

LA LETTRE DU CEPII

CENTRE D'ÉTUDES PROSPECTIVES ET D'INFORMATIONS INTERNATIONALES

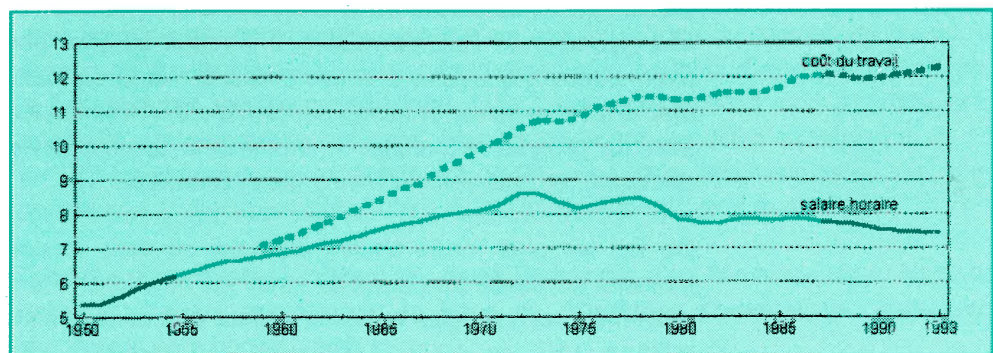
■ Disparités des salaires et échange international : le cas des Etats-Unis

Dans tous les pays de l'OCDE, le marché du travail est marqué par un considérable accroissement des disparités depuis la fin des années soixante-dix, qui se traduit aux Etats-Unis par une baisse des salaires réels des travailleurs les moins qualifiés, en France par un volume croissant de chômage pour cette catégorie. A des degrés divers, l'ensemble des pays industriels est concerné par ces deux phénomènes. Une controverse divise les économistes quand il s'agit d'en expliquer les causes : les uns privilégient les causes internes, les autres mettent l'accent sur l'influence du commerce international. Les études statistiques du cas américain sont jusqu'à présent les plus nombreuses et les plus riches. Elles permettent de faire le point sur cette question. Elles montrent que les échanges ne sont qu'un des facteurs en jeu, mais qu'ils ont probablement induit un accroissement des disparités salariales à cause de la concurrence des pays à bas salaires sur les produits de base.

■ Des disparités salariales croissantes

Exprimé en dollars constants, le salaire horaire net moyen des employés américains non cadres augmente régulièrement de 1,77% par an entre 1959 et 1973, puis il diminue au rythme de 0,73% l'an de 1974 à 1993 (graphique 1). La même rupture se retrouve pour le coût salarial, dont le taux de croissance moyen est passé de 3% l'an entre 1959 et 1973, à 0,66% depuis lors.

GRAPHIQUE 1 - Salaire réel horaire moyen et coût du travail aux Etats-Unis dans le secteur privé (pour les employés non cadres, en dollars 1982)



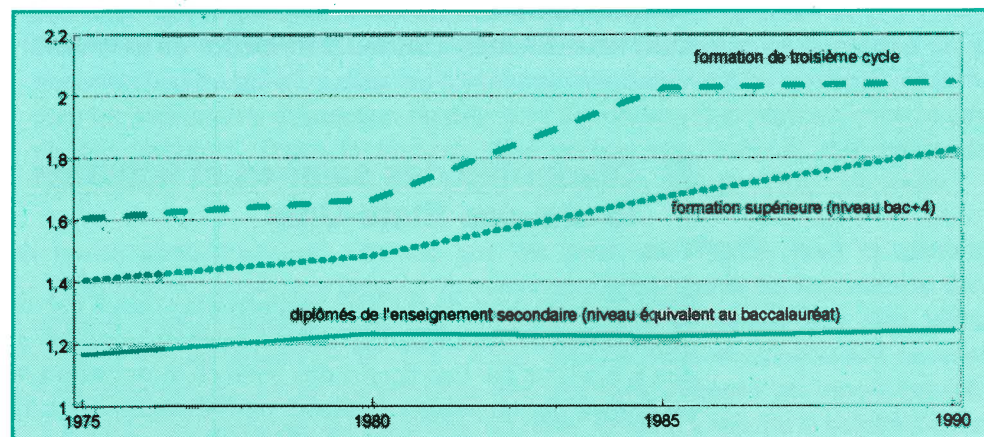
Source : Bureau of Labor Statistics.

A cet appauvrissement du travail s'ajoute une disparité très forte entre les catégories de travailleurs. L'accroissement des écarts salariaux, amorcé au début des années soixante-dix, s'est considérablement accentué dans les années quatre-vingts. Ainsi, entre 1970 et 1989, le salaire moyen de la tranche des 10% les mieux payés parmi la population active masculine, a-t-il été multiplié par 1,8 par rapport aux 10% les moins bien rémunérés : l'inégalité des revenus primaires s'est accrue de 80% en vingt ans.

Pour les hommes de 25 à 34 ans, le salaire des diplômés de troisième cycle s'est accru en moyenne de 25% par rapport à celui des non diplômés (moins de douze

ans de scolarisation) entre 1975 et 1990 (graphique 2). La discrimination est moins forte pour les hommes plus âgés, leurs salaires étant moins flexibles. Les inégalités devraient donc s'accroître au fil du temps.

GRAPHIQUE 2 - Salaires relatifs annuels moyens des 25-34 ans, en fonction du niveau de formation (catégorie des non diplômés = 100)



Note : les équivalences entre niveaux de formation américains et français ont été établis par les auteurs.
Source : *Economic Report of the President*, United States Government Printing Office, 1992.

Plusieurs types d'explications peuvent être avancées. L'offre de travail, en premier lieu, est susceptible d'influencer les salaires des différentes catégories : toutes choses égales par ailleurs, une augmentation de la taille relative d'un groupe de travailleurs diminue leur salaire relatif. Cependant, la qualification moyenne de la population active ayant fortement augmenté dans la période considérée (surtout durant les années soixante-dix), ce facteur ne permet pas d'expliquer les tendances observées.

Des effets spécifiques aux catégories les moins qualifiées, comme le déclin de l'influence des syndicats, ou l'immigration qui fournit 20% des travailleurs non diplômés, sont quantitativement insuffisants pour expliquer la chute de leurs salaires relatifs¹.

De nombreux économistes voient dans le progrès technique la cause majeure des changements de salaires relatifs. Il introduit en effet une demande croissante de main-d'oeuvre qualifiée, à la fois mieux à même de maîtriser les techniques et les machines nouvelles, et moins susceptible d'être remplacée par elles. Sous l'impulsion du progrès technique, le travail peu qualifié devient donc à la fois moins demandé, et relativement moins bien rémunéré.

De fait les plus fortes chutes d'emploi se sont concentrées dans les secteurs intensifs en travail peu qualifié. Ainsi, les industries manufacturières de basses et moyennes technologies ont-elles vu leur part dans l'emploi total passer de 26% en 1968 à 14% en 1993. A l'inverse, les secteurs utilisant en abondance une main-d'oeuvre qualifiée (services financiers, services aux entreprises, assurances, certaines industries de haute technologie...) ont connu des évolutions favorables aussi bien en termes d'activité que d'emploi. Mais l'explication du progrès technique est sans doute insuffisante car ce sont les secteurs les plus exposés à la concurrence internationale qui ont connu les évolutions les plus marquantes en termes d'emploi.

(1) Voir par exemple, respectivement, «Changes in the Structure of Wages in the 1980's : An Evaluation of Alternative Explanations», *The American Economic Review*, 1992, J. Bound et G. Johnson, et «On the Labor market Effects of Immigration and Trade», *NBER Working Paper* n°3761, G. Borjas, R. Freeman et L. Katz.

■ L'influence controversée du commerce international

Dans un contexte politique difficile, marqué notamment par le débat sur l'ALENA et les discours protectionnistes de Ross Perot, une vive controverse se développe au sujet de l'impact du commerce international sur les emplois et les salaires américains. Le lien est en effet naturel, au vu de l'ouverture aux échanges qui caractérise l'économie américaine durant cette période : la somme des importations et des exportations rapportée au PIB, stabilisée aux alentours de 6-8% jusqu'au début des années soixante-dix, augmente ensuite fortement pour représenter plus de 22% en 1991. Mais ce lien est surtout conforme aux enseignements de la théorie traditionnelle, selon lesquels dans un pays développé comme les Etats-Unis, les travailleurs les moins qualifiés perdent à une plus grande ouverture à l'échange, malgré des effets globaux positifs sur l'économie (voir encadré).

L'enseignement de la théorie traditionnelle du commerce international

Les Etats-Unis sont un pays où, par rapport au reste du monde, la main-d'oeuvre qualifiée est abondante. Le théorème de Heckscher-Ohlin établit que, dans ces conditions, l'ouverture à l'échange implique une spécialisation dans la production de biens employant intensivement du travail qualifié. Son corollaire est une diminution de la production des biens intensifs en travail non qualifié, ces biens étant en grande partie importés. Ces évolutions entraînent un excès d'offre de travail non qualifié. Dans l'hypothèse de plein emploi et de population constante de chacune des catégories de travail, adoptée dans ce cadre théorique, l'ajustement se fait par les salaires : le salaire réel du travail non qualifié diminue, tandis que celui du travail qualifié augmente (théorème de Stolper-Samuelson). En outre, bien qu'il n'ait pas été modifié à l'échelle de l'économie, le ratio travail non qualifié / travail qualifié augmente alors dans la production de chacun des biens, ce qui compense la chute de la production de biens intensifs en travail non qualifié.

Plusieurs tests statistiques et économétriques indiquent effectivement une corrélation forte entre la structure des salaires et l'ouverture aux échanges durant les années quatre-vingts. Ainsi l'élasticité estimée de l'emploi manufacturier américain au prix des importations est-elle de l'ordre de 0,3. Une baisse de 10% du prix des importations se traduirait donc par une perte d'emplois de 3% dans le secteur manufacturier, concentrée pour l'essentiel sur les emplois les moins qualifiés². Par ailleurs, jusqu'à la fin des années soixante-dix, l'évolution de la structure des salaires était corrélée de manière très significative aux évolutions du marché du travail, en termes de qualification de l'offre et de la demande de travail. Cela n'est plus du tout le cas dans les années quatre-vingts. Une seule variable suffit alors à expliquer ce décalage : le commerce extérieur. Plus précisément, un déficit commercial de 1% du PIB conduirait à une dépréciation de 3% du salaire des travailleurs les moins qualifiés et à une appréciation de 1 à 2% du salaire des plus qualifiés³.

D'autres économistes⁴ mettent en cause l'existence d'un lien aussi direct entre les échanges et les salaires sur la base de différentes observations. Mais leurs arguments sont contestables.

- Une telle influence des échanges entraîne théoriquement une hausse de la part du travail non qualifié dans l'emploi de chaque branche (voir encadré). Or le phénomène inverse est constaté durant les années quatre-vingts, même à un niveau très désagrégé. Cela ne suffit cependant pas à remettre en cause l'importance du rôle du commerce, car d'autres éléments non pris en compte dans cette étude ont fortement conditionné cette évolution : la hausse de la qualification

(2) Revanga, A., «Exporting Jobs : The Impact of Import Competition on Employment and Wages in U.S. Manufacturing», *The Quarterly Journal of Economics*, CVII, février 1992.

(3) Murphy K., M. et Welch F., «The Structure of Wages», *ibid.*

(4) Lawrence R. et Slaughter M., J., «Trade and US Wages : Great Sucking or Small Hiccup ?» *Brookings Papers on Economic Activity : Microeconomics*, 1993.

moyenne de l'offre de travail (le nombre des travailleurs qualifiés par rapport à celui des non qualifiés a crû de 28% en 10 ans...), et l'aggravation du chômage chez les non qualifiés (12,2% en 1990, pour seulement 2,4% de chômeurs parmi les "bac+4").

- Cette même étude montre aussi que, pour les biens échangés, le prix relatif des produits à fort contenu en travail qualifié n'a pas augmenté au cours de la dernière décennie. En théorie cela est incompatible avec l'imputation de la hausse de la rémunération du travail qualifié au commerce international (voir encadré). Cependant les indicateurs d'évolution de prix sont éminemment trompeurs dans le cas de ces secteurs. Dans le secteur informatique par exemple, les gains de productivité ont été tels qu'ils ont permis une baisse spectaculaire des coûts.

Un travail économétrique⁵ effectué sur les pays de l'OCDE pour la période 1970-1990 isole par secteur l'impact du commerce international sur les salaires. Ses principaux enseignements sont les suivants. Lorsqu'ils portent sur des biens "élaborés", les échanges de la zone OCDE avec le reste du monde ont un effet d'accroissement du salaire moyen dans ces secteurs, intenses en travail qualifié. Inversement, les échanges sur les biens "de base" tendent à réduire le salaire moyen dans ces secteurs, intenses en travail non qualifié. Dans le cas des Etats-Unis, une augmentation d'un point du taux de pénétration des importations dans un secteur de biens de base diminue le salaire moyen dans ce secteur de 0,3% par rapport au reste de l'économie. Ce travail vient donc conforter la thèse de l'influence du commerce international.

Cependant, en termes d'emploi, l'estimation quantitative de cette influence reste très délicate. Par exemple, dans le cas des échanges Nord-Sud, il faut notamment tenir compte de ce que les produits échangés sont de natures différentes. Les pays du Sud exportent essentiellement des produits qu'il n'est plus ou pas économiquement viable de produire au Nord, alors que le Sud importe des biens qu'il n'est souvent pas en mesure de produire.

Un calcul du contenu en emplois des échanges⁶ fournit alors des résultats éloquentes. Pour le Nord, l'échange avec le Sud aurait fort peu d'impact sur le travail qualifié, mais représenterait une perte de 6% pour l'emploi non qualifié, soit 3% de l'emploi total. Très approximativement, cela expliquerait donc un petit tiers du chômage, concentré sur les travailleurs les moins qualifiés. Inversement, l'effet serait positif d'environ 3% sur l'emploi total dans les pays du Sud. Il faut cependant préciser que dans ce même calcul, l'effet sur le revenu global est positif aussi bien pour les pays du Nord que pour les pays du Sud.

Le commerce international, parce qu'il aiguise la concurrence par les coûts sur les produits de base et la concurrence technologique sur les produits élaborés, a été un des facteurs d'accroissement des disparités salariales sur le marché du travail américain. Tout indique que les autres pays de l'OCDE sont touchés par le même phénomène. La hausse pourtant considérable du niveau de formation de la population active n'a pas suffi à contrecarrer les effets de cette tendance lourde. Là réside probablement le défi majeur posé aux économies développées par le libre-échange, au-delà de ses effets bénéfiques sur le revenu global.

Olivier Cortes et Sébastien Jean

(5) Oliveira-Martins J., «Market Structure, International Trade and Relative Wages», *OECD Working paper*, n°134, 1993.

(6) Wood A., «The Factor Content of North-South Trade in Manufactures Reconsidered», *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1992

Cette lettre est publiée sous la responsabilité de la direction du CEPII. Les opinions qui y sont exprimées sont celles des auteurs.



Rédaction :

Centre
d'études prospectives
et d'informations
internationales,
9, rue Georges-Pitard
75015 Paris
Tél. (1) 48 42 64 64
Télécopie : (1) 48 42 59 12

Rédacteur en chef :
Jean Pisani-Ferry

Réalisation :
Annick Hutteau

Diffusion :
La Documentation Française

Abonnement (11 numéros)
France : 265 F.
Europe : 340 F.
Hors Europe : 425 F.
(envoi par avion)

Commande adressée à :
La Documentation Française
124, rue Henri-Barbusse
93336 Aubervilliers Cedex

Directeur de la publication :
Jean Pisani-Ferry

ISSN 0249-1947

CEPII numéro 1462 AD
1er trimestre 1994
Février 1994

Imp. SNJR-IVRY
Imprimé en France