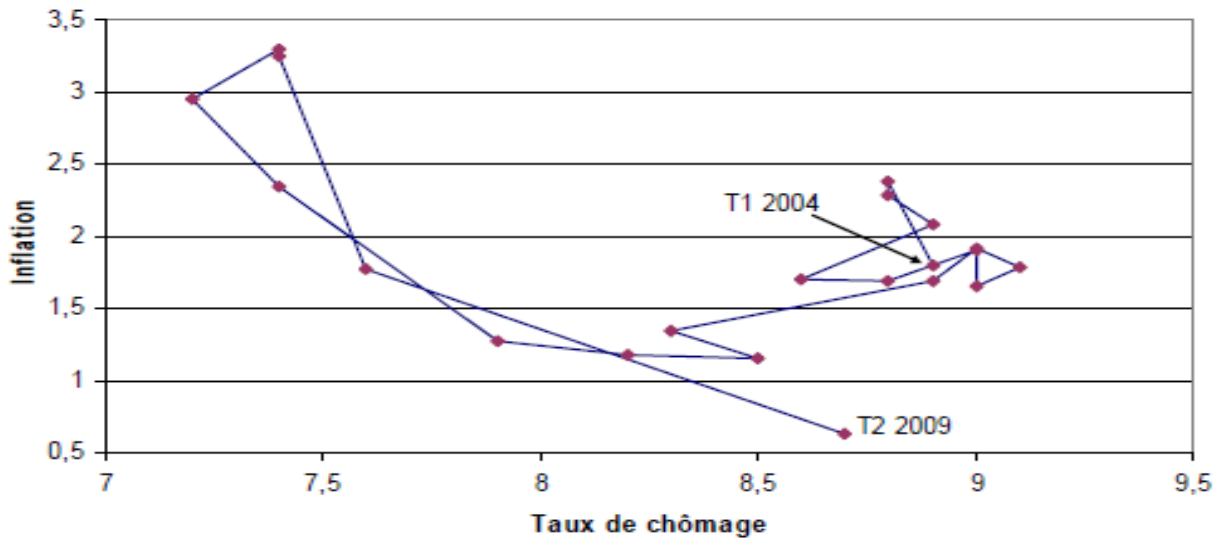


Il est inquiétant de constater que plusieurs pays européens suivent le même exemple. Les faibles taux d'inflation diminuent tandis que le chômage s'envole. La similitude avec le Japon de la première moitié des années 90 est frappante.

Graphique 9 : courbe de Phillips : Espagne (T1 2004 - T2 2009)



Graphique 8 : courbe de Phillips : France (T1 2004 - T2 2009)



Conclusion : La négociation collective en Europe doit avoir raison du sophisme de composition

Dans ce contexte, les syndicats et les acteurs de la négociation collective se trouvent confrontés à un paradoxe difficile à surmonter. D'une part, la pression des travailleurs au niveau de l'atelier, disposés à accepter des réductions de salaire pour conserver leur emploi ou obtenir certaines garanties de la part de leur employeur. Cette pression est parfaitement compréhensible, en particulier au niveau de l'entreprise, où les travailleurs sont plus vulnérables au chantage « votre salaire ou votre emploi ». D'autre part, c'est exactement ce type de politique salariale qui détruira des emplois en accroissant la faiblesse de la demande globale sur le marché intérieur européen si elle s'étend à l'ensemble de l'économie partout en Europe. C'est ce que J.M. Keynes appelait, il y a 80 ans, le « sophisme de composition » : ce qui semble ou peut être parfaitement rationnel d'un point de vue individuel peut s'avérer désastreux si tous les individus adoptent le même comportement. En d'autres mots, pour éviter « l'échec du marché », les décisions des acteurs individuels doivent être coordonnées afin de préserver l'intérêt général.

Plus clairement, pour éviter la déflation et la dépression, les syndicats en Europe doivent relever le défi de l'union et de la solidarité et rassembler leurs forces afin d'éviter une situation dans laquelle les travailleurs européens s'affaiblissent mutuellement. La coordination de la négociation collective à l'échelle européenne et des principes clairs pour que les syndicats au plan national, sectoriel et au niveau de l'entreprise refusent les réductions de salaire et défendent l'augmentation des coûts salariaux afin d'écartier le danger de la déflation sont plus que jamais nécessaires.