

CHAPITRE II

Divergence des salaires et intervention de l'Etat

Au cours des trente dernières années, et de façon encore plus frappante dans la période récente, les caractéristiques sectorielles de régulation salariale ont joué un rôle très important dans l'évolution des salaires telle qu'elle s'observe à un niveau global. Il existe en effet, au sein de l'économie américaine, des écarts très importants dans les niveaux et les rythmes de progression des salaires des différentes branches. De plus en plus, ces différenciations tendent à opposer le secteur tertiaire privé et le secteur manufacturier : s'il existe, dans l'un et l'autre de ces secteurs, des branches à niveaux et progressions de salaires relativement élevés, et des branches où les salaires sont bas et progressent peu (1), ces dernières représentent une part de plus en plus faible de l'activité manufacturière et, au contraire de plus en plus forte de l'activité tertiaire.

A ces différences de salaires directs, s'ajoutent des différences importantes dans la couverture sociale des salariés. Au total, il se forme une distinction entre les salariés qui ont un pouvoir de négociation au sein de leurs branches d'activité et ceux qui n'ont pu trouver d'expression qu'au niveau national.

En fin de période, le rôle de l'Etat apparaît alors essentiel pour que, globalement, la progression du revenu des ménages se poursuive sans que s'exerce une pression supplémentaire sur la rentabilité des entreprises (cf. chapitre III). C'est ainsi vers l'Etat que convergent une partie des contradictions nées dans l'économie privée et qui se traduisent par l'apparition de déficits budgétaires chroniques.

(1) Il s'agit là bien sûr de moyennes, toutes qualifications confondues, mais leur comparaison est significative dans la mesure où « le facteur fondamental pour la distribution du revenu vient des caractéristiques du secteur économique plutôt que du poste de travail en tant que tel ». Cf. sur ce point M. Castells, *La crise économique et la société américaine*, PUF, 1976, p. 188.

1 - Accentuation des différenciations sectorielles de rémunérations

De l'opposition « monopoliste-concurrentiel » à l'opposition manufacturier - tertiaire privé

A la suite des travaux de nombreux auteurs (2), il semble que les caractéristiques sectorielles essentielles pour l'analyse de la formation des salaires aux Etats-Unis sont celles qui fondent la distinction entre « secteur monopoliste » et « secteur concurrentiel » : degré de concentration de la production, mode de détermination des prix, intensité capitaliste, stabilité de l'emploi, niveau de syndicalisation. Il ne s'agit pas ici d'entreprendre dans ce cadre une étude systématique de la formation des salaires dans les différentes branches d'activité : le partage des branches entre secteur monopoliste et secteur concurrentiel se heurte à des difficultés comptables extrêmement importantes (3) et une analyse sectorielle fine n'est pas notre propos. Cette distinction monopoliste-concurrentiel servira seulement de toile de fond à la poursuite de notre analyse des rapports entre secteurs manufacturier et tertiaire.

La distinction monopoliste-concurrentiel traverse en effet les secteurs manufacturier et tertiaire. La faible intensité capitaliste, la précarité de l'emploi, le faible degré de concentration, le faible niveau de syndicalisation sont des caractéristiques que l'on rencontre aussi bien dans une industrie comme celle de la confection que dans le commerce de détail. Par contre, le secteur des communications relève plutôt, comme l'industrie automobile d'une organisation de type monopoliste.

Cependant, une différence essentielle existe entre les activités manufacturières et tertiaires : les premières sont directement soumises à la *concurrence internationale* alors que les secondes ne le sont pas. Cette différence revêt une importance particulière au sein du secteur concurrentiel. La concurrence internationale est en effet un élément important du processus de restructuration d'industries telles que la confection, et l'un des effets de cette restructuration est de réduire l'emploi dans ce type d'industries.

Le fait que la création d'emplois des dernières années ait essentiellement eu lieu dans le secteur tertiaire revêt alors de l'importance dans la dynamique du salaire non pas à cause directement de la nature tertiaire de ces activités, mais du fait de leur appartenance en grande majorité à la *fraction en croissance du secteur non monopoliste*. La régulation salariale de type monopoliste a

(2) Voir en particulier James O'Connor, *The Fiscal Crisis of the State*, St Martin's Press New York, 1973. Voir aussi l'analyse de G. de Menil, *Bargaining : Monopoly power vs Union power*, MIT Press, 1971.

(3) Les industries telles qu'elles sont définies dans la nomenclature des comptes nationaux n'appartiennent généralement pas entièrement soit au « secteur monopoliste » soit au « secteur concurrentiel ». Ainsi, si l'industrie automobile est globalement considérée comme de type « monopoliste », elle comprend un grand nombre de petites entreprises sous-traitantes dont l'organisation est davantage de type « concurrentiel ».

concerné alors relativement moins de travailleurs, et les écarts accentués dans les revenus des salariés des deux secteurs ont eu un impact d'autant plus fort sur la dynamique globale du revenu.

Le rôle des syndicats revêt une importance majeure quant à l'évolution des salaires. Dans le secteur monopoliste, la négociation salariale porte sur deux points : l'augmentation des salaires liée aux gains de productivité et à l'évolution du coût de la vie. Selon les nombreuses études faites sur ce sujet (4), les augmentations de salaires sont initiées dans les secteurs où les gains de productivité sont les plus forts. Ensuite, la diffusion de ces augmentations aux autres industries du secteur monopoliste se fait par « pattern bargaining ». Dans les conventions passées par l'United Auto Workers par exemple, il n'est pas fait référence aux gains de productivité du secteur mais l'AIF (Annual Improvement Factor) est conçu comme devant fournir aux travailleurs des augmentations de salaires en rapport avec la capacité productive de l'économie nationale.

L'amélioration des salaires n'apparaît donc pas directement dépendante des progrès de la productivité du secteur considéré. Elle ne semble pourtant pas se diffuser en dehors du secteur monopoliste : sur l'ensemble de la période, la progression des salaires horaires a été par exemple deux fois plus rapide dans l'automobile que dans la confection, une fois et demie plus rapide dans les communications que dans le commerce de détail.

La progression des salaires des branches non monopolistes est en effet davantage liée à la situation de l'emploi. C'est ce que montre en particulier l'analyse de D.J.B. Mitchell effectuée sur 93 branches (5). Mitchell classe ces branches en deux groupes selon que les salaires y sont plus sensibles, ou moins sensibles, que la moyenne au taux de chômage (sensibilité calculée à partir d'équations de salaires sur la période 54/76).

La comparaison des différentes caractéristiques des industries des deux groupes montre qu'en moyenne la sensibilité des salaires au taux de chômage est la plus grande dans les branches peu concentrées, peu capitalistiques, à faible taux de syndicalisation, caractéristiques qui définissent le secteur concurrentiel (tableau I).

Ceci explique notamment que les différenciations sectorielles dans l'évolution des salaires horaires ne soient pas permanentes tout au long de la période. Ainsi, en moyenne, au cours des années soixante où les taux de chômage sont bas, les salaires augmentent dans l'ensemble des secteurs sans qu'on

(4) Cf. sur ce point O'Connor, p. 20.

(5) Daniel J.B. Mitchell, *Union Wage Determination : Policy Implications and Outlook*, Brookings Papers on Economic Activity, 1978, 3.
Il faut cependant noter que Mitchell n'emploie pas les termes « monopoliste » et « concurrentiel » ne partageant pas les présupposés théoriques des auteurs américains qui utilisent cette terminologie.

enregistre de très fortes différenciations. Par contre, avec la montée du chômage des années soixante-dix, les écarts sectoriels se creusent (6).

Tableau I - Caractéristiques des industries selon le degré de sensibilité des salaires au taux de chômage

Caractéristiques	Sensibilité des salaires au taux de chômage	
	Au-dessus de la moyenne	En dessous de la moyenne
Taux de syndicalisation (1976)	23,9	38,3
Part des cotisations sociales privées dans la masse salariale (%) (1971)	5,9	9,1
Nombre de salariés par établissement (1974)	64	241
Amortissement par salarié (dollars, 1973)	908	2 587
Emploi féminin en % de l'emploi total (1976)	36,8	21,5
Rémunération horaire moyenne (dollars, 1976)	4,65	5,86

Source : Daniel J.B. Michell, op. cit.

Des écarts croissants de salaire horaire à partir de 1972

Pour illustrer empiriquement ces différentes remarques on a dressé un tableau systématique des évolutions de salaires dans les différentes branches manufacturières et tertiaires (7) en cherchant à séparer ces branches en deux catégories. Face aux difficultés de mener à un niveau statistique relativement agrégé une analyse en termes de secteur monopoliste et secteur concurrentiel, on a retenu un critère de partage simple — le niveau de salaire horaire par rapport au salaire horaire médian des branches considérées — supposé être un point de convergence de différenciations sectorielles à plusieurs niveaux. De fait, dans le groupe des branches au-dessus du salaire médian se trouvent en majorité des branches de type monopoliste, tandis que les branches du second groupe sont en majorité plutôt de type concurrentiel. Pour simplifier, le premier sera qualifié « groupe monopoliste », et le second « groupe concurrentiel » (tableau II).

(6) Par souci de comparabilité des formes de régulation salariale, on centrera les observations sur la période 1960-1977.

(7) Sont exclues ici du tertiaire privé, les branches non marchandes : « santé » et « services domestiques ». Le mode de détermination des salaires dans ces activités est en effet largement différent de ceux qui existent dans les branches marchandes.

**Tableau II - Niveaux et progressions des salaires horaires
dans les groupes « monopoliste » et « concurrentiel »**

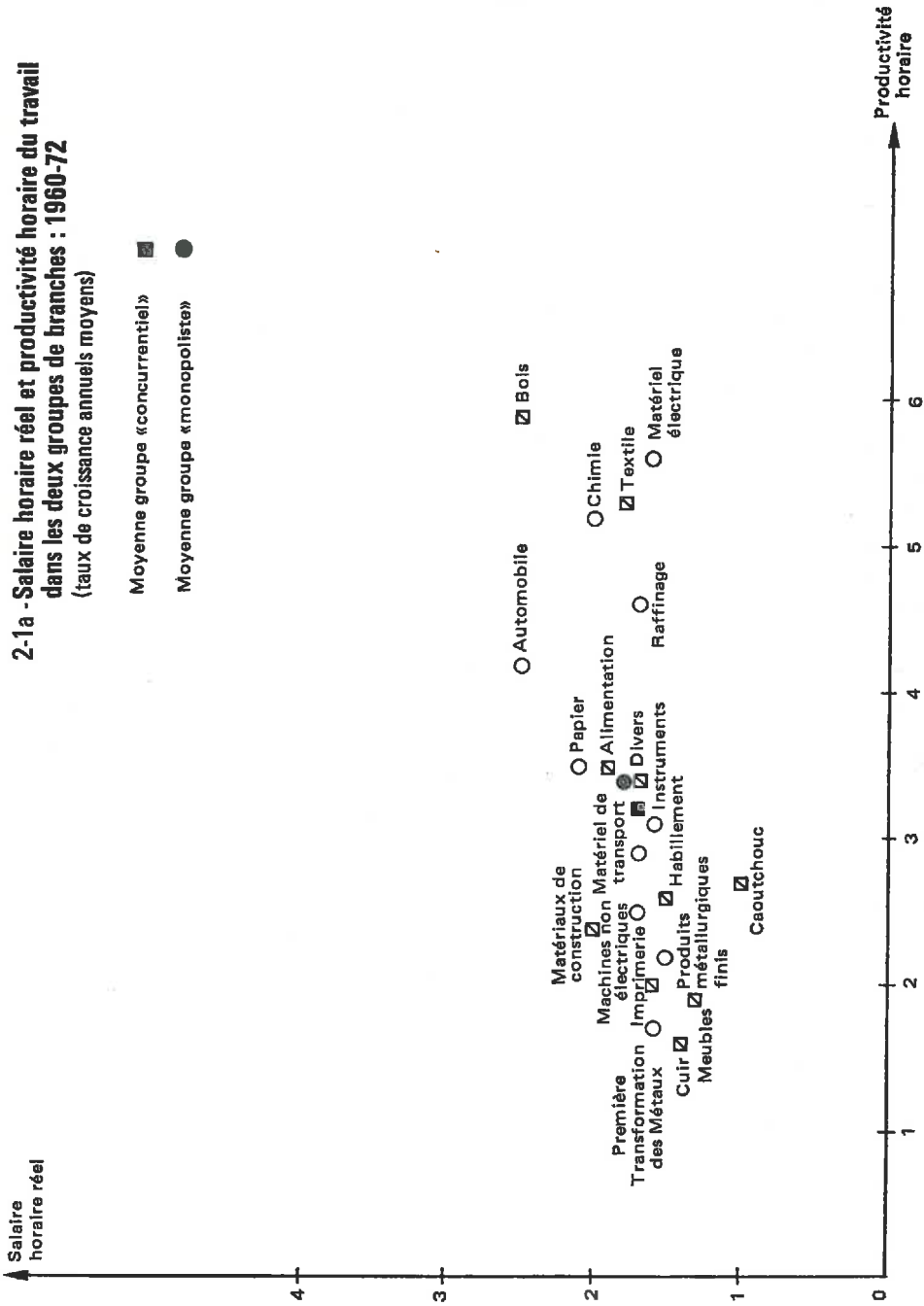
« Groupe monopoliste »			
	①	②	③
● Branches manufacturières :			
— Automobile et équipements	9,91	2,5	2,3
— Raffinage de pétrole	9,82	1,7	1,6
— Première transformation des métaux	9,09	1,6	2,7
— Chimie	8,65	2,0	1,3
— Matériel de transport	8,51	1,7	0,8
— Machines non électriques	7,76	1,7	0,9
— Papier - carton	7,44	2,1	1,7
— Instruments	7,42	1,6	0,5
— Matériel électrique et électronique	7,22	1,6	0,7
— Produits métallurgiques finis	7,19	1,5	1,3
● Branches tertiaires :			
— Communications	8,52	2,6	2,1
— Transports	8,07	2,5	1,3
— Commerce de gros	7,38	1,7	0,6
« Groupe concurrentiel »			
	①	②	③
● Branches manufacturières :			
— Matériaux de construction	6,92	2,0	0,8
— Imprimerie	6,80	1,6	- 0,5
— Alimentation et tabac	6,47	1,9	1,1
— Caoutchouc	6,27	1,0	0,8
— Bois	5,53	2,5	1,8
— Produits manufacturés divers	5,40	1,7	- 0,4
— Meubles	5,13	1,3	0,2
— Textile	4,81	1,8	0,9
— Cuir	4,43	1,4	- 0,5
— Habillement	4,28	1,5	- 0,2
● Branches tertiaires :			
— Services aux entreprises	6,49	1,6	- 0,1
— Secteur financier - immobilier	6,48	2,3	- 0,2
— Commerce de détail	4,46	2,1	0
— Services aux ménages	4,39	2,2	- 0,3

① Salaire horaire en 1977 en dollars.

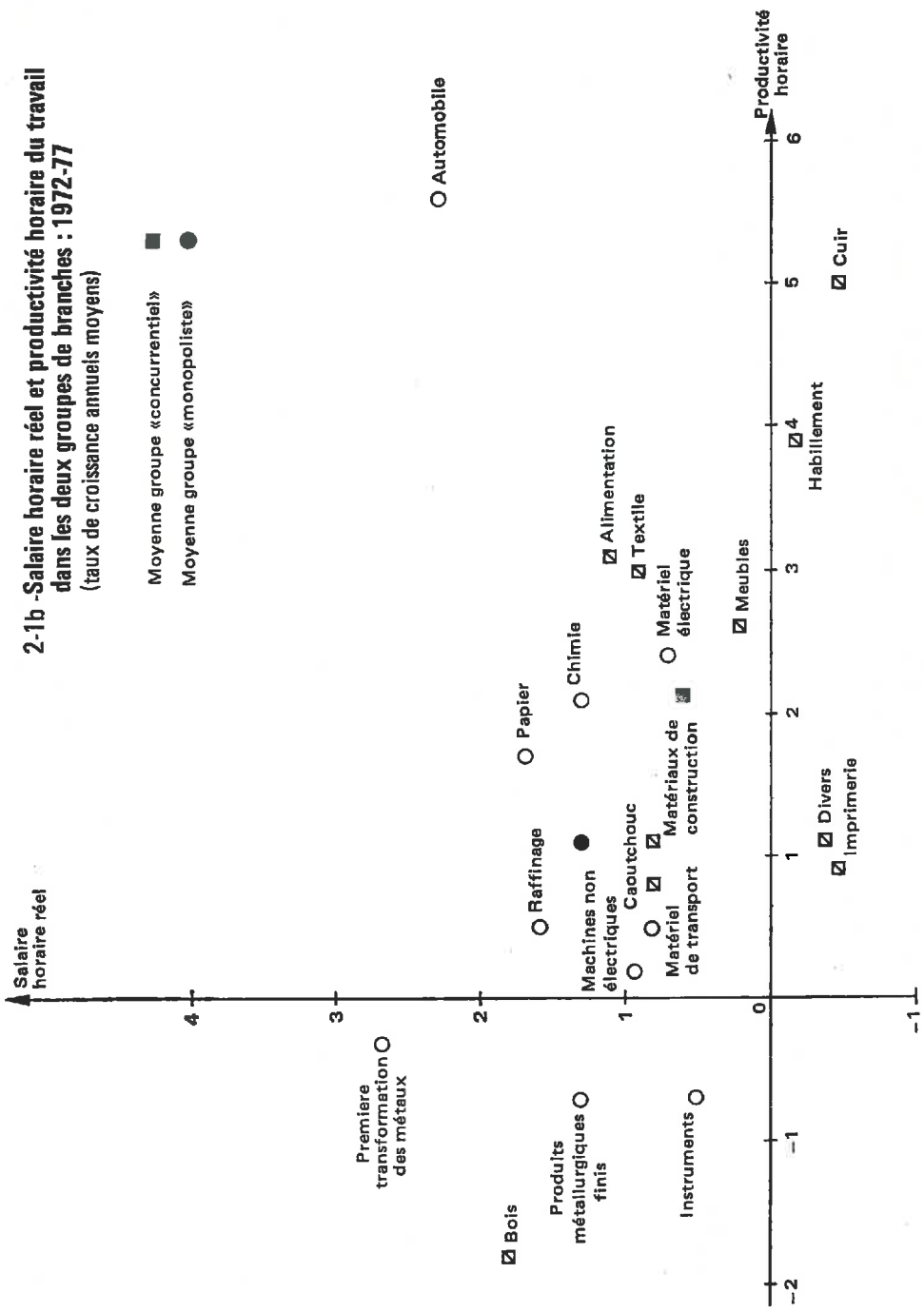
② Progression du salaire horaire réel 1960-1972.

③ Progression du salaire horaire réel 1972-1977.

2-1a - Salaire horaire réel et productivité horaire du travail dans les deux groupes de branches : 1960-72 (taux de croissance annuels moyens)



2-1b - Salaire horaire réel et productivité horaire du travail dans les deux groupes de branches : 1972-77 (taux de croissance annuels moyens)



Cette distinction permet un certain nombre d'observations qui peuvent être résumées de la façon suivante :

1) Sur la période 1960-1972, où le taux de chômage est d'en moyenne 4,9%, les salaires évoluent globalement de la même façon dans les deux groupes distingués (1,9-2,0%), et l'écart maximal dans l'évolution des salaires horaires entre les différentes branches manufacturières ou tertiaires ne dépasse pas 1,5% par an. *Au cours des années 1972 à 1977, lorsque le taux de chômage atteint en moyenne 6,6% cet écart passe à 3,3% par an. Surtout, il se forme une distinction très nette entre les deux groupes, la progression des salaires réels des branches du « groupe concurrentiel » étant en moyenne à peu près nulle (0,2% contre 1,2% pour le « groupe monopoliste »).* Il faut également mentionner le rôle de la montée de l'inflation dans la différenciation qui s'observe après 1972 : des procédures d'indexation ne sont mises en œuvre que dans les branches où les syndicats ont un fort pouvoir de négociation, c'est-à-dire, en schématisant là encore, dans les branches « monopolistes » (8).

2) *Les écarts entre secteur « monopoliste » et secteur « concurrentiel » ne s'expliquent pas par des différentiels de productivité.*

Sur ce point, on s'est limité à représenter les observations concernant les seules industries manufacturières (9).

Sur la période 1960-1972 les gains de productivité sont relativement dispersés, mais les progressions de salaires se situent dans une marge assez étroite (graphique 2.1 a). Sur cette période, les deux groupes d'industries ne se distinguent pas : dans chacun d'eux le salaire progresse moins vite que la productivité, 1,8% par an contre 3,4% dans le « groupe monopoliste » et 1,7% contre 3,2% dans le « groupe concurrentiel ».

Au cours de la période suivante, une distinction nette s'opère entre les deux groupes (graphique 2.1 b). Dans le « groupe concurrentiel », malgré les gains de productivité relativement élevés (2,1% par an), les salaires réels n'augmentent que très lentement (0,6%). Dans le « groupe monopoliste » par contre, les salaires progressent de 1,3% par an en moyenne, c'est-à-dire légèrement plus que la productivité (1,1%). Les salaires des branches « concurrentielles » apparaissent beaucoup plus contraints que ceux des autres branches, mais c'est une contrainte qui ne provient pas de différentiels de productivité.

3) L'essentiel des branches du « groupe concurrentiel » est constitué de branches tertiaires. Si l'on retient l'indicateur des heures de travail salarié, il apparaît que *les branches tertiaires représentent en 1977 73% du « groupe concurrentiel » et seulement 43% du « groupe monopoliste ».* On assiste en

(8) Sur les effets de l'inflation et du taux de chômage sur la dispersion des salaires voir : Michael L. Wachter, *The wage process : an analysis of the early 1970's*, BPEA 1974, 2 ; et George L. Perry, *Slowing the wage-price spiral : the macroeconomic view*, BPEA, 1978, 2.

(9) Les indicateurs de productivité pour un certain nombre de branches tertiaires posent en effet des problèmes d'interprétation (cf. chapitre IV).

effet au sein du secteur tertiaire et au sein du secteur manufacturier à des mouvements opposés de l'emploi qui peuvent être schématiquement résumés de la façon suivante : *la progression relative de l'emploi s'effectue, pour le secteur tertiaire, dans les branches « concurrentielles », et pour le secteur manufacturier, dans les branches « monopolistes »*. Dès lors, les différenciations dans les progressions de salaires qui s'introduisent entre secteur « monopoliste » et secteur « concurrentiel » se traduisent par une différenciation entre les secteurs manufacturier et tertiaire (1,2 % d'une part et 0,4 % de l'autre sur la période 1972-1977).

Tableau III - Ecart sectoriels dans les progressions de salaire horaire réel : passage de l'opposition « monopoliste » - « concurrentiel » à l'opposition « manufacturier - tertiaire privé » (Taux de croissance annuels moyens)

1960-1972	1972-1977	« Monopoliste »		« Concurrentiel »		Total	
Manufacturier		1,8	1,3	1,7	0,6	1,8	1,2
Tertiaire privé marchand		2,2	1,0	2,3	0,0	2,2	0,4
Total		1,9	1,2	2,0	0,2	1,9	0,7

L'ensemble de ces observations permet de penser qu'un des éléments explicatifs du net ralentissement de la progression du salaire réel depuis 1972 est la conjonction d'un niveau de chômage élevé et de la montée de l'inflation avec le poids de plus en plus important des branches tertiaires où la régulation du salaire est de type concurrentiel. A cela, s'est ajouté le ralentissement des gains de productivité qui a pu, à un niveau global, exercer une certaine contrainte sur la progression du salaire réel (10).

Aux écarts de salaires horaires s'ajoutent des écarts de durée du travail

Du point de vue des revenus perçus par les salariés, les différenciations dans les salaires horaires ne sont pas les seules à prendre en compte. Il existe également des écarts importants dans les durées du travail par salarié. Au sein de l'industrie manufacturière, ces écarts sont, à quelques exceptions près, rela-

(10) Par ailleurs, le « mouvement vers le sud » de certaines industries a sans doute contribué au ralentissement de la progression des salaires. On en trouvera un exemple dans le chapitre V à propos de l'industrie textile.

tivement faibles. Mais au sein du secteur tertiaire, un certain nombre de branches, celles précisément où les salaires sont les plus bas et augmentent le moins, enregistrent des durées du travail par salarié très nettement inférieures à la moyenne.

L'exemple du commerce de détail permet de faire à ce propos quelques remarques. C'est dans ce secteur, rappelons-le, qu'ont été créés 20% des emplois nouveaux des trente dernières années. Cependant, *une grande partie de ces emplois sont des emplois à temps partiel* : en 1948, l'équivalent de cent emplois à plein-temps était occupé par 112 personnes, en 1977 ils le sont par 124 personnes. Cette évolution est souvent présentée comme correspondant au désir d'une partie de la population, féminine notamment, de ne consacrer au travail salarié qu'une partie limitée de son temps. S'il est vrai que les revendications de réduction du temps de travail se généralisent, il semble pourtant difficile de ne voir dans le temps partiel qu'une réponse aux souhaits des salariés et d'ignorer le rôle particulier que peut avoir ce type d'emplois sur la régulation de l'emploi et des salaires. Son extension a pour effet d'accroître la précarité des emplois du secteur et d'affaiblir considérablement le pouvoir des salariés au sein des entreprises. Le taux de syndicalisation des salariés du commerce est très faible (moins de 8% en 1974). Par contre, la différence de rémunérations entre syndiqués et non syndiqués est d'au moins 40%, c'est l'un des secteurs où cet écart est le plus grand (11). On comprend l'intérêt que peut représenter pour les entrepreneurs du secteur le recours à une main-d'œuvre instable et non organisée.

Si l'on observe ce qui s'est passé au niveau de l'emploi lors de la dernière récession des années 74-75, on constate que le commerce de détail est l'un des rares secteurs où l'emploi n'ait pas diminué. Au contraire, comme dans un petit nombre d'autres secteurs tertiaires, moins liés cependant aux variations du niveau général d'activité (santé, éducation), il a augmenté, d'environ 100 000 personnes. Cependant, cette augmentation s'est produite sans création de postes de travail, c'est-à-dire qu'il y a eu division des postes existants entre davantage de salariés. C'est sans doute là un élément à prendre en compte pour comprendre l'évolution au cours des années récentes des salaires dans ce secteur.

Si un tel secteur peut donc apparaître comme un élément de relative stabilisation de l'emploi (stabilisation plus forte statistiquement qu'en réalité puisque les salariés à temps partiel ne sont plus recensés comme chômeurs), il ne semble pas jouer de rôle particulier dans la stabilisation des revenus à un niveau global.

Au total, les écarts sectoriels dans les niveaux de salaire par tête et dans leur progression apparaissent très importants. Il semble que ce soit là un trait caractéristique de l'économie américaine si l'on se réfère notamment

(11) Source : BLS, *Weekly and hourly earnings of US workers, 1967-1978*. Monthly Labor Review, août 1979.

aux principales économies européennes. Les comparaisons sur ce point effectuées par R. Le Berre (12) ont montré que « les différences de salaires entre les secteurs sont beaucoup plus accusées qu'en France, qu'en RFA et même qu'au Royaume-Uni..., surtout, les disparités sectorielles, déjà très importantes, se sont nettement accentuées à l'inverse de la France ou de la RFA ».

On voudrait maintenant montrer comment à ces différences de salaires vient s'ajouter une différenciation sectorielle dans la couverture sociale qui renforce encore la distinction entre deux catégories de salariés.

La couverture sociale accuse encore les différenciations

En principe, la couverture sociale garantie par l'assurance sociale publique n'opère pas de distinction selon l'appartenance des salariés aux différents secteurs d'activité, notamment les taux de cotisations patronales et salariales sont uniformes. Mais en pratique, il existe des différences surtout en matière de garantie de revenu en cas de chômage. Par ailleurs, cette assurance publique est encore largement insuffisante en matière de retraite, ou d'assurance maladie. Face à ces insuffisances, les salariés sont dans une situation différente selon les secteurs d'activité auxquels ils appartiennent : là où ils sont puissamment organisés, ils ont obtenu le développement de fonds de pension privés qui leur garantissent des compléments de retraites ainsi qu'une assurance-maladie.

La diversité des programmes de transferts, de leur nature, de leur mode de gestion rend l'ensemble extrêmement complexe. Sans entrer dans le détail des différents programmes, il nous semble utile de donner quelques points de repère en montrant les rapports entre assurance sociale publique, fonds de pension privés et programme de Welfare.

Les transferts publics au titre de l'assurance sociale sont financés à partir de cotisations patronales et salariales. Tels qu'ils existent aujourd'hui, ils sont essentiellement l'extension des programmes issus du Social Security Act de 1935. Leur objet — qui figure encore aujourd'hui de façon explicite dans le rapport préparé pour le Budget — était de fournir aux salariés une garantie de revenu en cas de retraite ou de chômage, ainsi que de soutenir la demande durant les périodes de récession.

Le programme de retraites « Old-age, survivors and disability insurance (OASDI) » étendu progressivement aux 9/10 des travailleurs, représente en 1979 un montant de transferts de l'ordre de 100 milliards de dollars répartis entre 35 millions de personnes. Bien que depuis la création de ce programme le rapport des retraites aux salaires antérieurs se soit amélioré, les chiffres cités montrent qu'il ne fournit encore en moyenne aux retraités qu'un revenu faible.

(12) R. Le Berre, op. cit.

Le programme d'assurance chômage couvre actuellement en principe la presque totalité des salariés. Mais il repose sur des conditions d'éligibilité assez restrictives, notamment il requiert un emploi préalable durant une période minimum. En fait, cette assurance-chômage remplit son rôle dans le cas du chômage cyclique et temporaire tel qu'en connaissent les grandes industries, mais laisse en dehors de toute couverture tous ceux qui sont à la recherche d'un premier emploi ou ont été longtemps inactifs, ainsi que ceux qui ne trouvent du travail que pour des périodes courtes.

Outre ces deux systèmes de garantie des revenus, l'assurance sociale publique couvre également les *dépenses de santé*. Ce n'est qu'à partir d'une date relativement récente — 1965 — que l'Etat s'est engagé dans une politique de couverture des dépenses médicales. A l'heure actuelle le programme Medicare assure la couverture intégrale des dépenses de santé des personnes âgées de plus de 65 ans et des handicapés. Son montant représente en 1979 plus de 29 milliards répartis en près de 27 millions de bénéficiaires.

Face aux insuffisances de cette couverture sociale publique, c'est selon des modalités très diverses selon les branches, et même pour une branche selon les régions ou les établissements, que s'est développé le *système privé d'assurance*. Ainsi, le montant des cotisations aux fonds de pension et les engagements à l'égard des salariés font l'objet de négociations collectives et sont donc largement dépendants du pouvoir de négociation des travailleurs, très variable selon les branches. Bien que les contributions patronales servent à alimenter les fonds d'assurance-maladie et de retraites et ne soient pas directement versées aux salariés, elles fournissent tout de même une indication de la différence de couverture sociale de ces derniers.

En moyenne, les cotisations patronales aux divers fonds privés représentent en 1977 10,9% de la masse salariale directe du secteur privé (c'est-à-dire plus que les cotisations à l'assurance sociale publique qui elles représentent 6,7% de cette masse salariale). Mais ces contributions représentent plus de 27% des salaires dans les communications ou l'automobile et moins de 7% dans le textile, la confection, l'imprimerie, le commerce de détail, les services aux entreprises ou les services aux ménages. Aucune péréquation intersectorielle n'existe et certaines branches « en déclin » connaissent des difficultés particulières lorsque le rapport du nombre des retraités au nombre de salariés augmente, comme c'est le cas par exemple dans le textile ou la confection.

Au total, cette différenciation de la couverture sociale accentue encore les différenciations sectorielles notées quant au salaire par tête. En prenant des exemples sans doute extrêmes, mais significatifs étant donné leur poids dans l'activité, on observe que l'écart entre la rémunération annuelle (salaire direct et indirect) d'un salarié du commerce de détail et d'un salarié des communications est passé entre 1948 et 1977 du rapport de 1 à 1,3 au rapport de 1 à 2,6. De même, le rapport entre les rémunérations d'un salarié de la confection et d'un salarié de l'automobile était de 1 à 1,4 en 1948, en 1977 il est de 1 à 3. En partant des salaires horaires directs, le tableau IV indique comment s'est formée cette différenciation.

Tableau IV - Différenciation croissante des rémunérations totales : deux exemples

		1948	1960	1972
Automobile en % de la confection	Salaire horaire	131	181	231
	Salaire par tête	138	199	257
	Rémunération par tête	138	214	300
Communications en % du commerce de détail	Salaire horaire	139	163	191
	Salaire par tête	127	158	220
	Rémunération par tête	134	165	262

Il existe ainsi une partie importante des salariés, de plus en plus concentrés dans le secteur tertiaire, dont l'emploi est précaire, les salaires bas, qui ne sont pas garantis contre le chômage, qui n'ont pour retraite que la retraite publique et n'ont pas d'assurance-maladie.

Cette population qui n'a pas de pouvoir de négociation au niveau des entreprises a trouvé, d'une certaine façon, une expression politique au niveau national à travers les mouvements de révolte des années soixante. C'est notamment la structure particulière de la population pauvre qui a rendu possible cette « politisation ». En 1959, 39 millions de personnes, c'est-à-dire 22% de la population, se trouvaient en dessous du seuil de pauvreté. Mais, parmi les Noirs, c'est presque 60% de la population qui était en dessous de ce seuil, alors que, parmi les Blancs, ce pourcentage était de 18%. Le mouvement des Noirs qui jusqu'alors n'avait pas trouvé de relais, a rencontré au début des années soixante un écho dans des couches différentes de la population de sorte qu'a pu s'établir une connexion de mouvements apparemment divers mais dirigés contre toutes les discriminations et contre la pauvreté. Ce sont les gouvernements Kennedy et Johnson qui ont développé les programmes de Welfare dans le cadre de la lutte contre la pauvreté.

2 - Le rôle accru de l'Etat dans la formation du revenu des ménages

La politique de Welfare

Les aides publiques au titre du Welfare sont accordées à leurs bénéficiaires selon les besoins de ces derniers appréciés à partir de normes de revenus et de charges familiales. Elles consistent à la fois en suppléments de revenus et en fourniture gratuite de services ou de produits alimentaires (13).

(13) Les principaux programmes sont : « Aid to Families with Dependent Children », « Supplemental Security Income », « Medicaid » et « Food Stamps ».

L'objectif de la politique de Welfare était de faire passer l'ensemble de la population au-dessus d'un seuil de pauvreté défini, et périodiquement révisé, comme le revenu nécessaire à la satisfaction des besoins élémentaires. En 1966, moins de 15% de la population était encore en dessous de ce seuil mais, depuis cette date, ce pourcentage n'a jamais été inférieur à 11%. Toutefois, il est important de souligner qu'en 1976 par exemple, si 6,6 millions de familles restent en dessous du seuil de pauvreté, c'est après avoir reçu l'aide publique. Avant transferts, ce sont plus de 21 millions de familles qui se trouvent en dessous de ce niveau. Il est clair que si la lutte contre la pauvreté a réussi, par la politique de transferts, à améliorer la situation de millions de familles, elle ne s'est en revanche pas attaquée aux racines de cette pauvreté qui résident largement dans le mode de régulation de l'emploi et du salaire d'une partie importante des travailleurs. Appréhendées par les écarts dans les salaires hebdomadaires des ouvriers blancs d'une part et des ouvriers appartenant à des minorités raciales d'autre part, les discriminations raciales ont eu tendance à diminuer puisque en 1978 le salaire moyen d'un ouvrier non-blanc représente 80% du salaire moyen d'un ouvrier blanc, contre 70% en 1967 (14). Mais les différenciations sectorielles, on l'a vu, se sont accentuées et approfondissent la distinction entre deux types de marché du travail. Toute une partie de la population est ainsi rendue directement dépendante de l'Etat pour la satisfaction de ses besoins élémentaires et ce, d'une façon permanente. Les dépenses de Welfare n'apparaissent pas comme des expédients temporaires, mais comme des éléments permanents de la politique économique. Cette permanence traduit bien le fait que le problème de la pauvreté dépasse largement celui du chômage.

L'action militante des différentes organisations qui se sont créées pour défendre les intérêts des bénéficiaires d'aides publiques (ex. : National Welfare Rights Organization), a joué un rôle important dans l'extension des programmes de Welfare, tandis que l'action des syndicats se développait pour une amélioration de l'assurance sociale publique.

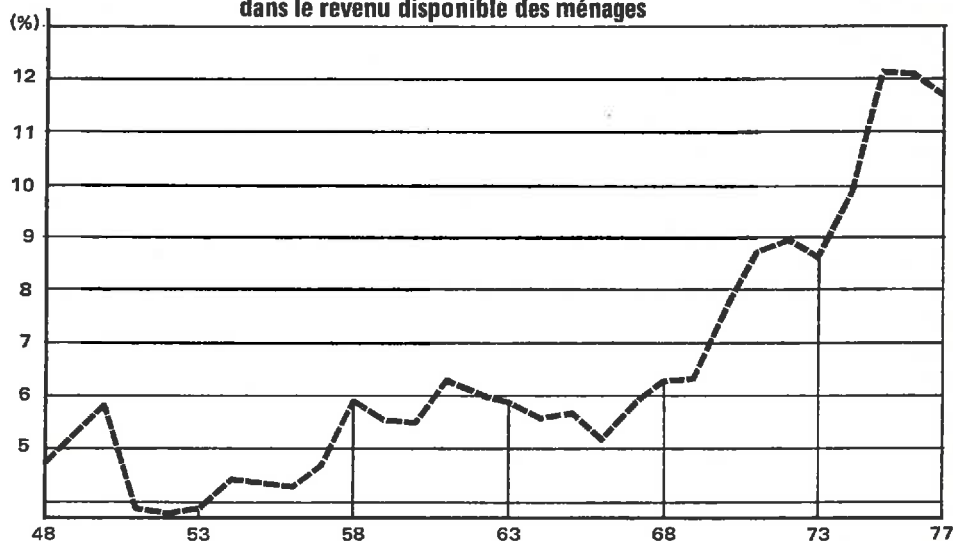
Au total, la progression de la part des transferts publics nets (assurance sociale et Welfare *nets des cotisations salariales*) dans le revenu disponible des ménages a été forte depuis le milieu des années soixante (graphique 2.2). Cette progression illustre bien le caractère permanent de la contribution des transferts au revenu, et l'impossibilité de les comprimer : chaque récession fait atteindre un nouveau seuil à cette contribution, mais, la récession passée, elle ne diminue pas, elle se stabilise jusqu'à la prochaine hausse.

Les emplois publics

Par ailleurs, l'Etat est intervenu directement dans la formation du revenu des ménages en versant des salaires à un nombre toujours plus important d'employés des services publics.

(14) Source : BLS, *Weekly and hourly earnings of US workers, 1967-1978*, Monthly Labor Review, août 1979.

Graphique 2-2- Part des transferts publics nets dans le revenu disponible des ménages



Développement des transferts et progression des emplois publics ne sont d'ailleurs pas dissociés. En effet, l'administration de l'assurance sociale et des programmes de Welfare a requis au niveau local l'extension ou la création de nombreuses agences publiques. Ce fut l'un des éléments principaux du développement des emplois à ce niveau. L'autre élément fut l'accroissement important des effectifs employés à l'éducation pendant les années soixante. A la fois effets démographiques (conséquence sur la population d'âge scolaire du baby-boom), effets de l'accent mis à l'époque sur le développement du capital humain et des projets de « Grande Société », les dépenses publiques consacrées à l'enseignement ont fortement augmenté pendant cette période, et notamment les dépenses en personnel administratif et éducatif.

C'est cette progression du nombre des salariés de l'administration locale qui explique que, depuis la fin des années soixante, l'ensemble des employés du gouvernement n'ait cessé d'augmenter, représentant en fin de période plus de 17% des emplois (base plein temps), et ce malgré la réduction de près d'un million et demi des effectifs militaires.

Ainsi, les salaires versés par l'Administration constituent-ils un élément très important du revenu des ménages pris dans leur ensemble, d'autant qu'à l'augmentation des effectifs concernés s'est ajoutée une forte progression des salaires dans ce secteur. La détermination de l'évolution des salaires est

dans l'administration essentiellement de nature politique. *Les progrès de la syndicalisation des employés de l'Etat* ont renforcé le pouvoir de leurs organisations qui, en l'absence de procédures établies de négociations, ont multiplié toutes formes de luttes revendicatives. Si les travailleurs de ce secteur cherchent à aligner la progression de leurs rémunérations sur celle des salariés des secteurs privés les mieux placés, ils cherchent aussi à bénéficier des mêmes « avantages » que les autres catégories dépendantes de l'Etat, à savoir les bénéficiaires des programmes de Welfare (indexation sur le coût de la vie par exemple). Le pouvoir acquis par les salariés au sein des agences fédérales et locales est d'ailleurs souvent du même ressort que le pouvoir acquis par les bénéficiaires des aides publiques car les mêmes catégories défavorisées de la population y sont sur-représentées. C'est là en effet un autre aspect de la fonction sociale de l'Etat : la ségrégation dans les emplois privés des minorités raciales et des femmes a pour revers la sur-représentation de ces deux catégories de population parmi les effectifs employés par l'Etat.

Conséquences sur le revenu des ménages : il devient moins dépendant de la production

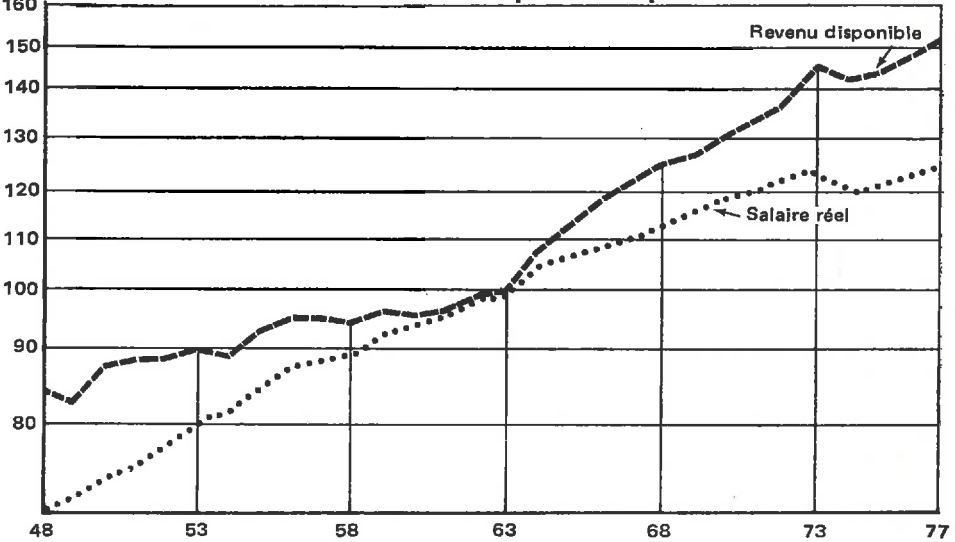
Par l'effet des transferts et des salaires versés par l'Administration, le revenu des ménages est devenu moins dépendant de la production et de ses fluctuations : les revenus issus du secteur privé (salaires directs, revenu des entrepreneurs individuels, intérêts et dividendes) représentaient en début de période environ 88% des revenus avant impôt, en fin de période ils en représentent moins des trois quarts. En particulier, depuis le début des années soixante, les revenus d'origine publique ont eu en moyenne un effet d'accélération sur la progression du revenu des ménages. C'est ce que l'on voudrait analyser maintenant à partir de l'évolution des principales composantes du revenu des ménages.

La progression des salaires par tête dans le secteur privé marque, en termes réels (c'est-à-dire déflatée par l'évolution du prix à la consommation), un très net ralentissement après 1972. De cette constatation, de nombreux observateurs ont conclu à une stagnation du pouvoir d'achat des ménages américains (15). Or, si le revenu disponible par tête connaît depuis 1972 une progression moins rapide qu'au cours des dix années précédentes, cette progression est tout de même de l'ordre de 2% par an. Différents éléments expliquent cette divergence du salaire et du revenu disponible par tête, on les a résumés par un certain nombre « d'effets ».

(15) La plupart des analyses de l'évolution du pouvoir d'achat des ménages se fondent sur l'indicateur du BLS « real net spendable weekly earnings for a worker with three dependents » qui manifeste effectivement une stagnation depuis le milieu des années 60. Un article récent de la Monthly Labor Review (Two divergent measures of purchasing power, août 1979) fait le point sur la divergence entre cet indicateur et celui du revenu disponible par tête de la comptabilité nationale. Elle provient essentiellement de la non-prise en compte par le BLS des revenus de transferts et du fait que les ménages à un seul revenu représentent une part de la population moins importante qu'il y a dix ans.

échelle
logarithmique
160

Graphique 2-3- Evolution du salaire réel par tête
et du revenu disponible réel par habitant Base 1963 = 100



— « *L'effet d'activité* » indique les conséquences pour le revenu par tête de la progression différente du nombre des salariés et de l'ensemble de la population. Il est donc lié à des éléments démographiques et économiques à la fois. Il dépend en effet de la structure par âge de la population (population en âge de travailler/population totale) et des taux effectifs d'activité au sein de la population en âge de travailler.

— « *L'effet des revenus de la propriété et de l'entreprise* » indique l'effet sur le revenu de l'évolution des revenus des entrepreneurs individuels, des dividendes et intérêts reçus par les ménages.

— « *L'effet de l'Etat* » se divise en deux éléments puisque l'Etat intervient à la fois en versant des revenus (salaires et transferts) et en prélevant des impôts (16).

— Enfin « *l'effet des intérêts* ». Afin d'obtenir un revenu disponible égal à la somme de la consommation et de l'épargne on a, en effet, soustrait du revenu après impôt les intérêts payés par les ménages.

(16) Les transferts d'origine privée (fonds de pension) sont ici confondus avec les transferts publics.

La progression du salaire par tête d'une part et du revenu disponible par tête de l'autre conduit à distinguer trois périodes caractéristiques. Du début de la période jusqu'en 1963, la progression du revenu disponible par tête (1,1% par an en moyenne) a été nettement inférieure à celle des salaires (2,4% par an). En revanche, de 1964 à la fin de la période, le rythme de progression du revenu disponible a été plus rapide, l'écart avec les salaires étant particulièrement fort au cours des années 72 à 77 (graphique 2.3).

Tableau V - Ecart entre l'évolution réelle des salaires par tête et du revenu disponible par habitant : principales composantes

Taux de croissance annuels moyens	1948-1963	1963-1972	1972-1977
Salaires par tête secteur privé	2,4	2,0	0,4
— Effet d'activité	— 0,8	+ 1,2	+ 1,2
— Effet des revenus de la propriété et de l'entreprise	— 0,6	— 0,4	+ 0,1
— Effet de l'Etat	+ 0,3	+ 0,6	+ 0,5
— Effet des intérêts	— 0,2	— 0,1	— 0,2
Revenu disponible par tête	1,1	3,3	2,0

— L'effet d'activité est fort sur chacune des trois périodes distinguées : il a un impact négatif sur la progression du revenu disponible par tête sur la période 48-63, mais un impact largement positif sur les deux périodes suivantes du fait en particulier de l'entrée dans la population en âge de travailler des jeunes du « baby-boom » et de la progression des taux d'activité féminins.

— L'évolution des revenus de la propriété et de l'entreprise a conduit à une progression moins rapide de l'ensemble des revenus tirés de la production que des seuls salaires (sauf au cours de la dernière période). Le revenu des entrepreneurs individuels a été l'élément déterminant de cette évolution : avec l'augmentation des taux de salarisation, sa part dans les revenus issus du secteur privé a diminué de moitié entre 1948 et 1977 (passant de 27,5% à 13,9%). Les intérêts reçus par les ménages ont par contre fortement progressé (leur part est passée de 2,8% à 8,5%). Sur la période 72-77 c'est leur progression accompagnée de celle des dividendes dont la tendance à la baisse s'est renversée en 1973, qui explique que le rythme de croissance de l'ensemble des revenus de la propriété et de l'entreprise ait rejoint celui des salaires, sensiblement ralenti il est vrai par rapport aux périodes précédentes.

— L'effet des intérêts est le moins important, mais la progression des

intérêts versés par les ménages ralentit sur l'ensemble de la période celle du revenu disponible pour la consommation et l'épargne.

— Enfin, *l'effet de l'Etat est toujours largement positif* c'est-à-dire qu'il accélère la progression du revenu des ménages par rapport à la progression des revenus issus du seul secteur privé et ceci est particulièrement net depuis 1963. Sur les deux premières périodes, l'effet positif des salaires et des transferts d'origine publique était en partie compensé par une hausse des taux effectifs d'imposition. Sur la dernière période par contre, la progression du revenu après impôt est aussi rapide que celle du revenu avant impôt.

Conséquences sur le Budget de l'Etat : apparition de déficits chroniques

L'extension du rôle de l'Etat dans le processus de croissance s'est traduite au niveau global par une augmentation de la part des dépenses publiques qui représentent en fin de période plus d'un tiers du PNB. Cette évolution s'est accompagnée de changements importants dans la structure des dépenses et des recettes dont la progression déséquilibrée est à l'origine des déficits chroniques apparus en fin de période.

Après une période de stabilité ayant débuté à la fin des années cinquante, la progression relative des dépenses publiques a démarré en 1965-1966 et s'est poursuivie durant les années soixante-dix, selon une logique toutefois différente.

En effet, en 1966-1967, la brusque progression de la part des dépenses publiques (de 28% du PNB à 30,5%) est due à la conjonction du développement des dépenses militaires et des dépenses civiles : le coût de la *guerre au Vietnam* et le coût des programmes de dépenses sociales liées au projet de Grande Société ont considérablement alourdi le budget.

Après la fin de la guerre, la part des dépenses publiques au titre de la défense nationale a commencé à diminuer sensiblement dans le PNB jusqu'à atteindre des niveaux inférieurs à ceux enregistrés antérieurement. La part de l'ensemble des dépenses publiques dans le PNB a pourtant, au-delà des variations conjoncturelles, continué à augmenter (33% du PNB en 1977), la structure de ces dépenses se trouvant notablement modifiée (tableau VI) :

— depuis 1968, les dépenses d'équipement qui avaient connu à partir du début des années soixante un développement accéléré, ont été stabilisées : les constructions de routes, d'équipements scolaires ont eu, en termes réels, tendance à diminuer ;

— par contre, la part des dépenses sociales a très sensiblement augmenté : en fin de période, le tiers des dépenses publiques consiste en transferts aux ménages, un autre tiers consistant en salaires versés aux employés des administrations.

Tableau VI - Répartition fonctionnelle des dépenses publiques (*)

En % du total	1952	1960	1967	1972	1977
Défense nationale	49,2	33,3	30,4	21,0	16,4
Equipement (équipement scolaire exclus)	9,7	12,6	11,8	12,3	11,2
Education	8,9	13,4	16,3	18,0	17,5
Transferts sociaux	13,0	18,9	19,9	26,7	31,5
Autres	19,2	21,8	21,6	22,0	23,4

(*) Total des dépenses fédérales (non compris les subventions aux Etats et collectivités locales) et des dépenses des Etats et collectivités locales.

Cette nouvelle structure des dépenses publiques paraît avoir eu deux conséquences importantes.

— D'abord, une plus grande rigidité d'ensemble : de plus en plus de postes du budget échappent à l'examen annuel par le Congrès. Une fois les programmes de transferts établis, les fonds sont versés chaque année selon les nécessités économiques et démographiques sans qu'il puisse y avoir de contrôle autre qu'une remise en cause des programmes eux-mêmes.

— Ensuite, une augmentation du « prix relatif » des dépenses publiques, l'utilisation du secteur des services publics à des fins de régulation de l'emploi et des revenus s'étant traduite par une forte augmentation des coûts de ce secteur.

Cependant, le point essentiel n'est pas tant la progression des dépenses publiques (qui n'apparaît pas particulièrement forte au regard de ce qui se passe dans les autres pays industrialisés), mais le décalage apparu entre l'évolution des dépenses et celle des recettes.

Si l'on observe l'évolution de la structure des recettes publiques, on constate :

— une diminution de la part des impôts indirects, nets des subventions et y compris le surplus des entreprises publiques (de 34 % à 27 % entre 1948 et 1977) ;

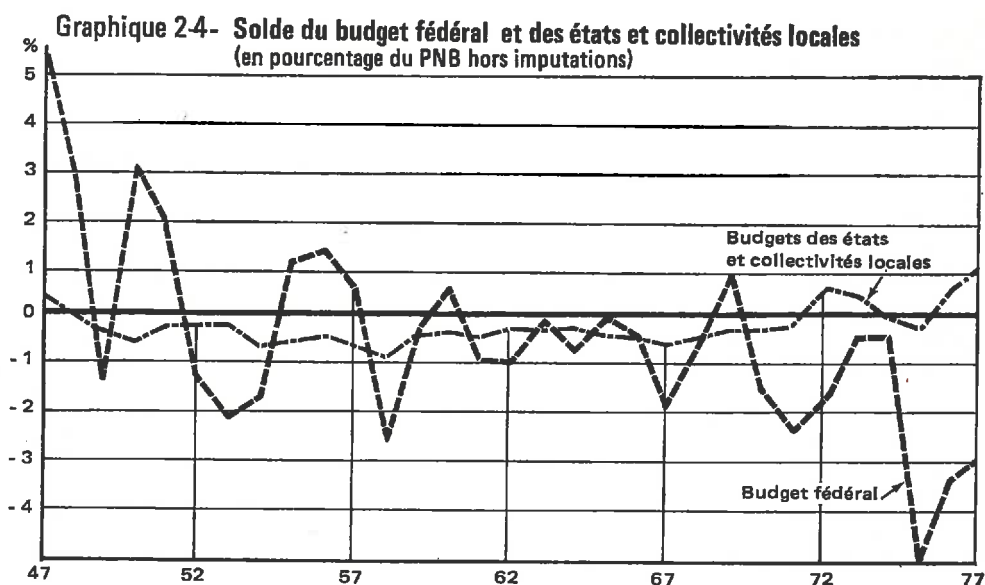
— une nette diminution de la part des impôts sur les sociétés (de 21 % à 12 %) ;

— une stabilité en moyenne de la part des impôts directs sur les ménages (autour de 35 %) ;

— une forte augmentation de la part des cotisations à l'assurance sociale (de 9 % à 23 %).

Si le développement des transferts d'assurance sociale s'est bien accompagné de celui des cotisations de sorte que les fonds de l'assurance sociale ont toujours été excédentaires (à l'exception de l'année 1975), les autres types de recettes fiscales n'ont pas progressé au rythme réclamé par la progression des dépenses.

On a vu plus haut que l'imposition des ménages n'a pas été alourdie depuis la fin des années soixante. Il n'y a pas seulement redistribution entre ménages mais bien *transfert net de revenu de l'Etat aux ménages*. Ce transfert net est un moyen de soutenir la demande globale mais il est également contraint par la nécessité de fournir des revenus aux catégories de population les plus défavorisées sans trop activer l'opposition des catégories les plus lourdement imposées. Par ailleurs, la taxation effective sur les sociétés a été allégée. On verra comment cet allègement a été nécessaire au soutien de la rentabilité des entreprises (cf. chapitre III).



Bloqué au niveau de l'imposition directe et dans un climat de tension sur l'épargne, le financement des dépenses publiques ne pouvait se résoudre que de manière inflationniste.

L'évolution du solde du Budget fédéral reportée sur le graphique 2.4. permet de synthétiser les remarques présentées jusqu'ici :

- Dans les années 50, la figure du solde fédéral traduit la fonction conjoncturelle de la politique budgétaire dans une perspective d'équilibre de longue période : déficits massifs en période de récession, excédents importants et durables en période de haute conjoncture.

- L'installation de l'Administration Kennedy marque la fin de cette politique : le profil conjoncturel du solde fédéral est beaucoup plus régulier, et l'alternance d'excédents et de déficits fait place à la persistance d'un déficit maîtrisé. A partir de 1960, on enregistrera une seule fois un budget en excédent, avec en 1969 la politique de freinage de l'Administration Nixon. Mais son ampleur est sans commune mesure avec celle des excédents des années 50.

- Les années 70 marquent une nouvelle rupture : de modéré et maîtrisé le déficit devient massif.

Nouvelles contradictions : de la contestation fiscale à la remise en cause des programmes publics

C'est en effet au niveau fédéral que s'est concentré le déficit public, le gouvernement fédéral ayant, de plus en plus, subventionné les dépenses des Etats et collectivités locales (en fin de période, près du quart des recettes des administrations locales consistent en subventions fédérales). C'est au niveau local que sont les plus vives les oppositions à la pression fiscale.

Les manifestations les plus récentes de cette opposition ont donné lieu au cours des deux dernières années à des réductions d'impôts sur la propriété (l'exemple le plus célèbre en est celui du vote de la proposition 13 en Californie) et à des réductions d'impôts sur les revenus dans presque tous les Etats. Ces réductions ont répondu à la pression des classes moyennes et aux intérêts des milieux d'affaires locaux qui ont su utiliser le mécontentement de ces catégories de la population. En Californie par exemple 65 % de l'allégement fiscal a bénéficié aux entreprises.

Jusqu'à présent, ces réductions des recettes n'ont eu qu'assez peu d'effets sur les dépenses publiques dans la mesure où, grâce aux subventions fédérales notamment, les Etats qui les ont entreprises étaient souvent excédentaires. Tout de même, dans certains Etats, un certain nombre d'emplois publics ont été supprimés, et les services réduits (par exemple certains services publics restent moins longtemps ouverts au public). Surtout il y a eu déplacement d'un mode de financement vers un autre dans la mesure où des services, jusque là gratuits, sont devenus payants.

Cependant face au « succès » des premières réductions d'impôts, d'autres propositions apparaissent, qui vont beaucoup plus loin, et s'attaquent plus directement au niveau des dépenses (en Californie doit avoir lieu en juin 1980, un référendum sur la limitation des dépenses appelée l'initiative « Spirit of 13 »). Jusqu'à présent elles ne remettent pas massivement en cause le budget social, mais visent plus particulièrement les dépenses des budgets municipaux. Il ne faut pourtant pas ignorer qu'une frange de salariés dont les revenus sont à peine

supérieurs aux revenus des bénéficiaires de l'assistance publique, dont le pouvoir d'achat est érodé par l'inflation, sont opposés à une montée trop forte des dépenses de Welfare. Ces salariés constatent que l'écart entre leur situation et celle des bénéficiaires du Welfare tend à se réduire, ce qui heurte fortement l'éthique américaine d'ascension sociale par le travail. En l'absence pour bon nombre de salariés de perspectives d'amélioration de leur pouvoir d'achat, il n'y a sûrement plus aux Etats-Unis un climat favorable à une grande avancée de la protection sociale comme il en a existé au cours des années soixante. C'est sans doute au développement de fortes tensions entre les différentes catégories de la population que l'on devrait assister au cours des prochaines années. Cependant, étant donné les rigidités institutionnelles et sociales nées de la diversité des programmes de transferts existants, un arbitrage général qui conduirait à une réduction de l'ensemble du budget social semble improbable.

C'est davantage à une remise en cause du mode de gestion des « services publics » que les projets de réforme actuels devraient mener. L'opinion semble très largement répandue que les mêmes services pourraient être rendus à des coûts beaucoup plus faibles.

Pourtant, comme on l'a signalé, le mode de gestion des services sociaux n'est pas indépendant du rôle de ce secteur dans la régulation, en particulier on a souligné la fonction sociale particulière des emplois publics. En l'absence de transformations radicales, si cette fonction sociale n'est pas remplie par l'Etat, elle doit l'être par le secteur privé, qui doit alors en supporter les coûts. Il s'agirait là d'un changement important dans les conditions de rentabilité des entreprises.



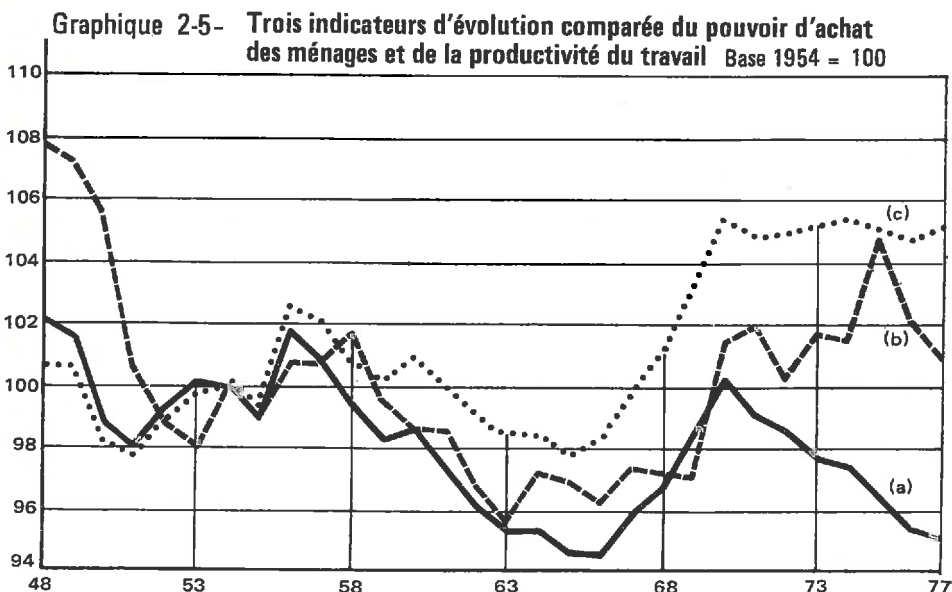
Les oppositions entre secteurs manufacturier et tertiaire abordées dans le chapitre précédent ont été éclairées ici du point de vue des différenciations dans la régulation salariale. Il nous a paru en effet important de mettre l'accent sur ces différenciations sectorielles puisque le dualisme du marché du travail aux Etats-Unis paraît être un élément explicatif important de la dynamique globale des salaires et de l'emploi, comme de l'intervention publique dans la formation du revenu des ménages.

Les liens concurrentiels entre secteurs manufacturier et tertiaire vont être précisés dans le chapitre suivant consacré à la rentabilité des sociétés.

Avant d'aborder cette question, il nous paraît utile de faire en termes de « coûts du travail », la synthèse des observations effectuées ici quant au revenu des ménages.

Pour cela on a fait figurer sur le graphique 2.5 l'évolution, en termes horaires réels, du salaire direct, du salaire total (salaire direct + cotisations patronales) et du revenu disponible des ménages, rapportée à l'évolution de la productivité horaire du travail. On compare donc l'évolution du gain retiré par les ménages d'une heure de travail, à celle du gain retiré par l'ensemble de

l'économie de cette même heure de travail, et ceci à trois niveaux, celui des salaires directs, celui des salaires totaux, celui de l'ensemble du revenu disponible. Ce sont donc les évolutions du *coût salarial direct* (a), du *coût salarial total* (b) et de ce qu'on appellera le « *coût social* » (c) qui sont représentées ici en termes réels.



De la fin des années cinquante, jusqu'en 65/66, ces trois coûts évoluent de façon relativement parallèle, définissant une période de baisse liée à des gains de productivité particulièrement forts.

A partir de 1966 et jusqu'en 1970, on assiste à une forte montée des coûts salariaux en particulier du coût salarial total. Mais, au niveau du revenu disponible, du « coût social » il n'y a pas de progression jusqu'en 1969. Dans le partage du revenu en termes réels qui s'effectue sur cette période, les salariés ont vu leur part augmenter mais ce gain ne s'est pas traduit par un partage plus favorable aux ménages au niveau du revenu disponible. La progression lente des revenus de la propriété et de l'entreprise perçus par les ménages ainsi que l'augmentation de la pression fiscale expliquent cette stabilité du « coût social ».

Après 1970, il y a une nette divergence des trois indicateurs : le coût salarial direct baisse nettement, le coût salarial total est stabilisé, le « coût social » augmente sensiblement puis est marqué par des mouvements conjoncturels importants.

Contrairement à la période antérieure, la baisse du coût salarial direct n'est pas acquise par une forte progression de la productivité, mais par un arrêt de la progression du salaire réel (tableau VII). La montée des charges sociales fait qu'au niveau du coût salarial total il y a seulement stabilisation. C'est la partie non salariale du revenu des ménages, celle qui provient notamment des transferts publics, qui permet une évolution en leur faveur du partage du revenu en termes réels. Ceci est particulièrement clair au moment de la récession de 1974-1975. Celle-ci, malgré la baisse de la productivité qui l'a accompagnée, ne s'est pas traduite par une augmentation des coûts salariaux, mais par une augmentation du « coût social » supporté par l'Etat.

Tableau VII - Décomposition de l'évolution du coût salarial direct

Taux de croissance annuels moyens	1948-1957	1957-1966	1966-1970	1970-1977
Coût salarial direct	- 0,1	- 0,7	1,5	- 0,8
Productivité horaire du travail	2,9	2,8	1,4	1,8
Salaire horaire réel	2,8	2,1	2,9	1,0

Schématiquement résumées, ces observations conduisent à la conclusion que la prise en charge du « coût social » par les entreprises et par l'Etat s'est opérée de façon nettement différenciée selon les périodes. Alors qu'à la fin des années soixante, la pression s'exerçait essentiellement sur les entreprises, en fin de période s'est effectué un report sur l'Etat d'une partie de la charge sociale. L'examen de la rentabilité des entreprises va permettre de développer ces observations.

