

Salaires et profits : quelle part pour qui ?

Olivier Derruine

service d'études CSC, olivier.derruine@acv-csc.be

Part salariale

L'évolution de la part salariale dépend de nombreux facteurs : rapport de force, transformations du marché de l'emploi, mondialisation... mais aussi financiarisation de l'économie. La part des richesses qui va aux capitalistes est impressionnante et explique pour beaucoup la montée des inégalités.

Tous les pays (de l'OCDE) ont été touchés par un effondrement de la part de la richesse nationale qui va aux travailleurs au cours des 30 dernières années et ce, de manière plus (France) ou moins rapide (États-Unis). L'autre partie, correspondant aux bénéficiaires qui sont soit convertis en investissements, soit reversés aux actionnaires (versement de dividendes, rachats d'actions...) a mécaniquement gagné en importance.

En Belgique, ce mouvement est parfois considéré comme un simple retour à la normale dans la mesure où la courbe décrivant l'évolution de la part salariale revient au niveau d'avant le premier choc pétrolier de 1973. Cependant, un examen de la situation dans d'autres pays ne laisse aucun doute sur le faible pouvoir explicatif de l'argument du « retour à la normale » pour rendre compte de la baisse de la part sala-

riale. Dans les principaux pays de la zone euro, ainsi qu'aux États-Unis, la part salariale, surtout celle qui va aux travailleurs du secteur privé exposés à la concurrence, est retombée sous le niveau d'avant le choc pétrolier et elle ne semble pas vouloir se redresser.

La Belgique étant une petite économie très ouverte et donc en proie aux mêmes turbulences que ses partenaires commerciaux, l'argument du « retour à la normale » semble évoqué pour évacuer des questions importantes liées au rapport de force travail-capital, à l'immoralité des licenciements décidés par de grandes firmes enregistrant des superprofits, la mondialisation et l'extension de la réserve de main-d'œuvre mondiale, et l'empreinte de la logique financière sur différents compartiments de la vie économique...

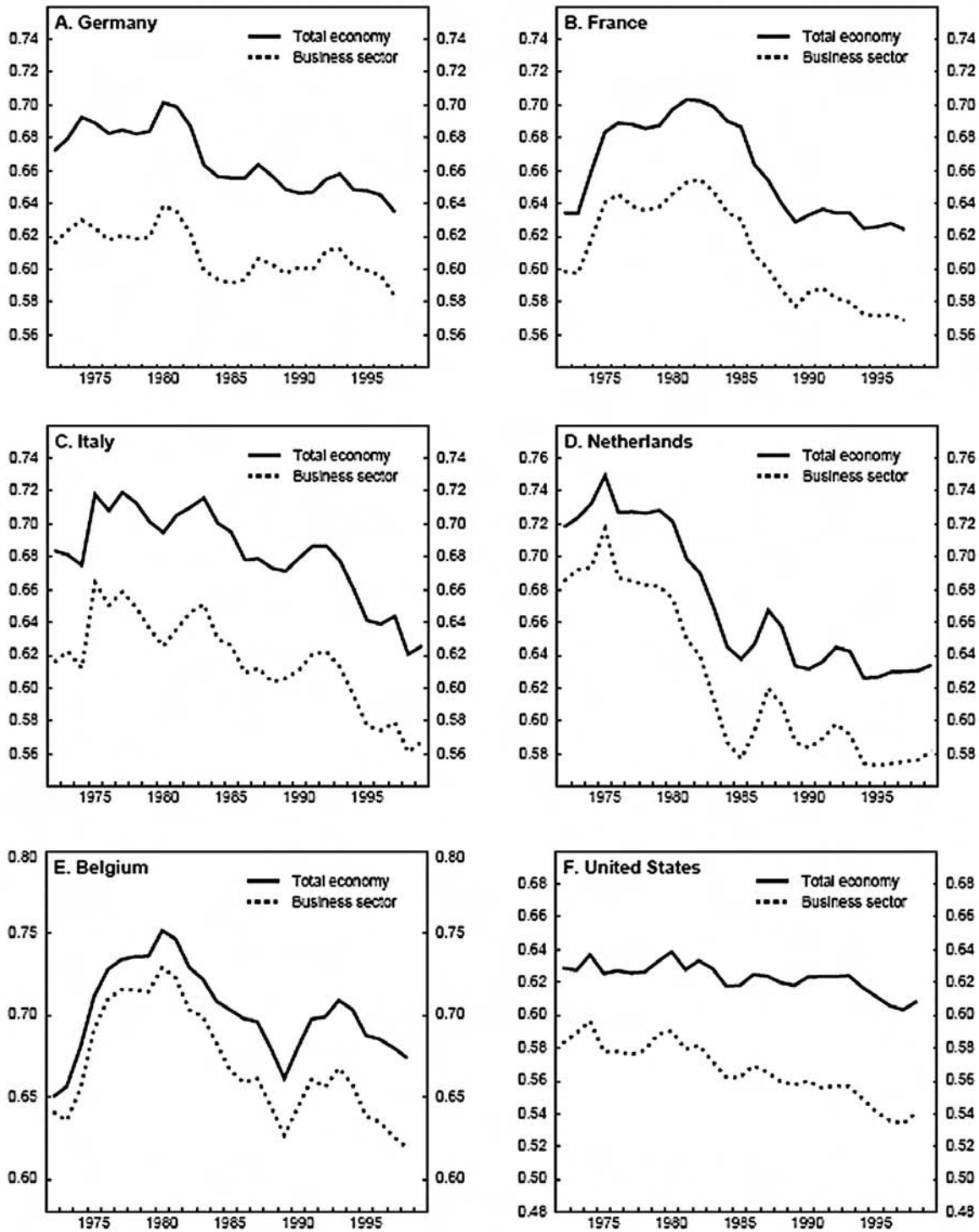
Quelques évolutions sociétales

Sur le long terme, la dégringolade peut s'expliquer par une dégradation du rapport de force au détriment des travailleurs et par des évolutions structurelles. Ces deux types d'explication ne sont d'ailleurs pas étrangères l'une à l'autre.

Parmi les éléments qui ont contribué à réduire l'influence des travailleurs, il faut en premier lieu relever **la diminution du taux de syndicalisation** dans une majorité de pays à partir du choc pétrolier. La période récente montre une stabilisation des affiliations syndicales dans un certain nombre de pays européens (dont la Belgique), voire une consolidation de leurs positions (essentiellement Irlande et Espagne), tandis que le déclin se poursuit dans les anciens États membres de l'UE. Certains gouvernements, tels que ceux de Margaret Thatcher, ont été élus sur la base d'un programme qui ne cachait pas ses velléités de « casser les syndicats », de les marginaliser en limitant leur sphère d'influence. Finalement, certains syndicats (le DGB allemand) ont enduré une hémorragie parce que trop liés à un parti social-démocrate de la majorité qui a adopté des réformes perçues comme antisociales. D'autres ont payé un lourd tribut en termes d'affiliations suite à leur prise de position sur des dossiers très sensibles (la CFDT sur la réforme des retraites en France). Parfois des regroupements de centrales ont jeté la confusion dans la base.



Part des salaires dans le PIB, 1970-2000



Deuxièmement, la « tertiarisation » de l'économie (développement des services au détriment de l'industrie) implique un redécoupage du gâteau. Car les niveaux de salaires entre ces deux secteurs et au sein même des services sont très variables, comme l'indique le tableau suivant. (Se penchant sur les années 1993 à 2006, il confronte

l'évolution de la part salariale par branche avec celle de l'emploi.)

Troisième facteur à contribuer à l'érosion de la part salariale : la **profusion de contrats atypiques** tels que les contrats à durée déterminée et le temps partiel, qui permettent aux entreprises de convertir une partie des frais fixes liés aux rému-

nérations en coûts variables. En 1992, 25,4 % des travailleurs étaient concernés par un contrat à durée déterminée ou un temps partiel. En 2005, la proportion avait grimpé à 33%. Rappelons que les contrats à durée déterminée ne conduisent que dans un tiers des cas à un contrat à durée indéterminée (contre 22% à un non-emploi

□□□

Redécoupage du gâteau national entre les branches au cours des années 1993-2006

	part salariale			emplois			salaires (indus manuf. = 100)
	1993	2006	évolution	1993	1996	évolution	
Industrie manufacturière	25,5	19,9	-5,6	22,2	17,1	-5,1	100
Construction	6,8	7,1	0,2	6,8	7	0,2	86
Commerce; réparations auto- mobile et d'articles domestiques	16,6	14,4	-2,2	15,6	13,4	-2,2	92
Transports et communications	7,5	8	0,5	7,2	7,7	0,4	90
Activités financières	6,1	5,6	-0,5	4,1	3,7	-0,4	129
Immobilier, location et services aux entreprises	7,6	12,2	4,6	6,1	9,7	3,5	108
Administration publique	9,3	10	0,6	9,6	10,1	0,5	85
Autres services	16,6	18,8	2,2	24,1	26,9	2,8	60
Autre	3,9	4,1	0,2	4,2	4,4	0,2	
Industries extractives	0,3	0,3	-0,1	0,3	0,2	-0,1	94
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	1,4	1,3	-0,1	0,9	0,8	-0,1	131
Hôtels et restaurants	2,4	2,7	0,3	3	3,4	0,4	66

Source : INS pour les rémunérations selon la branche et Eurostat pour l'emploi ; calculs propres

et 39% à un autre contrat du même type)¹.

Quatrième facteur structurel : **la féminisation de la force de travail**. Ce n'est que depuis quelques décennies que les femmes rejoignent le marché du travail. La forte progression (plus marquée encore en Belgique) de leur taux d'activité au cours des quinze dernières années témoigne de ce phénomène. En Europe, les femmes représentent 44,3 % de la force de travail (41,4 % en 1995). Elles sont surtout présentes dans le secteur des services. Elles sont presque en monopsonie (demandeur unique de travail) dans l'éducation, la santé et action sociale où elles constituent plus de 70 % des effectifs, chiffres en hausse constante. Leur surreprésentation dans ces services moins bien rémunérés à laquelle s'ajoute le problème généralisé d'un écart salarial persistant au détriment des femmes (et qui n'est pas sans lien avec le fait qu'elles sont beaucoup plus que les hommes couvertes par des contrats de travail atypiques – cf. ci-dessus) contribue encore à faire dégringoler la courbe de la part salariale.

Enfin, notons certains effets contradictoires : ainsi, les travailleurs sont de plus en plus éduqués. Cela devrait se refléter dans un salaire plus élevé (élévation du numé-

teur) mais aussi par une productivité supérieure (élévation du dénominateur). À l'inverse, les programmes d'activation visent à élever le taux d'emploi des bas qualifiés (qui représentent un tiers de la population). Ceux-ci occuperont des emplois-tremplin dans des services de proximité (titres-services par exemple). Il s'agit d'emplois moins productifs (baisse du dénominateur) mais en même temps beaucoup moins bien rémunérés que la moyenne (baisse du numérateur). Dans ces deux situations, il est très difficile d'identifier a priori quel sera l'effet dominant.

La part salariale elle-même disséquée

La « classe laborieuse » renferme en son sein différentes catégories dont les sorts divergent dans une certaine mesure. Le graphique ci-dessous montre que tandis que les dirigeants et les cadres supérieurs ont un salaire mensuel brut moyen plus de deux fois supérieur aux cinq catégories socioprofessionnelles de la droite du tableau, leur salaire mensuel a augmenté beaucoup plus rapidement. Cela implique que si on excluait de la part salariale cette catégorie, parce qu'elle tire une grande partie (voire la majeure partie) de ses revenus de son patrimoine immobilier ou financier (ignorer ici

car il ne s'agit pas de salaires), la part salariale serait non seulement plus basse mais surtout, tomberait plus rapidement !

L'impact de la mondialisation

Depuis l'ouverture de la Chine, de l'Inde et des anciens pays du Bloc soviétique dans la décennie 1980 au commerce international, ce sont près d'un milliard et demi de travailleurs qui ont grossi les rangs des classes laborieuses. Cela signifie que les travailleurs des pays développés font face à cette concurrence, que certains employeurs véreux utilisent comme prétexte pour démanteler des avantages acquis et ce, même s'ils réalisent des profits. La pression sur les salaires en particulier des moins qualifiés mais de plus en plus de l'ensemble des travailleurs s'intensifie. Comment en serait-il autrement quand par exemple, une heure de travail coûte près de 1 \$ en Chine ou en Inde, 2,5 \$ au Brésil contre 24 dans l'UE-15 et 27 en Belgique !² Étant donné leur forte réserve de main-d'œuvre, il faudra attendre la seconde moitié de ce siècle pour qu'une lente progression des revenus s'enclenche et que la concurrence salariale s'atténue. Ce n'est donc pas demain que la pression qui pèse sur les travailleurs sera relâchée.

Le démultiplicateur de la finance

Depuis plusieurs années, nous sommes entrés dans une phase de forte modération salariale sous la pression de la concurrence internationale qui s'intensifie et des normes de rentabilité (15 %) imposée par les grands actionnaires. Les private equities et les hedge funds sont devenus deux vecteurs de propagation de ces normes.

Les private equities funds (capitalisation totale de 700 milliards \$) sont pour la majorité d'entre eux des fonds spéculatifs qui procèdent principalement par rachat d'entreprises en s'appuyant sur l'endettement. Après en être devenu l'actionnaire majoritaire, le fonds sort l'entreprise de la cotation boursière. Elle n'est alors plus soumise aux obligations d'information. Il procède alors à de lourdes restructurations, ce qui peut provoquer des licenciements massifs dans l'optique de réduire les coûts et réaliser une plus-value lorsqu'il désinvestira l'entreprise (après 5 ans en moyenne) et la revendra à un autre fonds ou à une autre entreprise ou la réintroduira « assainie » en Bourse. Il va sans dire que ces fonds ne se préoccupent pas de la compétitivité de long terme des entreprises. Il ressort d'une étude indépendante réalisée au Royaume-Uni³, où ces fonds sont très présents, que les salaires dans ces entreprises qu'ils contrôlent augmentent moins rapidement que dans le secteur privé en moyenne et que les systèmes de rémunération variable y sont encou-

ragés. Inutile de préciser que ceci est de nature à diminuer la part salariale et à accélérer sa baisse.

Lorsqu'ils investissent dans des actions d'entreprises (pour une durée de 4 à 6 mois !), **les hedge funds** (capitalisation totale de 1.500 milliards \$) se contentent d'en posséder un petit pourcentage. Leur objectif est de peser sur la stratégie de l'entreprise en se faisant entendre lors des assemblées générales des actionnaires. Ils essaient d'en extirper un maximum de valeur pour leurs propres actionnaires parmi lesquels on dénombre des individus très riches (cf. ci-dessous) et surtout des fonds de pension. Ainsi, les travailleurs qui investissent leur argent dans ce type de véhicules pour leurs vieux jours fournissent les munitions pour que ceux-ci fassent pression sur les entreprises d'autres travailleurs, voire la leur ! Avec les conséquences que nous avons examinées plus haut sur la part salariale.

Ceux qui gagnent : la (belle) part des capitalistes

Si l'on se tourne vers les capitalistes (qui constituent l'inverse de la part salariale), il apparaît que les managers des fonds spéculatifs sont taxés sur la plus-value et pas sur l'impôt des personnes physiques. Ce faisant, ils évitent les tranches supérieures de l'impôt. (Seule une poignée de ces gestionnaires peut se vanter de résultats faramineux. Pour chacun d'eux, beaucoup ont enregistré des résultats en ligne avec les

performances du marché ou ont dû mettre la clé sous la porte. En dépit de leur petit nombre, les sommes impliquées sont suffisamment colossales pour tirer la moyenne vers le haut !)

Aussi, comme beaucoup de hedge funds sont localisés dans des paradis fiscaux, la question de l'imposition ne se pose même pas. Ce traitement avantageux contribue à gonfler la part du gâteau qui revient aux capitalistes et échappe donc aux travailleurs. Outre une perte de recettes pour les États, se pose donc ici un problème d'équité car ces fonds, managers et actionnaires sont relativement moins taxés que le travailleur lambda (voir article en pages...). Absolument rien ne justifie cet état de fait.

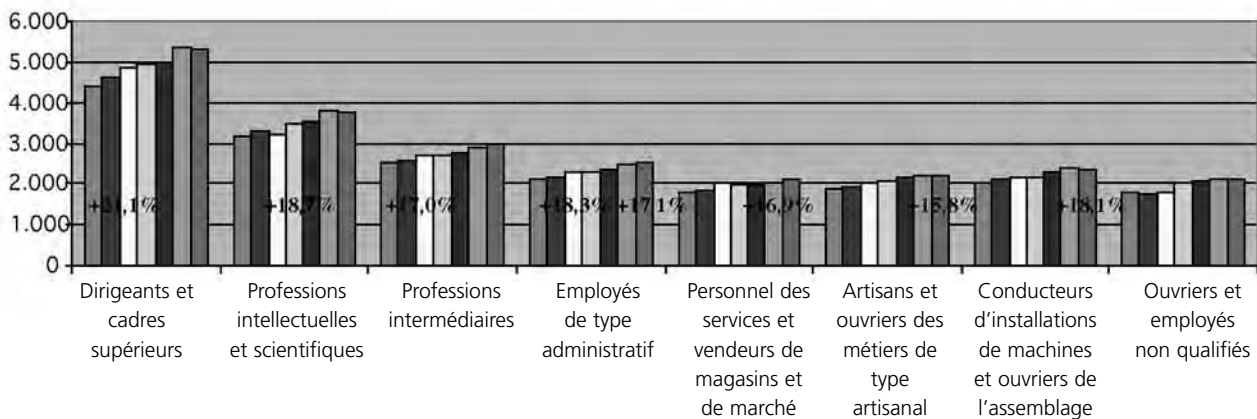
Concentration des richesses

Ces évolutions ne sont en réalité pas circonscrites aux seuls salaires. Si l'on se penche sur l'ensemble des revenus dont les salaires ne sont qu'un élément à côté des actions, obligations, stock options, etc., il est clair que cette « financiarisation de l'économie » accentue les déséquilibres dans la répartition des ressources. Elle concentre l'accumulation de richesses dans les mains d'une poignée de capitalistes.

Aux États-Unis, dont on dit souvent qu'ils ont au moins une décennie d'avance sur le reste du monde, la « part du gâteau » américain calcu-

□ □ □

Salaire mensuel brut moyen par catégorie socioprofessionnelle (INS), 1999-2005



lée cette fois-ci sur l'ensemble des revenus et revenant au 10 % les plus riches a gonflé considérablement pour passer de ± 32 % du PIB en 1980 à 44 % en 2000 après avoir été stable depuis la Seconde Guerre mondiale. Il n'est pas anodin de constater que ce développement démarre avec l'arrivée du très républicain et libéral Ronald Reagan à la Maison-Blanche.

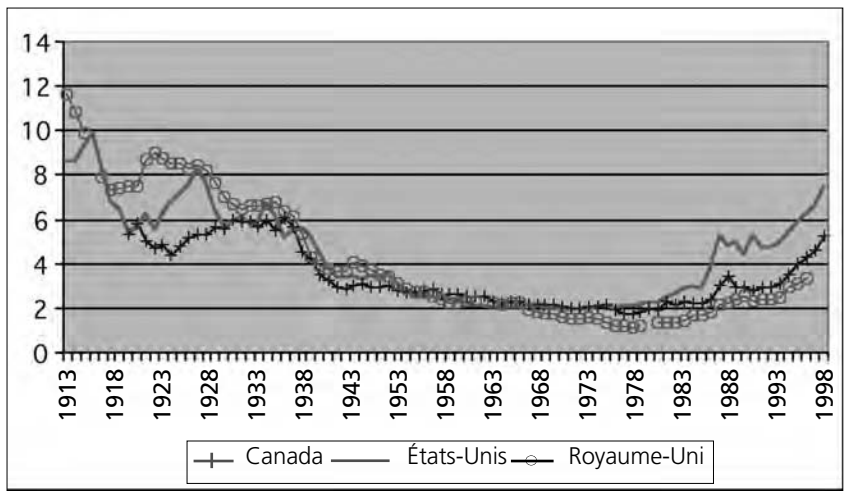
Une étude microscopique révèle qu'aux États-Unis toujours, c'est le 0,1 % de la population la mieux nantie (soit 300.000 personnes) à qui la mondialisation a le plus profité et qui tire la courbe vers le haut (voir les deux graphiques ci-contre). Ce 0,1 % capte une part croissante de la richesse nationale. Dans le même temps, le salaire réel des autres travailleurs stagne, voire se détériore. Il semble que pareille évolution soit caractéristique du monde anglo-saxon (cf. aussi Royaume-Uni, Canada) où le capitalisme est guidé par une logique purement financière (et non plus industrielle ou patrimoniale). Aux États-Unis, ils représentaient 2 % de la richesse nationale en 1980 mais près de 7,5 % en 2000. (Au Canada, respectivement 2 % et 5,2%. Au Royaume-Uni, 1,5 % et 3,5 en 1998). Leur part s'élève en France, au Japon et aux Pays-Bas à moins de 2 % du PIB et à 4,4 % en l'Allemagne.⁴

Au niveau mondial

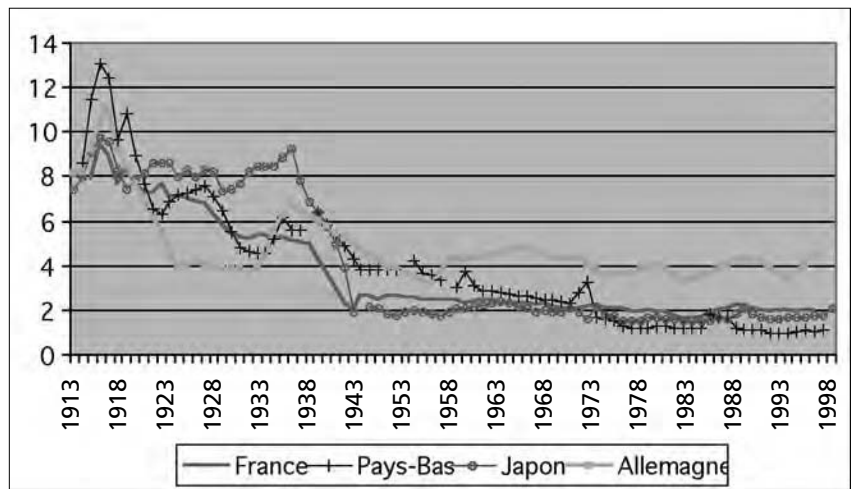
Les rapports annuels sur la richesse mondiale réalisés par Capgemini et Merrill Lynch offrent une perspective globale de la situation. Ils confirment la bonne santé financière des plus riches. En 2005, 9,5 millions de personnes détenaient pour plus d'1 millions \$ d'actifs financiers (en 1997, ils étaient 5,24 millions). Ils cumulaient une richesse équivalente à 37,2 billions (milliards de milliards) \$⁵ qui devraient grimper à 51,6 milliers de milliards pour 2011. Au même moment, la crème de la crème, c'est-à-dire les plus riches parmi les riches, qui possèdent un portefeuille d'au moins 30 millions \$, est un club très strict de

Part dans le revenu national du 0,1 % le plus riche de la population

a. Pays anglo-saxon



b. France, Pays-Bas, Japon et Allemagne



Source : T. Piketty, E. Saez, 2006

NB. À la différence des graphiques de la première page, ceux-ci concernent les revenus qui ne se limitent pas aux seuls salaires et intègrent les revenus immobiliers et ceux tirés de la possession d'actifs tels que les actions et obligations.

95.000 personnes (mais pas si fermé que ça puisqu'ils étaient moitié moins en 1997 : 41.600). À eux seuls, ils possédaient 13 billions \$. Leur revenu a augmenté de l'ordre de 16 % en 2005, soit plus que celui des 9,5 millions de riches (+11%). Cette population privilégiée n'est pas sans rapport avec les fonds de private equity et les hedge funds puisqu'ils ont investi 3,72 billions \$ dans ces fonds spéculatifs et, plus classiquement, pour 11 trillions \$ en actions (à titre de comparaison, la capitalisation boursière mondiale – la valeur de toutes les entreprises cotées en Bourse – équivaut à près de 44 trillions \$),

soit un quart du total mondial ! Ces chiffres donnent le tournis.

On le comprend à la lecture de ces données : **ce n'est pas l'actionnariat salarié** (qui donne l'impression que tout le monde peut bénéficier du capitalisme financier en créant une classe hybride de salariés-actionnaires) **qui peut sérieusement contenir les dérives dont les hedge funds et fonds de private equity sont emblématiques**. Cela d'autant plus que ce système n'est pas répandu partout⁶ et ne concerne que les travailleurs situés dans les tranches supérieures de revenus. Ici aussi, force est de

Au-delà de la part salariale : les cotisations sociales comme salaire différé

Une erreur systématiquement commise lorsque l'on évalue les développements de la part salariale consiste à ignorer un élément pourtant important, à savoir les cotisations sociales. Celles-ci font bel et bien partie du paquet salarial puisqu'elles ne sont rien d'autre que du salaire différé qui sera « payé » en cas de chômage, de maladie ou invalidité ou au moment du départ en retraite. Or, au cours de la décennie écoulée, les États membres de l'UE ont procédé à un allègement de cotisations sociales pour un montant équivalent à 0,5 % du PIB. Les diminutions ont été les plus marquées dans les nouveaux États membres, en Finlande et plus près de chez nous, en France et aux Pays-Bas.

constater que comme pour les salariés, les capitalistes/ actionnaires ne présentent pas un profil uniforme : certains sont de gros joueurs gourmands, d'autres sont plutôt des « financiers du dimanche ».

En conclusion, on le voit, la part salariale dépend de nombreux facteurs.

Mais une chose est sûre : la part des salariés baisse, celle des capitalistes augmente. La mondialisation financière accentue bel et bien les inégalités et profite en premier lieu aux plus riches d'entre les riches ! ■

Titre, chapeau et intertitres sont de la rédaction.

(1) COM(2003) 728 final « Amélioration de la qualité de l'emploi : un examen des derniers progrès accomplis ».

(2) Certes, il faut aussi tenir compte de la productivité inférieure, des infrastructures moins développées, des droits de propriétés intellectuelles moins bien protégés qui agissent comme des freins à la délocalisation et à l'attractivité et à la compétitivité de ces pays

(3) The Work Foundation, « *Inside the dark box : shedding light on private equity* », 2007

(4) T. Piketty, E. Saez. : « *The evolution of top incomes : a historical and international perspectives* », *American economic review*, 2006

(5) Le PIB mondial s'élève pour cette année et selon la Banque Mondiale à 44,645 milliards de milliards Ce chiffre est cité pour avoir une idée de la richesse des plus riches car cette dernière est un stock et l'autre est un flux.

(6) Même au Royaume-Uni où le système est le plus développé, il ne concernait selon l'OCDE que 23 % des travailleurs (et encore au sommet de la bulle technologique).

Une économie mature, vraiment ?

Rafael Lamas

directeur du services Entreprises de la FGTB, rafael.lamas@fgtb.be

Pour certains économistes libéraux, la baisse de la part salariale est le signe d'une économie mature, prospère et innovante. Mais ce phénomène cache plutôt un immobilisme des entrepreneurs et une augmentation des inégalités.

« Il ne faut pas s'étonner que les travailleurs européens ne comprennent plus une Europe dans laquelle certains gagnent une fortune sans travailler pour cela et d'autres doivent se résigner à accepter des encouragements à la modération salariale. Si les politiques actuelles, qui élargissent le fossé entre ceux qui travaillent et ceux qui prétendent donner du travail, se poursuivent, nous allons droit à la catastrophe. » Ce constat n'est pas exprimé par un leader syndical mais par le plus ancien Premier ministre et ministre des Finances en exercice au sein de l'Union européenne, le chrétien-

démocrate luxembourgeois Jean-Claude Juncker. Certes ce personnage est connu pour ne pas avoir sa langue en poche. Mais quand on sait qu'il préside également le groupe informel des ministres des Finances de la zone euro et est fréquemment cité parmi les favoris pour occuper le poste convoité de président de l'Union européenne créé par le Traité de Lisbonne, on accorde encore un peu plus d'attention à de tels propos.

D'autant que l'ancien président de la Commission Jacques Delors ou l'actuel commissaire européen de l'Économie et des Finances, Joaquin

Almunia, ont tenu ces derniers mois le même type de propos. C'est que dans tous les pays européens, la part des revenus du travail dans la richesse nationale a diminué significativement depuis le début des années 80. La Belgique ne fait pas exception. En 2006, la part des salaires dans le PIB passait sous la barre symbolique des 50%.

Ce constat a été dénoncé avec force par les syndicats en Belgique et en Europe. Ainsi, **le 5 avril dernier, 35.000 travailleurs venus des 4 coins de l'Europe ont défilé à**

□ □ □