

## **Austérité salariale : ils n'ont donc rien appris de la crise !**

Christophe Ramaux (Centre d'Economie de la Sorbonne - Université Paris I)

Article publié dans la *Revue de Droit du Travail*, n°12, Dalloz, décembre 2012 (pp. 674-676)

Le déficit commercial de la France est un indéniable problème. Mais comment l'expliquer ? Pour les néolibéraux, le coût du travail est responsable. Il convient d'administrer un nouveau choc d'austérité salariale dénommé choc de compétitivité.

Le point de vue keynésien, celui retenu ici, est tout autre. L'austérité salariale n'est pas la solution : elle est au contraire l'une des causes majeures de la crise.

Le monde connaît sa plus grande crise depuis les années 1930. Chacun s'accorde sur ce point. Mais d'où vient-elle ? Alors qu'ils sont d'ordinaire si prompts à donner des leçons, les zélotes de l'austérité salariale et de la flexibilisation du droit du travail sont restés très silencieux après l'explosion de 2007-2008. On conçoit leur embarras : il est difficile de soutenir que cette explosion a été provoquée par une hausse généralisée des salaires. C'est précisément l'inverse qui a eu lieu depuis le début des années 1980.

Le *tempo* précis de cette baisse a été variable selon les pays. En France, elle a été à la fois précoce et brutale : tout s'est joué en cinq, entre 1983 et 1988, au nom (déjà) de la balance commerciale. La part des salaires dans la valeur ajoutée (des sociétés non financières), qui avait augmenté dans la seconde moitié des années 1970, a alors baissé de plus de 8 points. Elle s'est maintenue ensuite à ce point bas : 68,1 % en moyenne entre 1988 et 2010. C'est plus de trois points en dessous des Trente Glorieuses (71,5 % entre 1949 et 1974). Certains auteurs affirment qu'il n'y a jamais eu de problème de répartition de la valeur ajoutée en France, celle-ci étant stable depuis les années 1990. Ils omettent de mentionner que tout s'est joué avant dans l'Hexagone. En Allemagne, il a fallu attendre les années 2000. Quoiqu'il en soit, le FMI et l'OCDE l'ont eux-mêmes reconnus : les années précédant la grande crise ont été marquées par un déclin de la part salariale dans l'ensemble des pays industrialisés.

Le régime néolibéral repose sur quatre grands volets : austérité salariale, libéralisation financière, libre échange et contre-révolution fiscale. Dès le début (sous Reagan), il est apparu que ce régime n'était pas viable en termes de croissance et d'emploi. Nos sociétés étant largement salariales, la compression permanente des salaires directs ou indirects (retraite, allocation chômage...) conduit à un choc négatif de demande et donc de débouchés. Dès les années 1980 et 1990, puis plus encore dans les années 2000, les Etats-Unis (en tête) ont donc opté pour un certain keynésianisme. Un keynésianisme-libéral cependant, avec, en particulier, une politique monétaire de soutien à l'endettement privé des ménages (la finance y trouvait son compte) afin de soutenir la demande.

La dette en lieu et place des salaires : cet artifice néolibéral a explosé en 2007. La crise ouverte depuis lors marque à bien des égards la fin du néolibéralisme. Ce régime peut certes encore perdurer longtemps – la classe prédatrice des hauts cadres de la finance et des grandes firmes a beaucoup gagné aux Trente dernières Piteuses –, mais uniquement sur le mode de l'enlisement sans fin dans la crise. Le diagnostic keynésien est clair : aucune sortie de crise durable n'est envisageable si les sociétés ne remettent pas en cause le néolibéralisme et ses différents volets qui se tiennent entre eux (le libre échange impose l'austérité salariale, la libéralisation de la finance la contre-révolution fiscale, etc.).

Afin que la Grande Récession ouverte en 2007 ne se transforme pas en Grande Dépression, les Etats (Etats-Unis et Chine en tête, l'Europe étant à la traîne) ont déployés des politiques

budgétaire ou monétaire d'ampleur. Le retour à Keynes fut proclamé. Mais, à nouveau, la rupture avec le néolibéralisme n'ayant pas eu lieu, c'est un keynésianisme totalement raboté qui a été mobilisé.

Pire, dans la zone euro, s'est noué l'acte II de la crise. Un peu plus qu'ailleurs, les néolibéraux sont parvenus ici à réaliser un véritable hold-up intellectuel : ils ont pris prétexte de la hausse des déficits et dettes publics, une conséquence pourtant directe de *leur* crise, pour imposer un peu plus leur modèle en faillite. Avec la compétitivité, ils ont de surcroît trouvé un nouveau *mantra*. Totalement aphones après l'explosion de 2007, les adeptes de l'austérité salariale péorent ainsi à nouveau.

Si d'aventure leur politique était appliquée en France (à l'heure où sont écrites ces lignes, c'est malheureusement la pente que semble prendre le gouvernement Ayrault), qu'advierait-il ? Exactement ce qui se passe là où cette politique d'austérité salariale et budgétaire est déjà massivement appliquée. Le résultat est accablant : en Grèce, au Portugal et en Espagne, la récession se transforme en dépression et le chômage explose ; la chute de la consommation intérieure entraîne celle de l'investissement, ce qui accroît la chute de la demande et compromet la compétitivité à long terme de ces pays. P. Artus, économiste pourtant traditionnellement favorable au choc d'offre, lui-même le reconnaît : dans ces pays, « *il y a recul à la fois de l'offre et de la demande de biens et services, il y a perte de substance économique, et la baisse des salaires réels est très contreproductive* »<sup>1</sup>. Cerise sur le gâteau : les déficits publics eux-mêmes ne se réduisent pas ou peu, ce qui est gagné par la baisse des dépenses étant perdu par la chute des recettes fiscales entraînée par la récession. Ces pays parviennent certes à redresser leur balance commerciale déficitaire. Mais pas ou peu par la hausse de leurs exportations : par la baisse de leurs importations suite à l'effondrement de leur demande interne. Le malade guérit, mais en mourant.

Les déséquilibres commerciaux au sein de zone euro sont un véritable problème. Mais d'où viennent-ils ? Les libéraux promettaient que l'introduction de l'euro assurerait la convergence : un pays déficitaire devant nécessairement recevoir des flux financiers des pays excédentaires, ces flux devaient assurer un surcroît d'investissement et finalement le rattrapage de compétitivité (c'est la thèse de l'*International Risk Sharing*). Mais c'est exactement l'inverse qui s'est produit : l'introduction de l'euro s'est traduite par un creusement cumulatif des déséquilibres, avec des excédents records en Allemagne, Pays-Bas ou Autriche, et des déficits records en Grèce, Portugal, Espagne ou France. L'euro est manifestement devenu sous-évalué pour les premiers et surévalué pour les seconds (la zone euro prise comme un tout est en équilibre à l'égard du reste du monde, mais il y a néanmoins problème ici puisque les pays du Sud enregistrent aussi des déficits à ce niveau).

Par définition, une monnaie unique interdit de résorber les différentiels dans les balances commerciales par l'ajustement des parités. Que faire alors pour rééquilibrer ces balances ? Les néolibéraux préconisent la guerre commerciale permanente sous la forme de la déflation interne (baisse des salaires et des dépenses publiques pour réduire les prélèvements sur les entreprises). Pour les keynésiens, cette politique de guerre permanente pour prendre des parts de marché aux voisins est stupide : tous les pays européens ne peuvent être en excédent les uns par rapport aux autres (et la principale zone économique développée ne peut avoir pour ambition de prendre ses emplois au reste du monde). Elle conduit finalement au suicide par la récession généralisée (voir H. Sterdyniak, « La politique économique est un sport de combat... », *Economistes atterrés*, novembre 2012). La France l'a initiée dans les années 1980 avec la politique dite de *désinflation compétitive* (tout en proclamant *Vive l'Europe !*).

---

<sup>1</sup> Artus P. (2012), « La baisse des salaires réels dans beaucoup de pays européens y accroît-elle l'offre de biens et services ou y réduit-elle la demande de biens et services ? » *Flash économie*, Natixis, n°756, 5 novembre, *Flash économie*, Natixis, n°756.

Avec succès en un sens (mais au prix du chômage) : au déficit commercial des années 1980 a succédé un excédent dans les années 1990. L'Allemagne a rendu la monnaie de la pièce dans les années 2000, *via* une austérité salariale interne encore plus grande (il faut toujours aller plus loin en l'espèce) combinée à l'utilisation massive des pays de l'Est comme vaste atelier de sous-traitance. Son déficit commercial de la fin des années 1990 s'est transformé en excédent. L'Allemagne, qui n'a pourtant pas l'excuse d'être un pays émergent, peut ainsi s'enorgueillir d'avoir des excédents commerciaux (plus 5 % de son PIB depuis 2004) largement supérieurs à ceux de la Chine depuis plusieurs années (de plus de 10 % au milieu des années 2000, les excédents chinois sont passés – suite aux hausses de salaire – à moins de 5 % depuis 2009, 2 % à peine étant attendu en 2012). Une catastrophe pour l'Europe en fait.

Compte tenu de l'existence de l'euro (à défaut de quoi c'est son existence même qui sera remise en cause), une alternative existe : les pays excédentaires doivent résorber leurs excédents par le haut, en relançant leur demande interne. La zone euro ne souffre pas d'un problème d'offre, mais de demande. La sous-utilisation des capacités de production en témoigne (21 % dans l'industrie en France en octobre 2012, contre 12,7 % en 2007). Aux antipodes de l'austérité généralisée qui enfonce la zone euro dans la récession (et menace d'y entraîner le monde), il conviendrait donc, dans une optique coopérative, d'engager une hausse coordonnée des salaires et des dépenses sociales en Europe, laquelle devrait être plus soutenue dans les pays en excédent.

A ce diagnostic général, on peut ajouter d'autres éléments qui plaident eux aussi en faveur d'une logique coopérative par opposition à celle de la compétitivité grippe-sous.

Bien plus que le prix du travail, c'est le coût des actionnaires qui n'a cessé de croître. En France, la part des dividendes (revenus distribués des sociétés dans la valeur ajoutée des sociétés non financières) est passée de 4 % au début des années 1970 à plus de 9 % en 2011. Il a augmenté en dépit de la crise : 7,8 % en 2006 ; 8,7 % en 2009 ; léger tassement à 7,8 % en 2010 ; puis nouveau record à 9,3 % en 2011, alors même que la part des profits globaux (l'excédent brut d'exploitation) a commencé à décliner suite à la crise. Le retour au ratio du début des années 1970 permettrait de dégager 50 milliards d'euros.

La part que consacre les entreprises à la R&D a baissé en France entre le début des années 1990 (1,46 % du PIB) et aujourd'hui (1,38 % en 2010), alors qu'elle a augmenté en Allemagne (de 1,45 % à 1,9 %). Il y a bien un problème spécifiquement français à ce niveau. Un problème que l'on retrouve dans le mépris hexagonal – fruit de la greffe du libéralisme sur l'élitisme aristocratique (dit improprement républicain) – par rapport au travail. En France, pour faire bref, « on est rien » si on est jeune sans le bac S et si l'on n'est pas cadre ensuite. Or seuls 15 % des jeunes ont le bac S et 15 % des actifs sont cadres. L'Allemagne a commis le pire en matière d'austérité salariale et de croissance tirée par les exportations depuis dix ans. Mais il y a néanmoins du bon outre-Rhin : une conception coopérative de l'entreprise bien plus poussée qu'en France, où le modèle actionnarial et celui de l'employeur « seul juge » domine.

Outre l'indispensable choc de croissance par la demande, il y a bien des réformes à entreprendre : mais ce ne sont décidément pas celles préconisées par les néolibéraux.