

JUIN 1978.

N° 7805

RAPPORT SALARIAL ET
FORMATION DES SALAIRES :
LES ENSEIGNEMENTS D'UNE ÉTUDE DE
LONGUE PÉRIODE.

par

Robert BOYER



RAPPORT SALARIAL ET FORMATION DES SALAIRES :
LES ENSEIGNEMENTS D'UNE ETUDE DE LONGUE PERIODE.

S O M M A I R E

	Pages
I - EVOLUTION DU RAPPORT SALARIAL ET FORMES DE LA REGULATION DES SALAIRES :	
L'intérêt d'une étude historique.....	4
II - LES CHANGEMENTS DANS LA DYNAMIQUE DU SALAIRE : Une première	
caractérisation.....	8
1) Des baisses du salaire nominal : un phénomène qui n'est plus	
observé depuis les années 1930.....	8
2) Les baisses du salaire réel : fréquentes entre les deux guerres,	
exceptionnelles depuis 1950.....	12
III - LA REGULATION CONCURRENTIELLE A L'OEUVRE : L'exemple du XIXème	
siècle.....	17
1) Conditions d'apparition, puis de domination d'une régulation concu-	
rentielle des salaires.....	18
* L'existence d'une régulation à l'ancienne.....	18
* Une codification nouvelle du rapport salarial, condition nécessai-	
re de la domination d'une régulation concurrentielle.....	20
* ...mais non suffisante.....	21
2) Les caractéristiques de la régulation concurrentielle.....	24
* Une dépendance du salaire nominal vis à vis de la conjoncture	
industrielle.....	24
* Une forte variabilité de la hiérarchie des salaires.....	27
* L'apparition d'un léger synchronisme entre salaire nominal et	
coût de la vie.....	29
3) Une altération au cours du XIXème siècle, de la régulation concu-	
rentielle.....	31
* Nature et enjeu des luttes des travailleurs.....	31
* Une certaine rigidification des ajustements en baisse du salaire...	35

IV - ALTERATION SANS BOULEVERSEMENT DE LA REGULATION CONCURRENTIELLE :	
L'entre deux guerres.....	37
1) Certaines modifications dans les formes institutionnelles.....	38
* La prise en compte explicite du coût de la vie dans les négociations salariales.....	39
* Un relèvement de l'élasticité des salaires par rapport aux prix.....	40
2) ... ne suffisent pas à bouleverser la logique concurrentielle.....	42
* Le rôle régulateur du chômage : une influence ambiguë.....	42
* La permanence, voire le renforcement, du rôle régulateur de la conjoncture industrielle.....	46
3) ... d'où l'originalité de la crise de 1930.....	48
V - L'ORIGINALITE DE LA PERIODE CONTEMPORAINE : La progressive domination d'une régulation monopoliste.....	51
1) Une nouvelle codification du rapport salarial.....	54
* L'institutionnalisation de la notion de salaire minimum.....	55
* L'institutionnalisation d'une certaine dépendance des salaires vis à vis de la productivité.....	57
* Une globalisation du salaire.....	58
* Une rigidification de la hiérarchie des salaires.....	59
2) Une atténuation progressive de la régulation concurrentielle.....	61
* Maintien, voire renforcement à partir de 1969, de la sensibilité des salaires au coût de la vie.....	61
* Le rôle régulateur du chômage : une hypothèse qui pose problème à la lumière de l'évolution récente.....	63
3) Une caractérisation de la régulation monopoliste.....	76
* Evolution du salaire nominal et productivité dans les secteurs moteurs : les enseignements d'une comparaison internationale....	78
* L'existence de secteurs moteurs dans la formation des salaires : quelques indices concernant l'économie française.....	82
* L'évolution conjoncturelle des années 1974-1975, comme expression d'une régulation monopoliste inchangée par rapport à la période 1969-1973.....	88
VI - RAPPORT SALARIAL ET FORMATION DES SALAIRES : Sortie progressive...ou régressive de la crise actuelle ?.....	92
BIBLIOGRAPHIE.....	95

Les particularités des mouvements économiques enregistrés au cours de la dernière décennie semblent avoir porté les analyses de l'emploi et de la formation des salaires au tout premier plan des préoccupations des économistes. Pourquoi depuis la fin des années soixante chômage et inflation se sont-ils développés simultanément ? Comment expliquer que la croissance des salaires nominaux soit apparemment de moins en moins sensible à l'extension du chômage ? Quel rôle attribuer au fonctionnement du "marché du travail" dans la genèse de "l'inflation de crise" ? Autant de questions qui incitent à revenir sur les bases logiques et les fondements historiques de la construction théorique qui était largement admise jusqu'à la fin des années soixante, car susceptible de rendre compte des évolutions enregistrées jusqu'en 1967. Fondamentalement, cette construction attribue au chômage (ou plus généralement à la situation globale du marché du travail) un rôle régulateur essentiel dans la formation du salaire nominal. Implicite à la plupart des travaux entrepris sur ces bases, se trouve posée la référence à un fonctionnement concurrentiel du marché du travail, au sens où, du fait d'une concurrence pure et parfaite, salaire et emploi tendraient à s'ajuster simultanément. Pour interpréter la période récente, il peut être fait deux usages différents de cette même référence.

. Pour les tenants de la version la plus "pure" de l'analyse néo-classique, le marché du travail serait à tout instant équilibré, au sens où le salaire qui se dégage est celui qui rend compatible des offres et demandes (le salaire est alors dit "d'équilibre"). Dans ces conditions, le chômage, si l'on en observe, ne peut être que *volontaire*, c'est-à-dire

la conséquence du libre retrait des travailleurs face à une rémunération insuffisante pour susciter leur maintien au sein de la population active. Au cours des années récentes, les économistes de l'Ecole de Chicago ont donné une forme aussi raffinée que provocante à cette analyse du marché du travail (cf. par exemple K. BRUNNER et A.M. MELTZER (1976)).

. Pour un second courant, ce seraient *les entraves diverses au libre fonctionnement du marché*, telle la pression collective qu'exerceraient les syndicats, la législation sur le salaire minimum, ou encore les effets de l'indemnisation du chômage, qui maintiendraient un niveau "excessif" du salaire et en conséquence entraîneraient l'extension d'un chômage de nature involontaire. La crise des années soixante dix a donné à ce courant l'occasion de développer à nouveau ce type d'interprétation, déjà avancé pour expliquer la crise des années trente (par exemple J. RUEFF (1925), (1977)).

Ces deux courants convergent pour justifier les études appliquées menées en terme de relations de PHILLIPS, en vertu desquelles les tensions globales du marché du travail constituent le facteur régulateur essentiel du salaire nominal, même si d'amples désaccords subsistent concernant le statut de courte ou de longue période de ces relations, leur caractère de relation d'équilibre ou déséquilibre....

Face aux difficultés rencontrées pour obtenir, sur la période récente, des ajustements économétriques satisfaisants, les macroéconomistes en sont réduits à rechercher des mesures de plus en plus sophistiquées des tensions globales du marché du travail et simultanément enregistrer,

ou selon le cas postuler, un relèvement d'ensemble des relations de PHILLIPS, qualifié d'exogène et de ce fait largement inexpliqué... En quelque sorte, l'hypothèse centrale commune à l'ensemble de ces travaux est qu'une *même* régulation continue à s'imposer(ou devrait continuer à s'imposer), sous une forme qui n'est que marginalement affectée par le développement de formes institutionnelles, originales, qui caractérisent le capitalisme depuis la seconde guerre mondiale. Dès lors, l'objet des travaux économétriques est de rechercher celles des relations qui assurent la permanence de *mécanismes généraux, invariants au cours du temps* —même si leur expression *analytique* est différente.

Le caractère contradictoire des résultats économétriques ainsi obtenus, l'absence d'analyse susceptible de justifier avec rigueur en quoi ces relèvements exogènes tiennent aux facteurs généraux invoqués⁽¹⁾, la représentation largement normative qui est donnée du fonctionnement du "marché du travail" introduisent autant de difficultés majeures dans l'interprétation de la période contemporaine. On ne donnera qu'un exemple parmi d'autres : dès lors que l'on observe qu'au XIXème siècle, les relèvements des salaires, obtenus par les travailleurs, n'avaient pas pour conséquence d'engendrer un mouvement cumulatif de hausse des prix, pourquoi serait-ce le cas de nos jours, dès lors que l'on postule une invariance de la régulation globale ?

./.

(1) Ainsi dispose-t-on de peu d'études vérifiant que par le passé, tout développement des mouvements revendicatifs des travailleurs a bien entraîné un relèvement des relations de PHILLIPS. Dès lors pourquoi invoquer comme évidente une telle causalité ?

Aussi le présent article se propose-t-il une approche différente : au-delà d'une théorie "pure" du salaire, il vise à fonder sur une analyse historique longue, une caractérisation des facteurs contribuant à la permanence ou au contraire aux changements dans la formation des salaires.

I - EVOLUTION DU RAPPORT SALARIAL ET FORMES DE LA REGULATION DES SALAIRES :

L'intérêt d'une étude historique.

On se propose de caractériser brièvement le cadre théorique adopté, puis la méthode suivie, conformément aux enseignements d'une recherche plus vaste consacrée à une analyse de l'inflation contemporaine (J.P. BENASSY, R. BOYER, R.M. GELPI, A. LIPIETZ, J. MISTRAL, J. MUNOZ, C. OMINAMI (1977)). Cette dernière adopte pour base le concept clé de *régulation*. Sous ce terme on désigne le mode de fonctionnement global d'un système, conjonction des *ajustements économiques associés à une configuration donnée des rapports sociaux, des formes institutionnelles et des structures*. Par définition donc on s'oppose au courant néo-classique qui postule généralement un principe d'ajustement invariant identique sur tous les marchés, celui de la force de travail n'étant que l'un d'entre eux. Au contraire on adopte ici la conception selon laquelle les ajustements économiques sur chaque "marché" dérivent d'institutions ou de structures dotées d'une certaine autonomie et ne peuvent donc être réduits à la projection d'un mécanisme global qui ne ferait que mettre en oeuvre le principe de "l'offre et de la demande". Dès lors la stabilité de la régulation suppose une certaine inertie des structures et des formes institutionnelles ; mais cette stabilité n'est que relative car le jeu même de la régulation engendre

de perpétuels mouvements qui modifient à tout moment le caractère des relations, l'intensité des conflits et les rapports de force. En ce sens, les régulations types qui seront présentées ne constituent qu'une idéalisation aux fins d'analyses théoriques ; les processus concrets combinent en permanence une dynamique interne de la régulation et une dynamique externe due à l'altération des rapports sociaux qui sous-tendent cette régulation elle-même. Quant à la méthode, elle suppose une étude historique de longue période couvrant près d'un siècle, car telle est la période sur laquelle peuvent s'observer des changements majeurs dans les régulations. C'est ce concept et cette méthode que l'on mettra en oeuvre en examinant les conséquences qu'exercent les changements dans l'organisation du rapport salarial sur les mécanismes régulateurs de l'emploi et du salaire.

Loin d'évoluer d'une façon régulière sous l'effet d'une maturation des rapports capitalistes, le rapport salarial dérive en fait à titre principal de la forme de l'accumulation et des luttes des travailleurs qu'elle suscite, selon une configuration propre à chaque période historique. Une telle perspective permet de dégager comment ont évolué les facteurs institutionnels et juridiques conditionnant la formation des salaires (et plus généralement, mais ce sens ne sera pas étudié ici, les conditions d'usage de la force de travail). Pour donner un exemple, l'émergence du coût de la vie comme référence dans les négociations salariales résulte non des seuls *comportements individuels* mettant en jeu la formation des anticipations mais de *procédures essentiellement collectives* tendant à une indexation de fait des salaires sur les prix ; cette dépendance est elle-même liée à l'évolution qu'enregistre la création monétaire à l'issue de chacune des deux guerres mondiales.

Une première caractérisation des changements intervenus dans la formation des salaires découle de la simple observation de la dynamique des séries de salaire nominal et de salaire réel : la progressive disparition des ajustements en baisse de l'une et l'autre constitue un premier indice des changements intervenus dans la régulation par rapport au XIX^{ème} siècle.

En fait le prolongement de l'analyse statistique permet de dégager trois régulations principales, chacune associée à une configuration bien particulière des structures économiques et des rapports sociaux :

. *La régulation à "l'ancienne"* caractéristique du XVIII^{ème} siècle suppose la prépondérance d'une agriculture essentiellement précapitaliste et peu productive ; cet état des structures induit un profil conjoncturel original marqué par un mouvement croisé de l'emploi et du salaire d'une part, du coût de la vie d'autre part. Il semblerait qu'une telle régulation persiste en s'atténuant jusqu'au milieu du XIX^{ème} siècle.

. *La régulation concurrentielle* constitue le résultat de la domination de l'industrie de type capitaliste sur l'ensemble de la formation sociale. Apparaît alors une nouvelle conjoncture qui est elle-même l'expression d'un changement dans les mécanismes antérieurs. Si les salaires demeurent sensibles à la conjoncture industrielle, ils manifestent cependant une très légère dépendance positive vis-à-vis du coût de la vie, et non plus une opposition comme c'était antérieurement le cas.

Cette régulation, elle-même soumise à une altération progressive, caractérise la seconde moitié du XIX^{ème} siècle. La période qui suit la

première guerre mondiale enregistre une certaine modification de la régulation antérieure à défaut de sa disparition : "*l'instabilité monétaire*" consécutive à l'instauration du cours forcé et les changements intervenus dans les négociations salariales ont pour effet de faire apparaître un synchronisme marqué entre salaire nominal et coût de la vie, même si le salaire continue à dépendre de façon cruciale de l'activité générale conformément au jeu de la régulation concurrentielle antérieure.

. Selon l'hypothèse avancée ici, *La régulation monopoliste* serait l'aboutissement logique du bouleversement que connaît le rapport salarial à l'issue de la seconde guerre mondiale ; l'absence de rôle régulateur *marqué* de la conjoncture générale ou du taux de chômage global serait la conséquence directe des changements intervenus après 1969, qu'ils portent sur la politique du SMIC, sur le développement du salaire indirect et plus encore sur le rôle d'un certain nombre de secteurs moteurs quant à la formation des salaires.

L'intérêt d'une étude historique des formes de la régulation apparaît alors pleinement. D'une part, il s'avère possible d'établir une correspondance assez étroite entre structures et formes de la régulation du salaire, même si apparaissent certains décalages et retards ; dès lors, la prise en compte des rapports sociaux et de l'état des structures économiques, loin de constituer un *deus-ex-machina*, constitue un préliminaire à toute étude de la formation des salaires. D'autre part, l'hypothèse d'un changement dans les mécanismes régulateurs d'ensemble est à même de rendre compte de l'originalité des profils conjoncturels observés depuis 1969. Tels sont les résultats que l'on se propose d'établir successivement.

II - LES CHANGEMENTS DANS LA DYNAMIQUE DU SALAIRE : Une première caractérisation.

En dépit de la relative fragilité des séries statistiques disponibles, les économistes et les historiens qui ont étudié la dynamique du salaire en France, s'accordent sur un certain nombre de changements intervenus depuis le XIXème siècle. Les commentaires que l'on fera ici s'appuient principalement sur les séries proposées par J. LHOMME (1965), mais l'on s'est assuré que, pour l'essentiel, ils sont confirmés par l'étude de J. SINGER-KEREL (1963) sur les salaires et le coût de la vie à Paris.

1) Des baisses du salaire nominal : un phénomène qui n'est plus observé depuis les années 1930.

Alors que le salaire nominal déclinait ou stagnait selon les professions) depuis 1810 (KUCZYNSKI 1946) la grande nouveauté du milieu du XIXème siècle est sans nul doute l'apparition d'*une tendance à une hausse à peu près continue* (Graphique 1.a)

Ce mouvement dure près de trente ans et le salaire nominal connaît à partir de 1884 un palier, puis une croissance beaucoup plus modérée jusqu'en 1900, pour s'accélérer ensuite à partir de 1905 (graphique 1.b).

L'érosion monétaire consécutive à la première guerre mondiale suffit à expliquer la croissance de l'expression en monnaie du salaire, dès lors qu'est à peu près conservé le niveau antérieur de consommation. Le parallélisme des évolutions du salaire nominal et du coût de la vie est à ce titre très éclairant de l'ampleur du phénomène.

- Pourtant si la tendance générale est à la hausse au cours de la période 1840-1940, le salaire nominal peut chuter certaines années, voire pour des périodes entières :

. périodiquement de 1840 à 1856, à l'occasion des années 1843, 1847, 1848, 1851, 1856, mais cette régularité tend à s'estomper ensuite, les baisses n'étant plus qu'épisodiques (1910, 1922) ;

. au cours de la grande crise de la fin du XIXème siècle, en particulier lors des années 1883 à 1888, le salaire nominal chute puis se stabilise ensuite ;

. la crise des années 1930 voit une chute *cumulative* pendant près de cinq ans des salaires et des prix, phénomène nouveau par rapport au XIXème siècle. Tout se passe comme si s'étalait dans le temps un ajustement longtemps retardé, conformément à des mécanismes qui semblent très proches de ceux qui caractérisaient le XIXème siècle.

Il apparaît clairement que les mouvements en hausse *et en baisse du salaire nominal* constituent une modalité normale de la régulation correspondante : cette très grande *flexibilité* suggère la prépondérance *d'ajustements éminemment concurrentiels*.

Par opposition, la période 1959-1976 enregistre un ensemble de ruptures par rapport aux évolutions de l'entre-deux-guerres. Un premier changement porte sur le rythme moyen de croissance du salaire nominal : ce dernier croissait en moyenne de 1,2 % par an de 1840 à 1913, de 10,6 % de 1920 à 1938, puis de 16,2 % de 1947 à 1949 mais il croît ensuite moins vite de 1960 à 1973 à un taux moyen annuel de l'ordre de 9 % (Tableau 1).

A ce strict niveau quantitatif, les taux observés depuis

1969 n'ont rien d'exceptionnels si l'on remonte à la période, fort particulière il est vrai, de l'immédiat après guerre. Le fait que ne soit intervenue aucune baisse du salaire nominal de 1945 à 1976, en dépit de récessions plus ou moins marquées, constitue par contre un indice significatif de changements dans la formation du salaire nominal (graphique 1.c).

TABLEAU I : L'ORIGINALITE DE LA DYNAMIQUE CONTEMPORAINE DU SALAIRE.

a) SALAIRE NOMINAL (taux annuel de variation en %)

Caractéristiques	Périodes					
	1841 - 1869	1870 - 1895	1896 - 1913	1920 - 1938	1947 - 1959	1960 - 1973
MAXIMUM	7,8	4,8	5,0	35,2	53,2	14,0
MINIMUM	- 2,1	- 1,0	- 2,0	- 7,0	2,3	5,8
INTERVALLE DE VARIATION	9,9	5,9	7,0	42,2	50,9	8,2
MOYENNE	1,5	1,0	1,2	7,0	16,2	9,0
ECART TYPE	2,6	1,4	1,6	10,3	15,0	2,5

b) COUT DE LA VIE

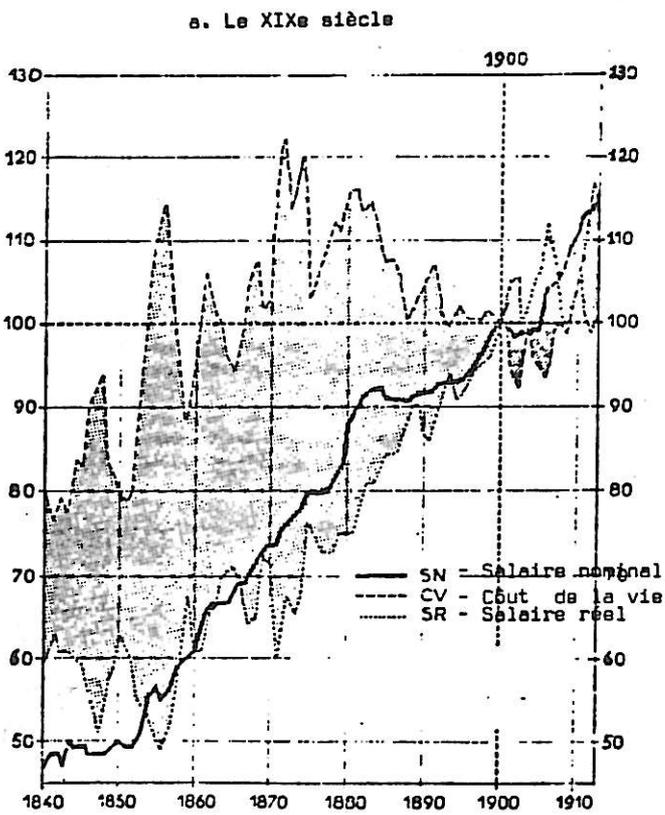
Caractéristiques	Périodes					
	1841 - 1869	1870 - 1895	1896 - 1913	1920 - 1938	1947 - 1959	1960 - 1973
MAXIMUM	13,6	19,4	8,7	32,5	58,7	7,3
MINIMUM	-11,7	-14,2	- 6,0	- 9,6	- 1,7	0,7
INTERVALLE DE VARIATION	25,3	33,6	14,7	42,1	60,4	6,6
MOYENNE	1,0	0,2	0,9	5,9	14,4	4,3
ECART TYPE	7,0	5,9	4,1	11,5	18,6	1,7

c) SALAIRE REEL

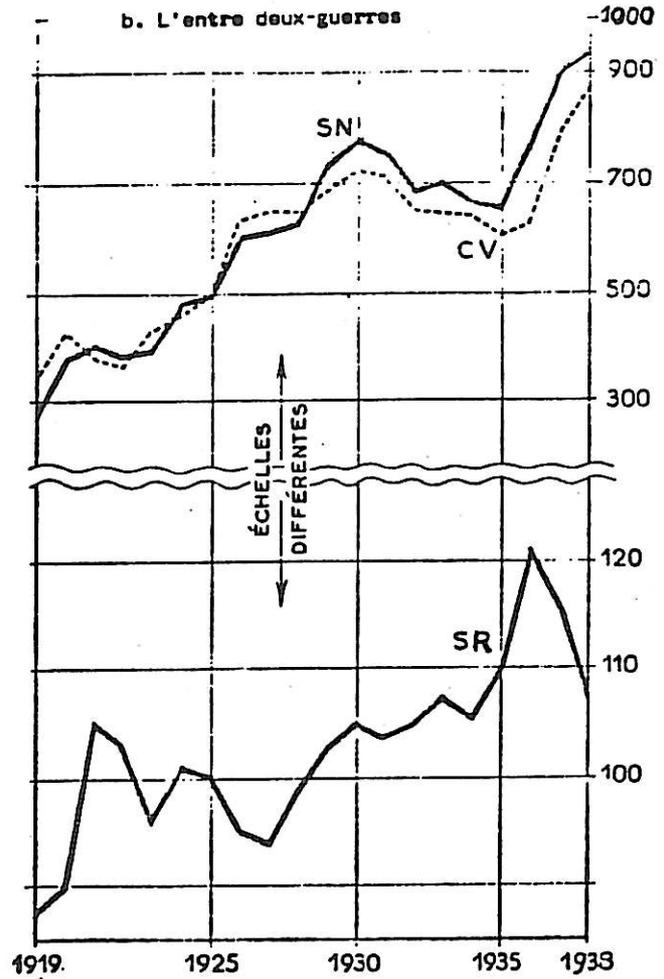
Caractéristiques	Périodes					
	1841 - 1869	1870 - 1895	1896 - 1913	1920 - 1937	1947 - 1959	1960 - 1973
MAXIMUM	15,6	19,5	6,2	18,4	11,6	10,0
MINIMUM	-10,5	-16,3	- 6,4	- 7,1	- 8,5	2,6
INTERVALLE DE VARIATION	26,1	35,7	12,6	25,5	20,1	7,4
MOYENNE	0,9	1,2	0,4	1,3	2,1	4,5
ECART TYPE	6,8	6,4	3,8	5,9	6,1	2,0

Source : J. LHOMME (1968), puis INSEE à partir de 1947.

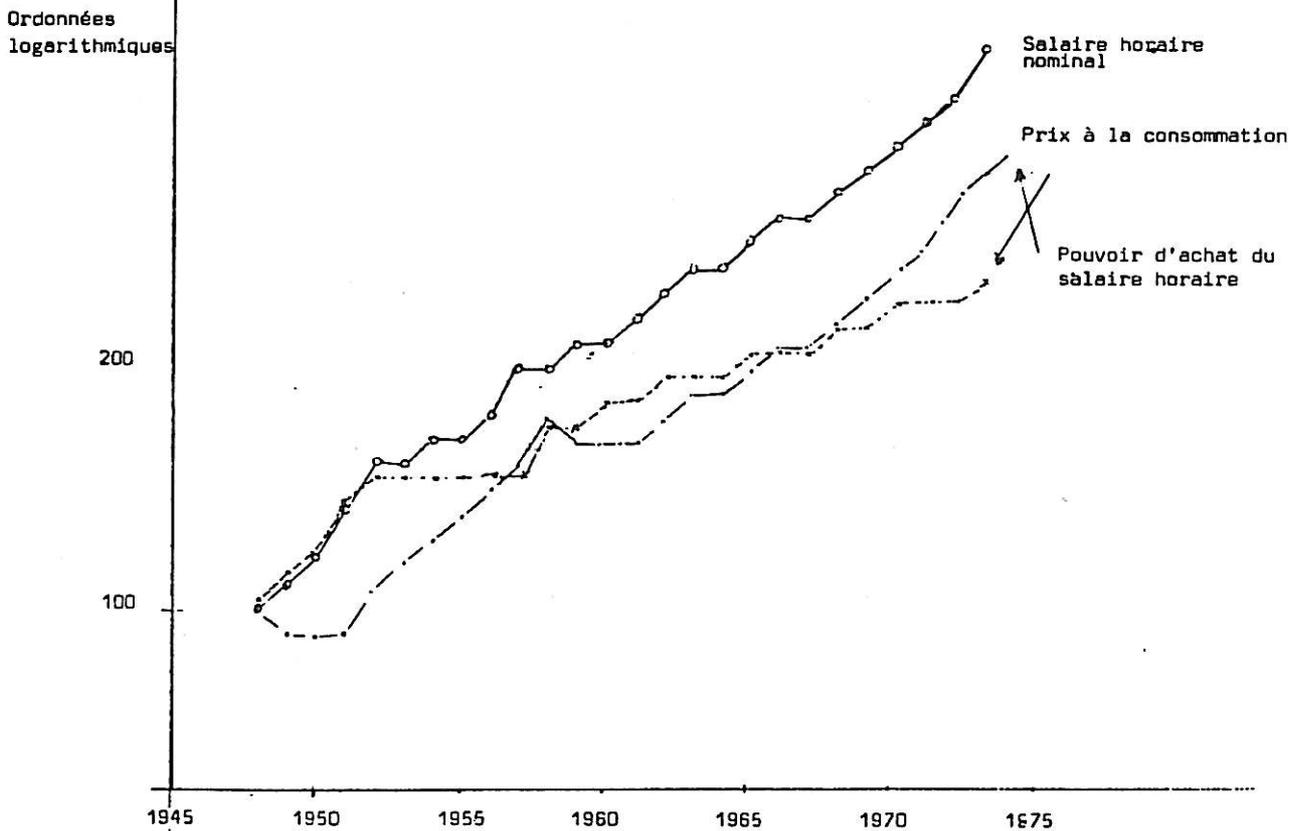
GRAPHIQUE 1 - LES CHANGEMENTS DANS LA DYNAMIQUE DE LONGUE PERIODE DU SALAIRE NOMINAL ET DU COUT DE LA VIE



Source : J. LHOMME "Le pouvoir d'achat de l'ouvrier français..." Le Mouvement Social Avril-Juin 1968



c. La période 1946 - 1973



Source : Bulletin mensuel de Statistiques

De même on note *une très nette stabilisation des augmentations de salaires* ce dont témoigne la nette baisse du degré de variabilité du taux de croissance du salaire nominal. De l'ordre de 2,6 % de 1841 à 1869 l'écart type du taux de variation du salaire nominal tend à s'atténuer ensuite de 1870 à 1895 (1,4 %), évolution qui se confirme de 1896 à 1973 (1,6 %) ; à l'opposé l'entre-deux-guerres voit intervenir une phase de forte croissance puis de baisse si bien qu'elle est caractérisée en moyenne par une importante variabilité (10,3 %) qui tend à se prolonger de 1947 à 1959 (15 %). La stabilisation intervenue de 1960 à 1973 (2,5 %) n'en est que plus significative, et constitue un second indice en faveur de l'hypothèse d'un changement dans les mécanismes d'ajustement du salaire aux fluctuations de l'activité et du chômage.

On n'insistera pas ici sur les changements qui interviennent dans la dynamique du coût de la vie (Tableau 1.b). A très grands traits, la période 1960-1973 est caractérisée par un relèvement durable des taux d'inflation (alors que précédemment ces derniers n'étaient importants que lors des périodes de guerre), l'apparente disparition des ajustements en baisse du niveau général des prix, enfin par une très faible variabilité des fluctuations du taux d'inflation. La conjonction des changements intervenus concernant le salaire nominal et le coût de la vie explique le cours nouveau que prend la dynamique du salaire réel.

2) Les baisses du salaire réel : fréquentes entre les deux guerres, exceptionnelles depuis 1950.

Ce que l'on étudie ici n'est pas le niveau de vie des travailleurs (car il dépend aussi de la durée du travail, de volume de l'emploi, de la fiscalité et des transferts), mais la seule composante qui concerne la dynamique du salaire horaire réel.

. Une première originalité de la période contemporaine concerne les tendances longues de ce dernier. Des évaluations de J. LHOMME ressort la périodisation suivante des grandes tendances du XIXème siècle et de l'entre-deux-guerres (Graphique 2).

. de 1840 à 1856, le salaire réel baisse à travers d'importantes fluctuations (le salaire nominal varie peu, alors que le coût de la vie augmente fortement ;

. de 1856 à 1902 environ, le salaire réel connaît un mouvement général ascendant, acquis selon deux modalités différentes : une hausse du salaire nominal plus forte que celle du coût de la vie de 1856 à 1860 ; un mouvement opposé du salaire (en hausse) et du coût de la vie (en baisse) ensuite ;

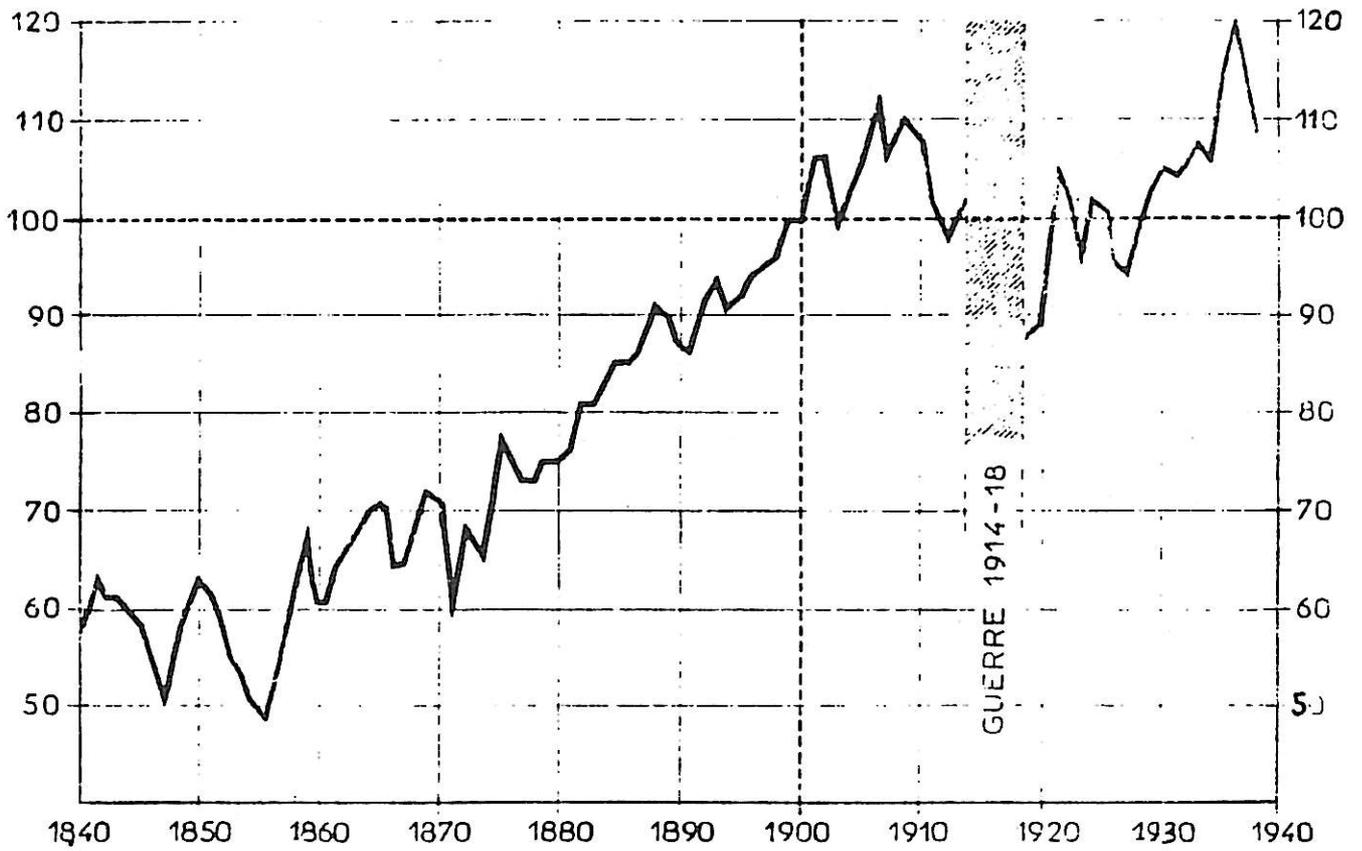
. de 1902 à 1913, le salaire réel connaît d'amples fluctuations autour d'un niveau sensiblement constant ;

. la période 1919 à 1938, voit la succession de mouvements très contrastés, qui conduisent en moyenne à une très légère accélération de la croissance du salaire réel (1,3 % contre 0,9 % de 1841 à 1913).

Cette irrégularité met en jeu des mouvements parfois opposés des salaires et des prix : ainsi le bond observé en 1921-1922 résulte de la chute des prix, alors que celui de 1936 correspond aux augmentations des salaires nominaux.

. Au contraire, de 1947 à 1973, une nouvelle accélération (+ 3,4 % va de pair avec une *très grande régularité* dans le mouvement du salaire réel (Graphique 1.c)

GRAPHIQUE 2 -1840-1940:Un siècle d'évolution du salaire réel



Source : J. LHOMME (déjà cité)

Un second changement concerne la rigidification des ajustements vers la bas. En effet, l'évolution de courte période de ce dernier est marquée par la fréquence de plus en plus faible des *ajustements en baisse* :

- . amples et fréquents de 1810 à 1870 ;
- . plus modérés et moins nombreux ensuite jusqu'en 1900 environ ;
- . importants et fréquents à nouveau jusqu'en 1938 ;
- . exceptionnels de 1946 à 1973, dans la mesure où ils correspondent moins à l'effet spontané de la conjoncture qu'à des politiques spécifiquement orientées vers la réduction du pouvoir d'achat : tel est le cas de la chute enregistrée en 1958.

En conséquence, la variabilité du salaire réel enregistre cette rigidification progressive : sensiblement constante au cours du XIXème siècle (6,0 % environ), entre les deux guerres (5,9 %), puis de 1947 à 1959 (6,1 %, elle diminue très nettement au cours de la période 1960-1973 (2,0 %) (Tableau I.c).

Apparemment donc, il serait possible d'interpréter les années 1960-1976, comme une période au cours de laquelle s'impose progressivement une rigidification des ajustements du salaire, dont on trouvait certes des traces antérieurement, mais qui prend sa pleine ampleur au cours des années récentes : la rareté des épisodes de baisse porte alors sur le salaire réel lui-même et non plus seulement son expression nominale.

Phénomène remarquable, une rapide comparaison internationale, effectuée sur les données rassemblées par B.R. MITCHELL (1975) suggère que des changements analogues s'observent dans toutes les économies capitalistes avancées. C'est tout spécialement

net concernant le salaire nominal puisqu'il faut remonter au milieu des années trente pour observer les dernières baisses du salaire nominal en 1932 en Allemagne, en 1933 au Royaume-Uni, en 1934 en Suède, en 1935 en Italie et en France.

Ces éléments constituent autant d'indices en faveur de l'hypothèse d'un changement dans les mécanismes de formation du revenu salarial, mais il faut se demander s'ils sont suffisants.

En fait, comme le remarque C. LONG (1960) dans son étude des salaires aux Etats-Unis de 1860 à 1858, il se peut que l'extraordinaire vague montante de la croissance ait créé l'illusion de rigidité en noyant les mouvements du salaire qui ne sont pas plus amples que beaucoup d'autres phénomènes, alors qu'ils demeurent sensibles aux cycles courts et longs de l'économie.

En effet, *la simple observation des séries de salaire ne suffit pas pour conclure à un changement dans la régulation* : ainsi la réduction de l'amplitude des fluctuations peut-elle résulter simplement de moindres mouvements du chômage, à *mécanisme inchangé* de détermination des salaires ; ou encore l'apparente rigidité du salaire nominal être le simple reflet d'une érosion monétaire permanente...

Aussi faut-il maintenant étudier les caractéristiques mêmes de la détermination de l'emploi et de la formation des salaires, présenter entre autres hypothèses, une chronologie des régulations qui se sont succédées en France et tenter d'expliquer l'originalité des évolutions récentes par le passage d'une régulation concurrentielle à une régulation de type monopoliste.

III - LA REGULATION CONCURRENTIELLE A L'OEUVRE : L'exemple du XIXème siècle.

Dans la mesure où, comme l'a montré l'introduction, nombreuses sont les analyses contemporaines qui font référence à des mécanismes de type concurrentiel, il est intéressant d'explicitier la forme *précise* que prenait la formation des salaires lors du XIXème siècle période au cours de laquelle il est couramment admis que prévalaient des mécanismes plus ou moins proches de ceux qui postulent les théories de la concurrence pure et parfaite.

Afin de mieux introduire la caractérisation qui sera faite de la période contemporaine, on montrera d'abord que la régulation concurrentielle de l'emploi et des salaires est loin de constituer une caractéristique permanente et universelle, ne serait-ce que parce que cette dernière succède à une régulation relativement distincte, dite à "*l'ancienne*" et qu'elle *suppose l'instauration et l'extension d'une forme bien précise du rapport salarial* (§ 1).

En second lieu, les caractéristiques effectives de cette régulation se distinguent des idéalizations qu'en donnent habituellement les théories néo-classiques, car le salaire et l'emploi loin de s'ajuster de façon continue et régulière sont au contraire animés d'importants mouvements au gré des périodes de booms puis de crises (§ 2).

Enfin, la succession même des enchaînements conjoncturels propres à cette régulation a pour effet d'induire progressivement certains changements dans les rapports de force entre salariés et capitalistes, impliquant à leur tour *une altération progressive dans la forme du rapport salarial*. En conséquence l'expansion même du capitalisme modifie la nature des ajustements concurrentiels, la défense collective des travailleurs rendant plus difficiles les baisses du salaire lors des périodes de crise (§ 3).

Telle est la logique d'ensemble à l'aide de laquelle on résumera l'essentiel des travaux menés concernant la formation des salaires en France au XIXème siècle.

1) Conditions d'apparition puis de domination d'une régulation concurrentielle des salaires.

* L'existence d'une régulation à l'ancienne.

Les travaux des historiens montrent que des germes capitalistes se développent très tôt, bien avant l'essor considérable qui se manifeste à la fin du XVIIIème siècle et au début du XXème siècle. Ainsi observe-t'on un lent développement du salariat agricole et une certaine extension du nombre salariés dans l'industrie, c'est-à-dire de travailleurs libérés des entraves propres au système féodal. Pour autant, cette évolution sociale ne suffit pas à ce que prévalent des lois de formation du salaire, identiques à celles que l'on observera au XIXème siècle. En effet, les mouvements simultanés du salaire nominal, du coût de la vie et de l'emploi ont une forme notablement différente de celle qui se manifestera une fois établie la domination des rapports capitalistes. A partir des nombreux travaux menés sur ce qu'il est convenu d'appeler *la régulation "à l'ancienne"* (tels ceux de W. ABEL (1973), Ernest LABROUSSE (1970)), il est possible de résumer ainsi la forme que prennent les enchaînements conjoncturels : des crises agricoles récurrentes, induisent une flambée des prix agricoles, renchérissant de façon brutale le coût de la vie, contractant le revenu agricole et donc les débouchés de la production industrielle ; en conséquence l'emploi agricole, puis industriel, se réduit entraînant une chute massive du salaire nominal, mouvement qui réduit encore le niveau de vie des salariés déjà fortement amputé par la flambée des prix agricoles. Les périodes de récoltes abondantes enregistrent des mouvements opposés : la situation matérielle des salariés s'améliore en général du fait d'une extension de l'emploi, d'une relative baisse des prix agricoles et d'une certaine augmentation du salaire nominal, souvent plus marquée dans l'industrie que dans l'agriculture. Dans une telle économie, les mouvements du coût de la vie d'une part, de l'emploi et des salaires d'autre part sont opposés, si bien que, compte tenu des caractéristiques d'ensemble de la régulation à l'oeuvre, *crise et montée du niveau général des prix, prospérité et baisse des prix sont associées.*

Cet exemple suggère que les principes généraux régissant le fonctionnement d'une économie de marché ne suffisent pas à expliquer les enchaînements économiques observés, dont il faut rechercher l'origine dans une configuration particulière des structures économiques et des rapports sociaux. En effet, ces mouvements interviennent dans une économie au sein de laquelle les *rapports pré-capitalistes sont encore dominants*, à la campagne comme à la ville. L'inadéquation entre le mode de mise en valeur du sol et le régime démographique rend la production et les prix agricoles extrêmement sensibles aux aléas que constituent les mauvaises récoltes. Si la crise agricole entraîne la plupart du temps une crise générale, c'est que la reproduction de la force de travail dépend de façon quasi-exclusive (plus de 80 % du salaire est consacré à l'achat de denrées agricoles de base à la fin du XIIIème siècle en France) de l'agriculture et très peu de l'industrie, et échappe donc pour une large part au jeu des mécanismes proprement capitalistes.

Aussi, la montée du capitalisme remet-elle progressivement en cause la configuration économique et sociale antérieure par le jeu de facteurs étroitement indépendants :

. En déplaçant, à travers la révolution industrielle, le pôle d'impulsion de la campagne au bourg.

. En contribuant à développer les rendements agricoles du fait de l'exode rural, impulsé par l'extension de l'industrie et la concurrence que fait poser l'unification et l'extension des échanges de produits agricoles : ainsi s'atténuent la fréquence et l'intensité des mauvaises récoltes, origine des crises à l'ancienne.

. Puis en bouleversant les conditions de la reproduction de la force du travail, par son insertion progressive dans la sphère dominée par le capitalisme.

Pour autant les crises de subsistances sont loin de disparaître au cours du XVIIIème siècle : comme l'ont montré les historiens (F. BRAUDEL et E. LABROUSSE (1970)), la Révolution de 1789 résulte dans une large mesure de la rencontre explosive d'une crise de subsistance et d'une crise politique, dont l'enjeu n'est autre que la remise en cause des bases sociales de l'Ancien Régime.

* Une codification nouvelle du rapport salarial, condition nécessaire de la domination d'une régulation concurrentielle ...

Il n'est pas nécessaire de montrer ici comment la Révolution de 1789 constitue l'archétype de la "révolution bourgeoise". Il suffit de remarquer qu'elle opère une destruction radicale de l'ensemble du régime féodal en abolissant la base économique de la reproduction de la noblesse, en affranchissant les individus de liens personnels propres à l'Ancien Régime, et qu'elle codifie un ensemble nouveau de droits portant sur la liberté d'entreprise (Décret d'Allarde), et la libre circulation des marchandises principalement agricoles (Décret du 28 septembre - 6 octobre 1791).

Cet ensemble serait incomplet, en tant que cadre juridique nécessaire, à l'expansion des rapports capitalistes, si n'était pas définie la façon dont se fait la vente de la force de travail : la célèbre loi Le Chapelier (1791) en interdisant les coalitions érige en principe la liberté individuelle, et surtout pas collective, qu'a le travailleur de vendre sa force de travail ; ainsi se trouve codifié un marché du travail parfaitement "concurrentiel". Pour citer le texte même de la loi :

"Si, contre les principes de la liberté et de la constitution, des citoyens attachés aux mêmes professions, arts et métiers prenaient des délibérations, ou faisaient entre eux des conventions tendant à n'accorder qu'à un prix déterminé le secours de leur industrie ou de leurs travaux, les dites délibérations et conventions, seront déclarées inconstitutionnelles, attentatoires à la liberté et à la Déclaration des Droits de l'Homme, et de nul effet".

L'affranchissement des liens qui limitaient antérieurement la mobilité des travailleurs et l'affirmation du caractère individuel du contrat de travail ont donc pour effet d'accélérer la constitution du salariat, même si la diffusion de la propriété parcellaire tend par ailleurs à entraver l'essor du prolétariat industriel et urbain.

A cet égard, il est fondamental de remarquer que le caractère concurrentiel de la formation des salaires résulte non d'une *expansion en quelque sorte spontanée du marché mais d'une codification explicite*, en particulier de forme juridique, résultant elle-même de la nature exacte du pouvoir politique instauré en 1789. C'est là une caractéristique essentielle que l'on retrouvera à chacune des grandes étapes qui marquent la transformation du rapport salarial. Mais il serait erroné de croire que l'institution d'une forme juridique *suffit* à assurer la domination économique effective des principes régulateurs qu'elle postule.

* ... mais non suffisante

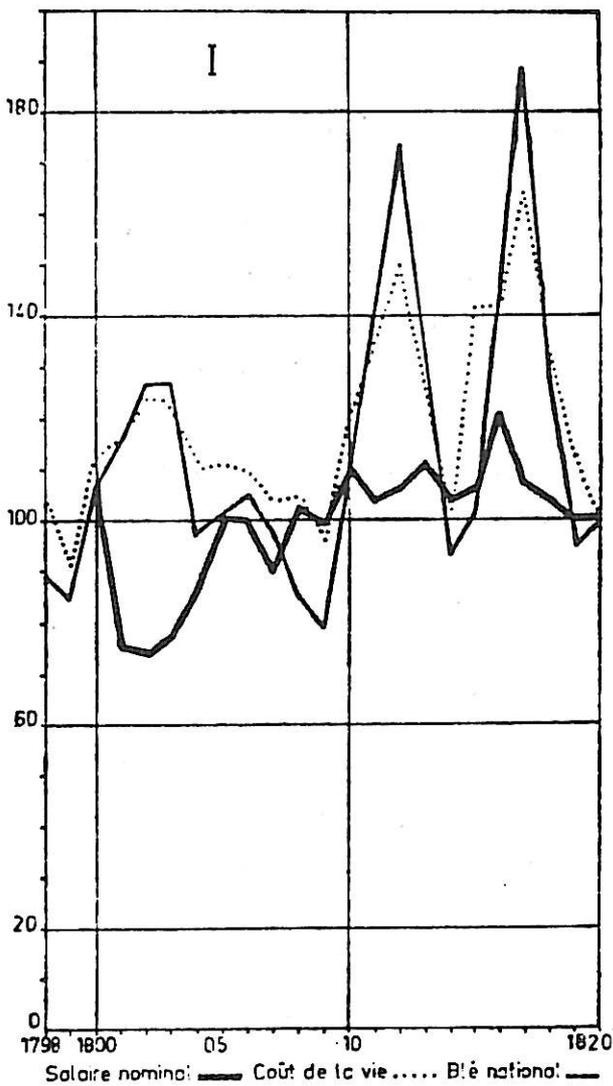
En effet, même si l'industrialisation fait sentir ses effets dans un certain nombre de secteurs (tels le textile dans lequel ce mouvement induit une forte détérioration de la condition ouvrière), les mouvements cycliques continuent à être dominés par une inversion du mouvement du salaire par rapport à celui du prix des grains, conformément au jeu de la régulation "l'ancienne". Cette contrariété cyclique caractérise aussi le rapport activité économique-prix des céréales, ce qui explique que dans le secteur textile par exemple, les crises de subsistances induisent simultanément une contraction, souvent massive, de l'emploi et une baisse du salaire nominal.

Au cours de cette période donc, la condition ouvrière se détériore *sous le double effet de la prolétarianisation* (tendance à la baisse du salaire pour ceux des métiers qui sont révolutionnés par l'extension des rapports capitalistes), *et de la permanence des crises à l'ancienne* qui périodiquement réduisent encore le salaire réel.

La première moitié du XIX^{ème} siècle est à ce titre *une période de transition*, ce que permettent de vérifier les travaux menés par J. ROUGERIE, dans le cas des salaires parisiens (graphique 3). Selon ce dernier, après 1835, succède une configuration différente dans laquelle *activité, salaire nominal et coût de la vie présentent des mouvements concordants* : le cycle

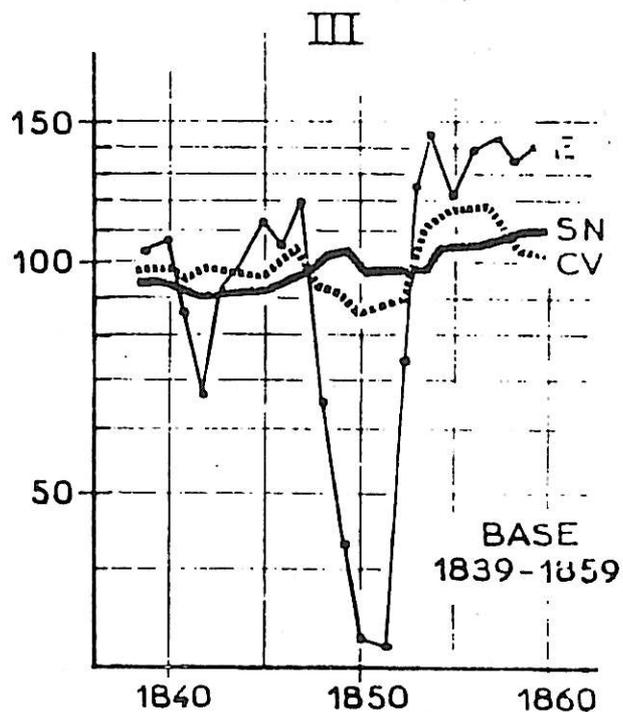
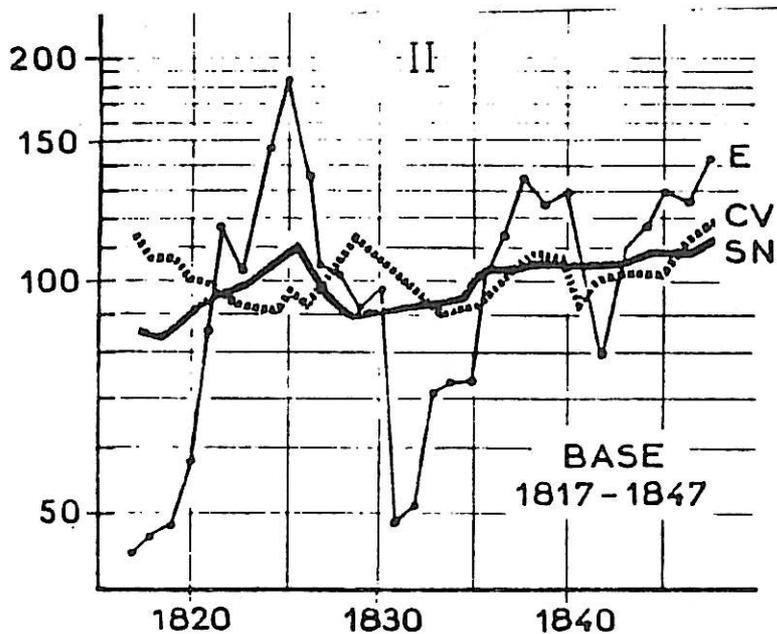
GRAPHIQUE 3 : PERSISTANCE, PUIS ATTENUATION DE LA REGULATION

A L'ANCIENNE DU SALAIRE : LA PREMIERE MOITIE DU XIX SIECLE.



D'après A. CHABERT, Essai sur les mouvements des revenus et de l'activité économique en France de 1798 à 1820, Paris, 1949.

SOURCE : F. BRAUDEL, E. LABROUSSE, déjà cités, P.84 ET 86 - Tome 3.



SECTEUR DU BATIMENT A PARIS

E : emploi - S N : salaire nominal - CV : coût de la vie

SOURCE : J. ROUGERIE - Remarques sur l'histoire des salaires à Paris au XIXe siècle.

Mouvement Social - Avril-Juin 1968.

1834-1842 en donne une image très claire ; du fait d'un certain retard des salaires, le synchronisme est moins net pour le cycle 1842-1850.

Ultérieurement, le mouvement de l'emploi *continue à exercer une influence déterminante sur le mouvement du salaire nominal*, sans que l'on n'observe plus de liaison négative entre coût de la vie et salaire nominal. Ainsi la quasi-totalité des hausses de salaire au XIXème siècle se produisent en période de mouvement ascendant de l'activité.

Les travaux de J. KUCZYNSKI (1946), ceux de J. BOUVIER (1974) confirment cette même hypothèse d'un passage progressif à une nouvelle régulation, la seule différence tenant à la date charnière qui, selon le cas, serait 1835, 1848 ou encore 1857. En tout état de cause, *près d'un demi siècle sépare l'apparition et la codification institutionnelle du nouveau rapport salarial de la domination effective, dans l'ordre économique, des mécanismes régulateurs correspondants*. Comme on le verra, la longueur de cette période de transition se retrouve, semble-t-il, lors du passage d'une régulation concurrentielle à une régulation monopoliste.

Afin d'introduire la caractérisation que l'on donnera maintenant de la régulation concurrentielle, il faut préciser quels sont les éléments de continuité, ou au contraire de rupture, par rapport à la régulation "à l'ancienne". En un sens, le passage de l'une à l'autre ne fait que renforcer et étendre le domaine de validité de la dépendance des mouvements du salaire nominal par rapport aux pulsations de l'activité économique. La nouveauté tient par contre au cours nouveau que connaît le coût de la vie : compte tenu des changements qui affectent le poids relatif de l'industrie par rapport à l'agriculture et de la généralisation des rapports capitalistes, les prix tendent en effet à évoluer dans le même sens que la production. Ainsi, si la dynamique du salaire nominal dépend principalement de la forme des mécanismes opérant sur le marché du travail, celle du salaire réel met en jeu l'ensemble des composantes de la régulation, à travers le mouvement des prix.

2) Les caractéristiques de la régulation concurrentielle :

Fondamentalement, les études disponibles (J. KUCZYNSKI (1946), J. BRUHAT (1976), J. ROUGERIE (1967)) ainsi que les travaux statistiques opérés (Approches de l'inflation (1977)) conduisent à faire ressortir trois traits majeurs quant aux mécanismes de formation du salaire nominal dans la seconde moitié du XIXème siècle.

* Une dépendance du salaire nominal vis à vis de la conjoncture industrielle :

Dans la mesure où le cadre institutionnel et social vise à soumettre la formation du salaire à des mécanismes analogues à ceux qui caractérisent la concurrence pour les marchandises autre que la force de travail, le problème essentiel est celui de la *caractérisation* des facteurs qui régissent l'achat et la vente de cette dernière. Traditionnellement, le taux de chômage est supposé constituer l'indicateur clé de cet état du marché. En fait, d'un point de vue théorique, il est possible de *privilégier comme déterminant du salaire des mouvements du chômage qui trouvent leur origine dans les pulsations de l'accumulation et le cycle des affaires qui lui est associé*, au détriment de ceux qui portent sur les mouvements "autonomes" de la population active. Rien ne permet d'affirmer a priori que les mouvements d'embauche et de débauchage n'exercent pas une influence toute aussi significative que le taux chômage. De plus comme le montreront les sections IV et V, les données statistiques disponibles pour le XXème siècle tendraient précisément à apporter un argument en faveur du premier de ces indicateurs. En définitive, l'absence de statistiques de chômage pour le XIXème siècle conduit à retenir comme *indicateur de la situation du marché du travail les variations du volume de la production industrielle*.

Il convient de rappeler à nouveau l'extrême fragilité des données statistiques de base concernant aussi bien le salaire nominal que la production industrielle. En dépit des précautions prises (tenant en particulier à la vérification que les effets annoncés sont sensiblement invariants que l'on retienne les séries de J. LHOMME (1965) ou J. SINGER (1963) pour les salaires ou les séries de F. CROUZET (1970) ou de T.J. MARKOVITCH (1968) pour la production industrielle), ces premiers résultats constituent

plus une incitation à la poursuite de tels travaux d'histoire quantitative que le support de conclusions définitives.

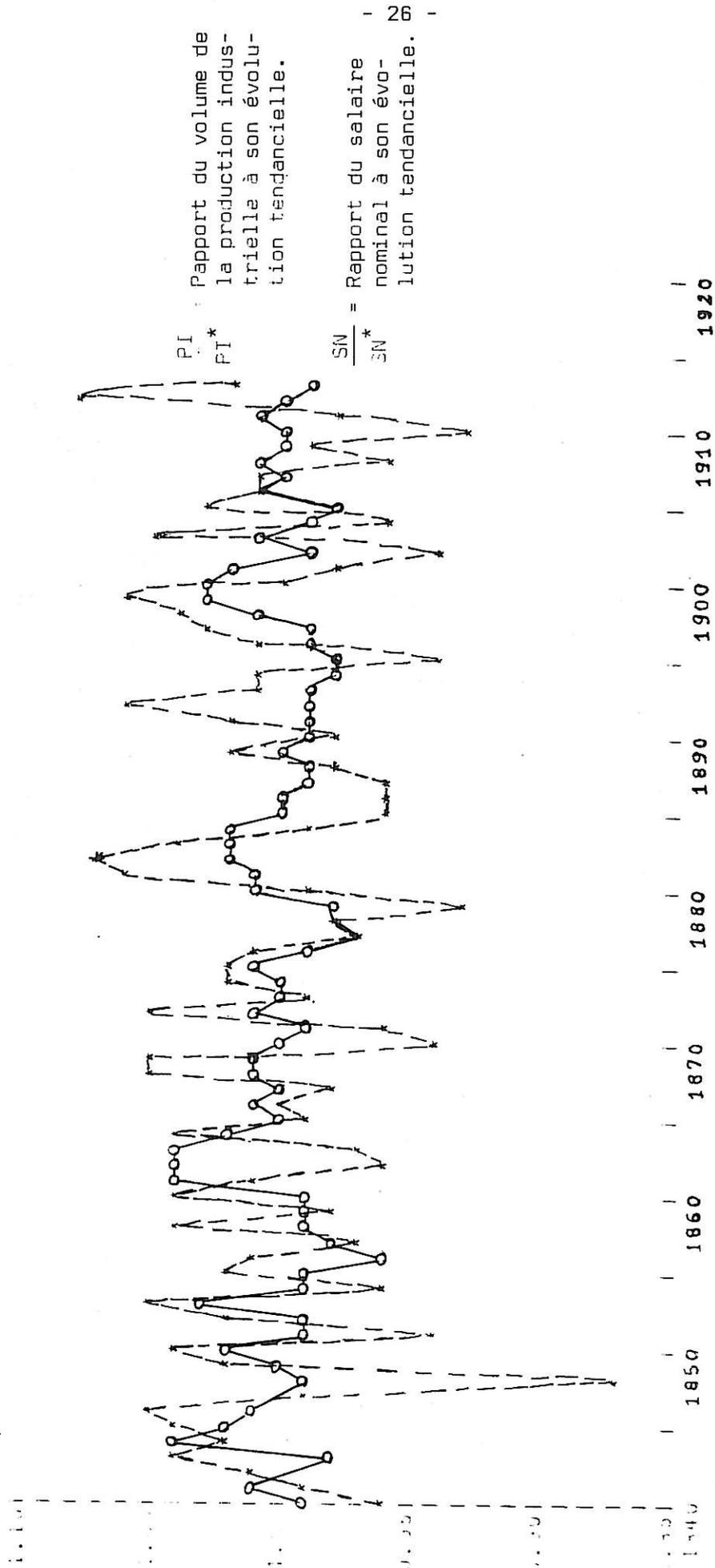
Les divers ajustements économétriques effectués (voir Tome III de l'étude sur l'inflation déjà citée) n'infirmement pas l'hypothèse d'une influence positive de la conjoncture sur le salaire : en moyenne sur la période 1846-1913, il semblerait que l'élasticité correspondante soit de l'ordre 0,1-0,2 évaluation qui demeure stable quel que soit l'indice retenu pour le salaire, la production, ou la méthode de calcul. Cet effet est loin d'être négligeable lorsqu'on connaît l'ampleur des fluctuations de la production industrielle. Certes, la variable correspondante n'explique qu'une assez faible fraction des variations du salaire, ce qui n'est pas surprenant dans la mesure où ont été négligés l'ensemble des autres facteurs qui déterminent les tendances longues du salaire.

Le graphique 4 donne une image du jeu de ces mécanismes pour l'ensemble de la période 1841-1913, tout en faisant ressortir que la liaison correspondante est loin d'être parfaite, car sujette à certaines déformations que l'on précisera ci-dessous. Pour l'essentiel, il faut en retenir qu'en règle générale le salaire nominal baisse lors des crises, monte en période de boom, ce qui constitue un des traits majeurs de la régulation concurrentielle du salaire.

De la même façon, la nature même du contrat de travail autorise des évolutions particulièrement rapides des *effectifs salariés et de la durée du travail* : bien que l'on ne dispose pas de statistique valables au niveau global, les données relatives à certains secteurs tels le textile ou l'habillement (cf. KUCZYNSKI 1946 p.83) font apparaître une extrême brutalité des fluctuations du chômage, ce dernier pouvant doubler ou tripler en situation de crise.

Cette *forte mobilité de la force de travail* constitue l'un des facteurs essentiels de l'adaptation de la production à la demande globale. Elle a pour effet d'induire de forts mouvements du revenu salarial : fortement décroissant lors des crises du fait de la baisse du salaire nominal et de la réduction

Graphique 4 : Le rôle régulateur de la conjoncture industrielle sur le salaire nominal : la période 1841-1913



Sur l'ensemble de la période 1841-1913 :

$$\frac{SN}{SN^*} = 0,11 \times \frac{PI}{PI^*} + 10,1 \quad R^2 = 0,074 \quad DW = 1,10$$

$$\frac{SN}{SN^*} \quad (2,3) \quad \frac{PI}{PI^*} \quad (2,1)$$

Calculs effectués à partir des séries de J. LHOMME, F. CROUZET.

TABLEAU 2 : UNE FORTE VARIABILITE DE LA HIERARCHIE DES SALAIRES

AU XIXème SIECLE.

Indice du salaire ouvrier nominal par branches

	Construction	Métaux	Mines	Textiles
1789	69	75	52	181
1800/1	81	100	-/68	-/191
1805	83	-	74	-
1810	89	92	84	200
1820	89	85	-	-
1830	85	82	-	132
1840/39	/96	95	-	104
1850	100	100	100	100
<hr/>				
Taux annuel moyen 1800-1850	0,4%	0	0,8%	-1,1%
<hr/>				
1860	113	118	118	139
1870	134	147	144	163
1880	132	111	117	120
1890/2	138	115	137	131
1900	141	133	154	133
1910/1	179	145	166	140
<hr/>				
Taux annuel moyen 1850-1910	1,0%	0,6%	0,8%	0,6%
<hr/>				
1920/1	370	450	634	598
1930	898	807	1223	1135
1938	1206	1144	1914	1549
<hr/>				
Taux annuel moyen 1920-1938	6,8%	5,3%	6,3%	5,4%

Source : D'après . KUCZYNSKI (1946) pp. 68,75,99, 125,160,167.

des heures travaillées ; croissant au contraire lors des périodes d'expansion, l'extension de l'emploi renforçant les tendances à la hausse du salaire nominal.

* Une forte variabilité de la hiérarchie des salaires :

En effet, les mécanismes concurrentiels ne se limitent pas à la formation du salaire moyen dans l'industrie : ils s'appliquent à chacun des métiers, à chacune des régions ou encore aux diverses branches. Ce qui compte dans la détermination du salaire d'une qualification donnée, c'est la situation propre du marché correspondant et non pas tellement la conjoncture globale.

Ainsi J. ROUGERIE (1968) montre-t'il *que selon le métier*, de 1830 à 1911, la hausse du salaire nominal s'échelonne de 60% à plus de 200%, faisant apparaître de fortes divergences au sein d'une même tendance séculaire à la hausse.

Une même conclusion s'impose lorsqu'on tente de calculer l'évolution du salaire moyen au sein de quelques *grandes branches* : construction, métaux, mines, textiles (tableau 2). Alors par exemple, que les salaires dans les mines et la construction ont tendance à montrer de 1800 à 1850, au contraire les salaires dans le textile baissent nettement, ce qui s'explique à la fois par leur niveau plus élevé l'année de base et par l'effet qu'exerce le processus de mécanisation sur l'industrie rurale et familiale (KUCZYNSKI 1946) pages 63-68). En définitive, la hiérarchie des salaires apparaît éminemment variable selon la vitesse à laquelle le système de l'usine fait disparaître le travail indépendant de l'artisan dans chacune des branches concernées.

Il serait donc abusif d'extrapoler au 19ème siècle la forte stabilité de la hiérarchie des salaires, qui caractérise la période contemporaine : la domination d'une régulation concurrentielle a pour conséquence d'induire une formation de chaque catégorie de salaires de façon relativement indépendante les unes des autres, si bien que la

la hiérarchie des salaires constitue aussi avec le salaire moyen une variable clé des ajustements macro-économiques. Ce sera de moins en moins le cas, au fur et à mesure que s'affirmeront, après 1945, de nouveaux mécanismes, de type monopoliste.

* L'apparition d'un léger synchronisme entre salaire nominal et coût de la vie :

Par rapport à l'opposition des mouvements conjoncturels du salaire nominal et du coût de la vie que l'on observait jusqu'au milieu du XIX^{ème} siècle, la seconde moitié de cette période fait apparaître un relatif synchronisme, d'intensité faible cependant. Ce synchronisme est assez marqué de 1852 à 1870 moins ensuite ; il réapparaît au début du XIX^{ème} siècle jusqu'à la veille de la première guerre mondiale.

Les ajustements économétriques opérés sur les diverses séries disponibles (J. LHOMME, (1965) , et J. SINGER (1963)) n'infirmement pas cette impression : en moyenne sur la période 1846-1913 l'élasticité des salaires par rapport au coût de la vie est légèrement positive, de l'ordre de 0,1, à peine significatif au seuil de 10%. Par contre, les résultats sont beaucoup plus nets si l'on distingue les périodes de hausse des prix de celles de baisse. Les résultats du tableau 3 font apparaître *deux modalités largement différentes de formation du salaire* : ce dernier s'ajuste, bien que partiellement, *à la hausse du coût de la vie* (élasticité de l'ordre de 0,2, significative au seuil de 5%) *mais demeure rigide à la baisse* lorsque ce dernier chute, poursuivant même sa croissance ce dont témoigne l'élasticité négative de -0,12 ,significativement différente de zéro au seuil de 10%.

Apparemment donc, le nouveau cours du salaire serait surtout caractérisé par la possibilité qu'ont les salariés de répercuter partiellement les *hausse*s du coût de la vie dans le mouvement de leur salaire, sans que les périodes de *baisse* de prix impliquent un ajustement symétrique vers le bas des salaires, conformément à une hypothèse souvent avancée par les économistes et historiens.

Ce résultat permet d'apporter au passage un contre exemple à celles des analyses contemporaines qui attribuent à la rigidité, à la baisse des salaires nominaux, un rôle prépondérant dans l'origine des processus inflationnistes. En effet, une telle rigidité apparaît très tôt (dès 1870 semble-t'il) sans que pour autant apparaissent une inflation cumulative, puisque la période 1870-1895 est précisément caractérisée, au delà des fluctuations du cycle des affaires, par une tendance à la chute des prix.

C'est qu'en effet, les tendances de l'inflation ne peuvent être rattachées qu'à l'ensemble de la régulation : à elle seule, la rigidité à la baisse des salaires ne suffit pas à induire une forme nouvelle des processus inflationnistes.

TABLEAU 3 : UNE RUPTURE PAR RAPPORT A LA REGULATION A L'ANCIENNE DU SALAIRE :
L'EXISTENCE D'UNE FAIBLE LIAISON POSITIVE AVEC LE COUT DE LA VIE

PERIODES	1841 - 1870	1871 - 1895	1896 - 1913	Ensemble de la période 1841-1913
Valeur de l'élasticité du salaire : . par rapport au coût de la vie	0,11 (1,6)	-0,05 (1,1)	0,13 (1,5)	0,06 (1,4)
. par rapport à la baisse du coût de la vie	0,36 (3,2) -0,27 (1,7)	0,01 (0,1) -0,13 (1,4)	-0,01 (0,1) 0,45 (1,7)	0,18 (3,0) -0,12 (1,5)

Les chiffres donnés dans le tableau correspondent à l'estimation du paramètre a (entre parenthèses, valeur de l'écart-type de a) de l'ajustement suivant :

$$\dot{S}N = a \times \dot{C}DV + b$$

$\dot{S}N$ = taux de variation du
salaire nominal

$\dot{C}DV$ = taux de variation du
coût de la vie.

Les calculs sont effectués à partir des séries de J. LHOMME (1968)

De plus, ce dernier résultat suggère, sans bien sûr le prouver, que la dissymétrie ainsi observée n'est pas le simple reflet du fonctionnement, en quelque sorte mécanique du marché du travail. Dans une certaine mesure, l'inégalité des réactions à la hausse et à la baisse laisse supposer une action propre des salariés, cherchant à bénéficier d'une certaine indexation en cas d'inflation, mais évitant de subir les effets défavorables d'une telle indexation en cas de déflation. De plus, la diversité des élasticités obtenues pour les diverses sous périodes 1841-1870, 1871-1895, 1896-1913, suggère que la régulation concurrentielle connaît en fait certaines modifications au cours du temps, point que l'on examinera maintenant.

3) Une altération au cours du XIXème siècle, de la régulation concurrentielle :

Même si les trois caractéristiques antérieurement décrites présentent une certaine permanence, le jeu même de la régulation, ainsi que les luttes des salariés, ont pour conséquence d'une part de remettre en cause le caractère strictement privé du contrat de travail, d'autre part, d'atténuer la rigueur des ajustements en baisse du salaire, ces deux évolutions n'étant pas sans lien.

* Nature et enjeu des luttes des travailleurs :

Ces luttes occupent une place cruciale dans toute analyse historique du développement du capitalisme. L'accumulation induit, à travers la concentration du capital, le rassemblement d'ouvriers dans de grands établissements, tout en surclassant les formes antérieures de la production artisanale : ce double mouvement rend possible la défense collective des intérêts des travailleurs de la grande industrie comme du secteur traditionnel des métiers. Les luttes ainsi menées ont pour effet de peser, ne serait-ce que partiellement, sur les conditions même de l'usage de la force de travail

(journée de travail plus ou moins longue, plus ou moins grande mécanisation et parcellisation du travail) et de sa rémunération (niveau du salaire nominal, du salaire réel ou encore du salaire indirect). A leur tour, ces éléments rétro-agissent sur la reproduction d'ensemble : ils peuvent ainsi susciter un blocage de l'accumulation extensive sous l'effet de la réduction de la durée du travail ou entraîner une accélération de la concentration au profit des capitalistes les plus "productifs", lorsque par exemple les salaires sont relevés de façon massive, ou encore induire un changement de la base géographique de l'accumulation, du fait de l'intensification des luttes contre les changements dans l'organisation du travail...

Ces changements peuvent s'opérer selon deux modalités distinctes :

- Soit à travers le jeu du *marché* lui-même (grâce par exemple à des augmentations de salaire obtenues lorsque la situation est favorable aux salariés) ;
- Soit à travers *l'institutionnalisation de nouvelles procédures* (par exemple, grâce à la reconnaissance légale d'un salaire minimum, la création d'un système de Sécurité Sociale...).

Les grèves constituent un moment-clé dans l'expression de ces revendications, si bien que leur fréquence, leur diffusion et leur objet livrent des indications utiles, mais partielles, concernant l'apparition d'une *défense collective* des travailleurs. Bien qu'illégal jusqu'en 1864, la grève connaît une diffusion certaine dans la seconde moitié du XIXème siècle. Les points forts de ce mouvement sont en 1830-1833 et en 1840, périodes au cours desquelles les grèves sont dominées par le secteur des métiers traditionnels. Il faut attendre 1869-1870 pour voir apparaître des mouvements mettant en jeu le prolétariat des grandes usines. La reconnaissance légale de la grève ainsi que la tolérance de fait des coalitions à partir de 1864, permettent une large diffusion de la grève, nette de 1880 à 1885 et qui culmine ensuite à la veille de la première guerre mondiale.

La montée du syndicalisme constitue un trait marquant des années 1884-1914. On en trouve une trace directe dans la conduite des grèves

pour lesquelles une fraction croissante fait intervenir une organisation de nature syndicale. L'intervention syndicale semble avoir pour effet de généraliser les grèves à un ensemble plus vaste d'établissements, jouant ainsi un rôle de coordination, puis de centralisation. Comme le remarquent E.SHORTER et C. TILLY (1974), chacune de ces grandes vagues (à l'exception de celle de 1947) a été invariablement marquée par *un succès dans le domaine législatif* :

- En 1890-1900, par un ensemble de lois sociales et de décrets (création du Conseil Supérieur du Travail, réduction de la durée du travail dans l'industrie...)
- En 1906, par la reconnaissance légale du repos dominical
- En 1936, par la généralisation des conventions collectives, la création de délégués ouvriers... et d'importantes augmentations de salaire
- En 1968, par l'extension du droit syndical, l'élargissement du domaine de la politique contractuelle... outre la garantie d'une réduction progressive de la durée du travail et une forte augmentation du salaire minimum, ouvrant la voie au passage du SMIG au SMIC.

Ainsi les grandes grèves font-elles apparaître le double enjeu, précédemment noté, des luttes des salariés : *amélioration de leur situation économique immédiate* (salaires, durée du travail, organisation du travail...), *institutionnalisation et codification de droits nouveaux* (repos hebdomadaire ou annuel, garantie de salaire minimum, reconnaissance de la représentation syndicale, instauration de procédures nouvelles de négociations salariales...).

A travers les rares éléments disponibles, il semblerait que l'on puisse observer un glissement sensible de l'enjeu des grèves :

- *Au cours de la première moitié du XIXème siècle*, si beaucoup d'actions concernent la durée du travail et les salaires, on observe d'assez nombreuses révoltes contre les machines (tout spécialement en 1831) l'organisation du travail (refus des fileurs de surveiller plus d'un métier) ou l'entrave à la liberté de déplacement des travailleurs (suppression du livret ouvrier).
- *Dans le dernier tiers du XIXème siècle*, en dépit de l'ascension du machinisme, la machine n'est plus au coeur de la révolte ouvrière. Selon

M. PERROT (1968) entre 1871 et 1890 sur près de 3.000 grèves, 8 seulement concernent l'opposition au machinisme et 35 sont menées contre l'accroissement de productivité. Aussi "la grève est une arme de conquête, l'outil majeur d'une classe ouvrière de plus en plus soucieuse et capable d'améliorer sa condition (avant tout son salaire : *75 % des grèves françaises sont alors partiellement ou totalement salariales*), de plus en plus fascinée par les possibilités de la grève". La défense du niveau de vie ouvrier conduit ainsi à accorder *une attention prioritaire au salaire nominal*, ce qui est d'autant plus justifié qu'ont disparu au milieu du siècle les traditionnelles crises de subsistance et que l'on observe jusqu'en 1895, au-delà des fluctuations annuelles une tendance générale à la baisse du coût de la vie.

- *La crise de vie chère, observée de 1910 à 1914*, suscite une prise de conscience par les travailleurs des conséquences qu'a un enchérissement brutal du *coût de la vie* sur leur situation matérielle. M. PERROT montre comment l'intervention syndicale s'efforce de transposer sur le terrain de la consommation, les méthodes d'action utilisées sur le terrain professionnel, afin de mieux défendre préventivement le pouvoir d'achat des salaires dont la hausse était rendue responsable de l'enchérissement général, par une partie de l'opinion. Pour la première fois, apparaît la revendication d'une indexation des salaires sur le coût de la vie, contrairement à ce qui avait été la stratégie syndicale au cours de la longue période de déflation antérieure.

L'interaction de ces divers facteurs explique qu'à travers un impressionnant mouvement d'avances et de reculs, la législation enregistre un changement dans la nature *des négociations salariales dont le caractère collectif et non plus seulement individuel s'affirme peu à peu*. Il faudra en effet plus d'un demi-siècle pour s'affranchir des principes de la loi LE CHAPPELLIER interdisant toute forme de contrat de travail, autre qu'individuelle. Dans le dernier tiers du XIX^{ème} siècle, la reconnaissance légale des syndicats, de même que l'intervention de l'Etat dans les relations du travail (législation de la durée du travail, création de l'inspection du travail, indemnisation des accidents du travail, instauration de retraites) introduisent *une première brèche dans les principes libéraux qui régissaient antérieurement le marché du travail*. Ainsi lors

de discussions parlementaires, voit-on apparaître l'idée générale de conventions collectives, selon la proposition de loi de LOCKROY déposée en 1876. Les premières apparaissent dans les Houillères du Nord en 1891 et leur extension relative connaît un début de codification lors de l'élaboration en 1910 de la première partie du Code du Travail. Ainsi se trouve amorcée une redéfinition du rapport salarial. Même si ce mouvement ne connaît sa pleine extension qu'après la première et plus encore la seconde guerre mondiale, les changements sociaux et institutionnels ainsi intervenus ne sont pas sans influence sur les mécanismes de formation du salaire.

* Une certaine rigidification des ajustements en baisse du salaire.

Pour autant que le permette de l'affirmer la fragilité des données statistiques de base, il semblerait que, dans le dernier tiers du XIXème siècle, seuls les boom de la production exercent une influence significative sur le salaire nominal : *tiré vers le haut lors des périodes d'expansion, le salaire nominal ne chute pas de façon symétrique lors des crises.* Il importe de plus de distinguer selon les périodes, car parmi les ajustements économétriques opérés aucun ne s'avère capable de rendre compte de la totalité de la période 1841-1913. Il semblerait donc qu'*au sein d'une même régulation concurrentielle, se succèdent diverses modalités précises de formation des salaires.* Telles sont les deux conclusions majeures que suggère la lecture du Tableau 4.

TABLEAU 4 : LE CARACTERE DISSYMETRIQUE DES AJUSTEMENTS OBSERVES A LA FIN DU XIXème SIECLE.

Valeur de l'élasticité du salaire nominal / Périodes	1841-1870	1871-1895	1896-1913	Ensemble de la période 1841-1913
Par rapport à :				
la croissance	- 0,03 (0,3)	0,31 (3,4)	0,08 (0,7)	0,04 (0,7)
la chute	0,01 (0,03)	- 0,10 (0,6)	- 0,42 (1,5)	0,01 (0,1)
de la production industrielle				

Le cas de la période 1871-1895 constitue un exemple particulièrement significatif de la première de ces deux conclusions. En effet, une élasticité moyenne de l'ordre de 0,2 recouvre deux mécanismes bien différents :

- En période de croissance, l'augmentation du salaire répond vivement à celle de la production (élasticité de l'ordre de 0,3, significative au seuil de 2 %)
- En période de dépression au contraire, le salaire n'apparaît pas s'ajuster en baisse (élasticité non significativement différente de zéro).

Ce dernier phénomène s'amplifie encore de 1896 à 1913, période au cours de laquelle il semblerait que l'on observe simultanément une moindre sensibilité du salaire à la croissance de la production et un ajustement "pervers" en phase de dépression, le salaire continuant à croître alors que chute la production (ce dont rendent compte les élasticités négatives comprises entre 0,25 et 0,40 selon la mesure qui est retenue de la production industrielle).

C'est à une caractérisation voisine que l'on aboutit pour le Royaume Uni par exemple. A la lumière des données collectées par E.H. PHELPS BROWN (1968), après 1875 il apparaît qu'aux diminutions du taux de chômage correspondent de fortes augmentations du salaire nominal alors que les accroissements du taux de chômage ne s'accompagnent que de faibles diminutions de salaire. Cette asymétrie s'explique semble-t-il pour une large part par l'extension et la forme nouvelle que prend la résistance ouvrière.

Quant à la liaison salaire nominal-coût de la vie, les ajustements ne confirment pas l'hypothèse d'un renforcement des tendances à l'indexation à la veille de la première guerre mondiale (Tableau 3 ci-dessus). Ce n'est peut être pas surprenant compte tenu de l'évolution institutionnelle précédemment décrite : seul l'épisode inflationniste qui s'ouvre en 1910 introduit de façon massive la revendication syndicale d'une prise en compte de l'évolution du coût de la vie lors des négociations salariales.

En dépit de leur caractère fragile et largement fragmentaire, ces résultats autorisent un certain nombre de conclusions concernant les divers éléments de la régulation des salaires au XIXème siècle :

- Une caractéristique essentielle de la régulation concurrentielle est d'impliquer *une influence significative des pulsations de l'armée de réserve industrielle sur le salaire* : tel semble avoir été le cas en France au XIXème siècle.
- L'opposition des mouvements du salaire nominal et du coût de la vie, observée au XVIIIème siècle, disparaît pour laisser place à un *faible synchronisme*.
- La résistance organisée des travailleurs (qu'elle porte sur la défense du salaire ou sur l'extension des droits des salariés) semble effectivement conduire à une *rigidification progressive des ajustements en baisse du salaire*.

C'est par rapport à ces caractéristiques que l'entre deux guerres, puis la période contemporaine, marquent l'apparition de changements importants.

IV - ALTERATION SANS BOULEVERSEMENT DE LA REGULATION CONCURRENTIELLE : L'entre deux guerres.

La caractérisation des mécanismes de formation du salaire occupe une place importante dans beaucoup des analyses qui sont faites du déroulement de la crise de 1929 et tout spécialement de son caractère déflationniste. Certains auteurs invoquent par exemple l'apparition d'une rigidité à la baisse du salaire nominal (tenant par exemple "au pouvoir de monopole acquis par les salariés") pour expliquer l'ampleur et la durée de la dépression ; d'autres au contraire, par opposition à la période contemporaine, insistent sur le caractère largement concurrentiel du marché du travail à cette époque. Conformément à la méthode déjà mise en oeuvre on se propose de caractériser en premier lieu les changements qui interviennent à l'issue de la première guerre mondiale concernant le rapport

salarial. Les diverses réformes institutionnelles intervenues à cette occasion (en particulier la codification des conventions collectives) devraient, selon toute vraisemblance, introduire *certaines modifications dans la régulation concurrentielle antérieure*, voire la bouleverser complètement en dégageant une *régulation nouvelle, de type monopoliste* (§ 1).

En fait, une étude statistique des mécanismes régulateurs du salaire nominal montre que certains "germes" d'un *rapport salarial de type monopoliste ne suffisent pas à garantir le passage à une régulation monopoliste du salaire*. En effet, ces changements dans les formes institutionnelles introduisent certes un élément nouveau dans la régulation concurrentielle, mais ne la bouleversent pas : si l'on observe bien un relèvement notable de la sensibilité des salaires aux prix, ces deux variables n'en demeurent pas moins étroitement dépendantes de la conjoncture industrielle (§ 2).

En définitive, l'originalité de la crise de 1930 en France tiendrait à l'inadéquation de mécanismes de formation du revenu salarial, demeurés largement concurrentiels, face à un boom sans précédent de l'investissement et de la productivité dans l'industrie. Au fur et à mesure que s'approfondit la crise, on enregistre une régression des formes institutionnelles élaborées après la première guerre mondiale, régression que seul le changement politique lié au Front Populaire vient interrompre (§ 3).

1) Certaines modifications dans les formes institutionnelles...

Les particularités de la situation politique et sociale lors de la guerre conduisent après 1919 à une série de mesures allant dans le sens d'une reconnaissance du caractère collectif des négociations salariales et de l'institution des premiers éléments du salaire indirect (loi sur les retraites ouvrières, tendance à une certaine unification des systèmes d'assurances sociales...). Les années 1921 à 1926 enregistrent effectivement une extension notable de l'usage de la procédure des conventions collectives (A. SAUVY 1972).

* La prise en compte explicite du coût de la vie dans les négociations salariales.

Ces changements rendent *possible* une altération des facteurs contribuant à la formation du revenu salarial. L'ampleur de l'inflation consécutive à la guerre suscite une forte pression de la part des salariés, afin que les conventions collectives comportent de façon explicite un réajustement des salaires par rapport au coût de la vie. L'histoire de l'appareil statistique et de la législation du travail est sur ce point éclairante, comme le montre J. SINGER (1963). C'est à l'occasion de la crise de vie chère que l'on voit apparaître en 1911 le premier indice officiel de prix de détail, comportant treize articles, et qui de ce fait ne prétend pas être un indice représentatif du coût de la vie. L'immédiat après guerre renforce ce *mouvement d'institutionnalisation de la mesure du coût de la vie*. Un décret-loi du 19 février 1920 institue au Ministère du Travail une Commission Interministérielle dite "Commission centrale du coût de la vie", ainsi que des commissions régionales. Leurs travaux aboutissent à dégager un budget-type pour l'année 1930 qui sert alors de base au calcul d'un nouvel indice. La date importante est sans nul doute celle qui voit *l'officialisation de l'utilisation de cet indice* dans les procédures de conciliation et d'arbitrage des salaires : tel est l'objet de la loi du 8 mars 1938. En conséquence, une commission, associant représentants des organisations patronales et ouvrières, des hauts fonctionnaires et des statisticiens, fut chargée de contrôler et coordonner l'ensemble des travaux sur les budgets et la constatation du coût de la vie. Enfin la publication des indices fut rendue obligatoire cette même année.

Ainsi se trouvait progressivement "institutionnalisée" la référence au coût de la vie dans les négociations salariales, mesure qui avait une double conséquence :

- Se trouve reconnue, de façon quasi-explicite, l'existence d'une *norme de consommation des travailleurs*, historiquement constituée et s'imposant comme l'un des déterminants du salaire. Ainsi s'introduit un facteur essentiel du mouvement de ce dernier : sur moyenne période pour le

système de prix $p = \{p_1, \dots, p_n\}$, le salaire doit au moins permettre de satisfaire la norme passée b

$$b = \begin{cases} b_1 \\ \vdots \\ b_n \end{cases} \quad \text{en sorte que } s \geq p \cdot b$$

.. Cette reconnaissance a d'autant plus d'importance qu'elle intervient à l'issue d'une période de forte inflation, consécutive à l'instauration de la monnaie à cours forcé et à son utilisation en vue du financement des dépenses de guerre, puis de reconstruction. A priori donc, sont réunies les conditions pour que se renforce le léger synchronisme entre salaire nominal et coût de la vie observé au XIXème siècle.

* Un relèvement de l'élasticité des salaires par rapport aux prix.

En effet, la simple observation des chroniques correspondantes montre qu'aucune des périodes antérieures ne fait apparaître un tel degré de concordance entre les fluctuations annuelles de ces deux grandeurs (voir graphique 6 ci-dessous).

Divers ajustements économétriques donnent une image très nette des changements intervenus par rapport au XIXème siècle : tous conduisent à accepter l'hypothèse d'un relèvement considérable de l'élasticité des salaires par rapport aux prix après la première guerre mondiale.

Alors qu'au cours du XIXème siècle, l'élasticité correspondante ne dépassait pas 0,1 à 0,2, elle atteint environ 0,8 de 1920 à 1937 ; phénomène remarquable, cette élasticité est sensiblement invariante pendant la période de boom et lors de dépression et de déflation consécutives à la crise de 1930. De plus, cette valeur se maintient sensiblement constante à l'issue de la seconde guerre mondiale (Tableau 5).

TABLEAU 5 : L'APPARITION D'UNE FORTE LIAISON POSITIVE DU SALAIRE AVEC LE COUT DE LA VIE :
L'entre deux guerres et la période contemporaine.

PERIODES	1841 1870	1871 1895	1896 1913	Ensemble 1841-1913	1920 1930	1930 1937	Ensemble 1920-1937	1947 1958	1959 1968	1969 1976	Ensemble 1947-1976
Valeur de l'élasticité du salaire par rapport au coût de la vie	0,11 (1,6)	-0,05 (1,1)	0,13 (1,5)	0,06 (1,5)	0,75 (4,1)	0,80 (4,9)	0,79 (6,8)	0,77 (7,6)	0,43 (4,3)	0,99 (7,7)	0,77 (18,2)

Sources et méthodes : Voir Tableau 3.

Enfin une évolution analogue s'observe aussi bien pour les Etats-Unis (BHATIA 1961) que pour le Royaume Uni (R.G. LIPSEY 1960) : relèvement significatif de l'élasticité des salaires par rapport aux prix après la première guerre mondiale, relative stabilité au contraire après la seconde.

La simultanéité de ces changements dans trois pays renvoie donc à une interprétation commune. Sans qu'il soit possible de développer pleinement cette hypothèse générale, il semblerait que l'instauration du cours forcé et l'extension des négociations collectives aillent de pair et constituent *les prémisses* d'un changement dans les mécanismes de formation du salaire. L'apparition d'une forte élasticité des salaires par rapport aux prix constituerait en quelque sorte la conséquence d'ordre quantitatif associée à ces changements institutionnels. Cette rupture intervenue après la première guerre mondiale exerce une influence certaine sur le déroulement même des processus inflationnistes et déflationnistes. En effet, une même variation du salaire réel ne peut être atteinte qu'à travers un mouvement du niveau général des prix d'autant plus ample qu'est forte, et voisine de 1, l'élasticité du salaire par rapport au coût de la vie⁽²⁾. Dans la mesure où la succession des booms et des dépressions a pour effet de réguler le taux de profit, dont le partage salaire-profit est une composante essentielle, il n'est pas surprenant d'observer que les fluctuations des prix et des salaires s'accroissent entre les deux guerres par comparaison avec la période antérieure.

Ce changement n'implique une rupture par rapport à la régulation concurrentielle que s'il s'accompagne de l'atténuation, voire la disparition, du rôle qu'exercent les déséquilibres globaux du marché du travail.

./.

(2) En effet si $\overset{\circ}{s} = \alpha \overset{\circ}{p} + \beta$ représente la loi de formation du salaire nominal en fonction seulement des prix, la croissance $\overset{\circ}{\pi}$ l'augmentation de la productivité, l'augmentation du salaire réel ($\overset{\circ}{s} - \overset{\circ}{p}$) doit être obtenue par une variation des prix $\overset{\circ}{p}$ telle que :
$$\overset{\circ}{p} = \frac{\beta - \overset{\circ}{\pi}}{\alpha - 1}$$
, c'est-à-dire inversement proportionnelle à l'écart de l'élasticité par rapport à 1.

2) ... ne suffisent pas à bouleverser la logique concurrentielle.

En effet, en dépit de leur caractère partiellement contradictoire, les analyses statistiques menées sur ces bases incitent plutôt à conclure à la permanence de la régulation antérieure. L'amélioration de l'appareil statistique concernant le marché du travail permet d'examiner quel a été l'effet, entre les deux guerres, du chômage et de ses variations sur le mouvement du salaire nominal. Ainsi est-il possible d'examiner la validité de la représentation la plus couramment admise des mécanismes concurrentiels de formation des salaires : celle qui fait dépendre leur mouvement de la mesure que donne de "l'armée de réserve industrielle" le taux de chômage. On la confronte ensuite à la représentation antérieurement adoptée qui attribue une influence majeure à la seule partie de l'armée de réserve qui dépend du mouvement de contraction ou d'expansion de la population employée dans l'industrie.

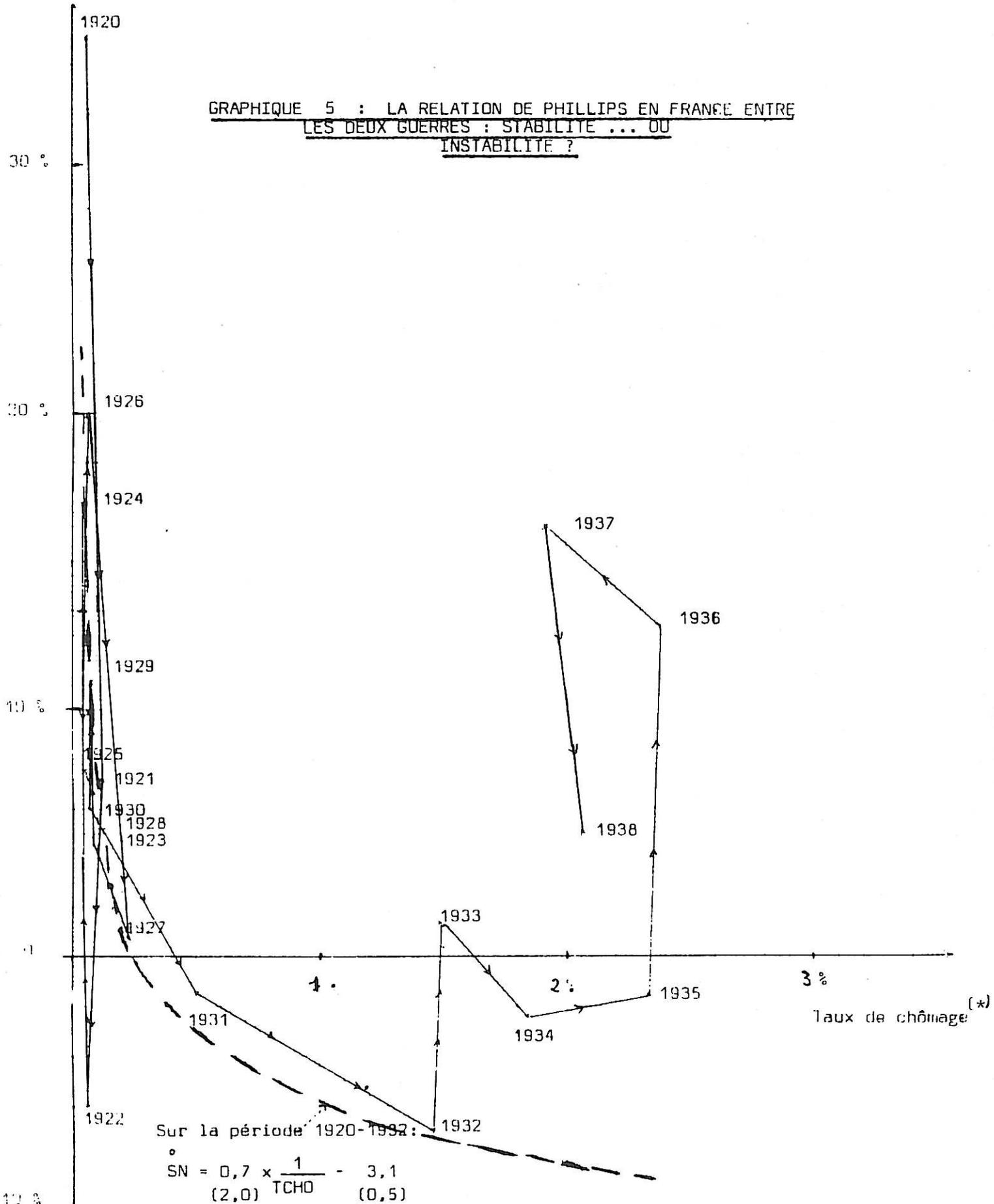
* Le rôle régulateur du chômage : une influence ambiguë.

L'évolution enregistrée entre les deux guerres apparaît alors la suivante. De 1920 à 1930, le chômage demeure bas et ne connaît que de faibles fluctuations ; tout au plus peut-on cerner une légère évolution contra-cyclique du chômage et du salaire en 1923-1924 et de 1928 à 1930. La brusque augmentation du sous-emploi consécutive au déclenchement de la crise, induit une baisse du salaire nominal en 1931 et 1932. L'évolution ultérieure jusqu'en 1937 livre l'apparence d'une montée simultanée du chômage et du salaire nominal, dont l'ampleur dépasse de beaucoup celle des variations antérieures. La même rupture intervient concernant l'évolution du salaire réel dont la tendance générale est à la hausse de 1931 à 1936 en dépit d'un marché du travail nettement défavorable aux travailleurs.

Face à ces deux constatations, il est facile de comprendre le rôle causal souvent attribué à la rigidité à la baisse du salaire, dans la genèse puis le déroulement de la crise (J. RUEFF 1931). En fait, un examen plus attentif (graphique 5) montre la succession de deux périodes distinctes :

Taux de variation du salaire nominal

GRAPHIQUE 5 : LA RELATION DE PHILLIPS EN FRANCE ENTRE
LES DEUX GUERRES : STABILITE ... OU
INSTABILITE ?



(*) Evalué à partir du nombre de chômeurs secourus. Source : A. SAUVY 1965 et 1967.

- De 1920 à 1932, les données statistiques ne démentent pas l'hypothèse d'une liaison négative entre chômage et taux de variation du salaire nominal, selon une liaison assez fortement non linéaire, conformément à l'hypothèse initialement proposée par A.W. PHILLIPS. On obtient ainsi pour la France :

$$1920-1932 \quad \overset{\circ}{SN} = 0,7 \times \frac{1}{TCHO} - 3,1 \quad R^2 = 0,27$$

(2,0) (0,5)

Le chômage exerce bien le rôle régulateur attendu. Il convient cependant de noter que de 1920 à 1930, l'économie opère au voisinage du plein-emploi, si bien que le salaire connaît de très fortes variations dans lesquelles intervient pour une part notable le mouvement du coût de la vie. L'ouverture de la crise entraîne bien une extension du chômage et une chute du salaire nominal et il est assez logique que l'ampleur de cette dernière soit plus réduite que lors des périodes de hausse.

- A partir de 1933 au contraire, *la poursuite de la montée du chômage va de pair avec une tendance générale à la hausse du salaire*, ce qui est assez contradictoire avec le rôle régulateur traditionnellement attribué au chômage. Tout se passe comme si *le taux de chômage exerçait une forte influence au voisinage du plein-emploi, mais perdait tout rôle régulateur dès lors que le sous-emploi devient massif !*

Face à cette évolution atypique, on peut proposer *trois interprétations*, que l'on examinera successivement.

En premier lieu, conformément à la proposition de R.G. LIPSEY (1961), il importe de tenir compte des conséquences propres qu'exercent les *variations du coût de la vie* sur le salaire indépendamment du chômage. Ceci s'avère d'autant plus nécessaire que l'on a montré antérieurement le caractère hautement significatif de ce dernier facteur. L'introduction de ce terme ne suffit pourtant pas à restaurer une influence stable et significative du chômage (Tableau 6).

En effet, si le chômage exerce de 1920 à 1930 une forte influence stabilisatrice sur le salaire nominal (une augmentation de 1 % du taux de chômage impliquerait une réduction de 8,5 % du salaire nominal), *il n'en est plus de même ensuite de 1930 à 1937* : pour une même évolution du coût

de la vie, une augmentation de 1 % du chômage induirait une augmentation de 0,6 % du salaire ! Selon cette analyse, la période de l'entre deux guerres continuerait donc à apparaître comme totalement hétérogène, *opposant la période de prospérité à celle de la crise*, chacune mettant en jeu des mécanismes propres.

TABLEAU 6 : ESTIMATION DE RELATIONS DE PHILLIPS (avec effet propre du coût de la vie) : 1920-1937.

PERIODE	RESULTAT DES AJUSTEMENTS		
1920-1930	$\overset{\circ}{\text{SN}} = 0,75 \cdot \overset{\circ}{\text{CDV}} - 8,5 \cdot \overset{\circ}{\text{TCHO}} + 9,3$ (4,1) (2,0) (2,5)	$R^2 = 0,76$ DW = 1,58	
1930-1937	$\overset{\circ}{\text{SN}} = 0,42 \cdot \overset{\circ}{\text{CDV}} + 0,6 \cdot \overset{\circ}{\text{TCHO}} + \epsilon$ (2,1) (1,8) (ϵ)	$R^2 = 0,88$ DW = 1,98	
1920-1937	$\overset{\circ}{\text{SN}} = 0,79 \cdot \overset{\circ}{\text{CDV}} - 0,002 \overset{\circ}{\text{TCHO}} + 2,9$ (7,2) (0,1) (1,5)	$R^2 = 0,76$ DW = 1,78	

Ajustements effectués à partir des séries élaborées par A. SAUVY 1965 et 1967.

En second lieu, il est possible d'avancer l'hypothèse qu'une telle instabilité des relations de PHILLIPS est propre à la France et (ou) tient à l'imperfection des statistiques de base. En fait, à la lumière des travaux menés par R.J. BHATIA (1961), il semblerait qu'aux Etats-Unis aussi les modalités de la formation des salaires subissent, aux alentours des années 1932-1933, un même changement marqué par la perte du rôle régulateur du chômage : en 1933, les salaires nominaux augmentent rapidement en dépit du maintien d'un fort chômage. Le cas du Royaume-Uni est moins net, peut-être parce que la crise y est largement originale par rapport à celle qui se déroule aux Etats-Unis et en France. Néanmoins A.W. PHILLIPS (1958) observe que les augmentations de salaire en 1935, 1936 et 1937 sont relativement plus importantes que celles que justifieraient les seules variations de l'emploi et il avance que, pour partie, cet accroissement peut être attribué à l'effet autonome du coût de la vie.

Le faisceau de ces résultats convergents pourrait inciter à conclure à la disparition des éléments concurrentiels dans la formation des salaires. Ce serait peut être abusif, dans la mesure où les relations de PHILLIPS ne constituent *qu'une représentation parmi d'autres de cette régulation concurrentielle*.

Selon une troisième hypothèse, en effet la régulation du salaire continuerait à être assurée par un facteur autre que le chômage, à savoir la *conjoncture industrielle*.

* La permanence, voire le renforcement, du rôle régulateur de la conjoncture industrielle.

Par continuité avec la démarche adoptée pour la période 1841-1913, il est intéressant de s'interroger sur ce que devient la sensibilité du salaire nominal aux pulsations de l'activité industrielle.

A la lecture du graphique 6, apparaît un synchronisme frappant entre ces deux variables, beaucoup plus net encore que lors du XIXème siècle. Le coût de la vie lui-même enregistre ce même synchronisme. Dans ces conditions, il n'est pas surprenant d'obtenir les deux ajustements suivants :

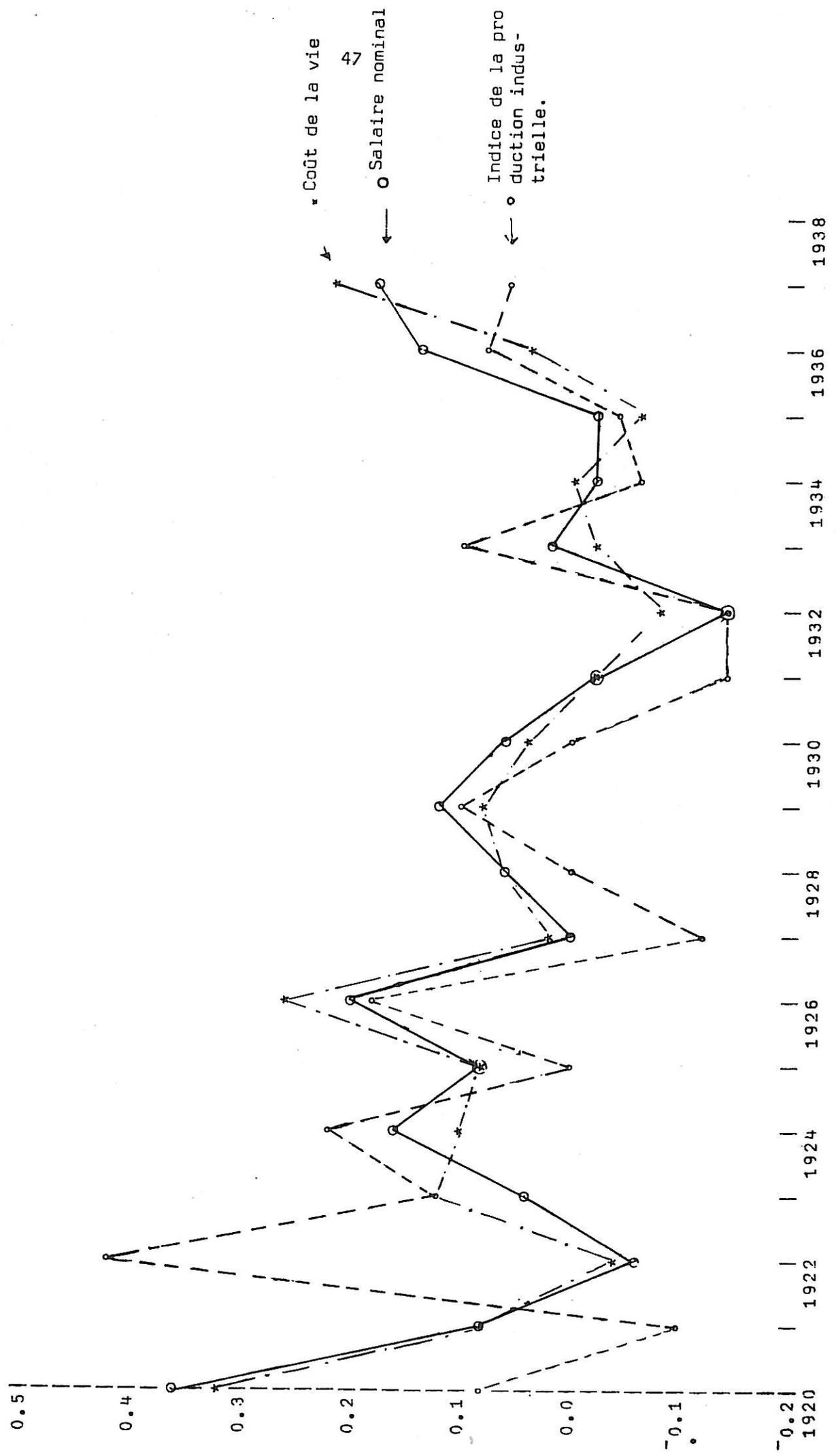
$$1920-1937 \left\{ \begin{array}{l} \overset{\circ}{SN} = 0,58 \times \overset{\circ}{PI} + 4,8 \\ \quad \quad \quad (4,9) \quad \quad \quad (3,6) \quad \quad \quad R^2 = 0,65 \quad DW = 0,75 \\ \overset{\circ}{SN} = 0,28 \times \overset{\circ}{PI} + 0,52 \times \overset{\circ}{CDV} + 2,7 \\ \quad \quad \quad (2,5) \quad \quad \quad (3,8) \quad \quad \quad (2,5) \quad \quad \quad R^2 = 0,84 \quad DW = 1,28 \end{array} \right.$$

dans lesquels les variations de la production industrielle en volume exercent une influence significative et importante sur le mouvement du salaire nominal, indépendamment même de l'effet propre qu'exerce le coût de la vie.

Le rapprochement avec les mêmes estimations pour le XIXème siècle conduirait ainsi à caractériser la période 1923-1937 comme un *renforcement des mécanismes concurrentiels antérieurement à l'oeuvre*, même si la fragilité des données de base rend quelque peu aléatoire cette comparaison. Il semblerait de plus que les ajustements en baisse du salaire soient au moins aussi prononcés que ceux qui interviennent en cas de hausse de la production. De même le salaire nominal s'avère aussi sensible aux variations en baisse qu'en hausse du coût de la vie. Ce résultat est confirmé par le fait que l'élasticité correspondante est pratiquement identique pendant la période de boom 1920-1930 et lors de la dépression ultérieure (Tableau 5).

Dans ces conditions, contrairement à la plupart des analyses proposées, *l'entre deux guerres verrait une exacerbation d'une régulation éminemment concurrentielle du salaire*. Le seul changement par rapport au XIXème siècle porterait sur l'apparition d'un *synchronisme marqué entre coût de la vie et mouvement du salaire nominal*.

GRAPHIQUE 6 - LA PERIODE 1920-1937: LA PERMANENCE DU ROLE REGULATEUR DE LA CONJONCTURE INDUSTRIELLE SUR LE SALAIRE NOMINAL



Ce résultat est suffisamment important pour que l'on examine les conditions de sa validité d'une part, son degré de cohérence avec la caractérisation donnée antérieurement du rapport salarial d'autre part.

Comme on l'a montré, le niveau du taux de chômage et le mouvement de la production donnent une caractérisation bien différente de l'évolution du marché du travail au cours des années 1932-1937. La préférence est donnée ici au second de ces indicateurs, en opposition avec les nombreuses analyses qui privilégient exclusivement le taux de chômage. Dans les mouvements de "l'armée de réserve industrielle", *la présente analyse conduit à privilégier comme déterminant du salaire, ceux qui trouvent leur origine dans les pulsations de l'accumulation et le cycle des affaires qui lui est associé*, au détriment de ceux qui portent sur les mouvements "autonomes" de la population active. Une telle hypothèse est tout autant justifiable que celle qui sous-tend les traditionnelles relations de PHILLIPS.

De plus cette caractérisation permet une interprétation intéressante quant à l'origine et au déroulement de la crise de 1930 en France.

3) ... d'où l'originalité de la crise de 1930.

En fait une étude précise de la régulation à l'oeuvre de 1920 à 1938 *ne confirme pas ce passage à des mécanismes de type monopoliste*. Certes le bouleversement du rapport salarial, en ce qu'il implique une redéfinition des mécanismes de négociations collectives, induit une certaine conservation du pouvoir d'achat des salaires. Pourtant face à l'explosion de la productivité qu'entraîne en particulier l'extension du Taylorisme (+ 5,8 % par an de 1920 à 1930, contre environ 2 % au XIXème siècle), les tendances du salaire réel ne sont que très faiblement affectées par rapport à celles qui prévalaient dans la seconde moitié du XIXème siècle (+ 2,2 % contre moins de 2 % antérieurement)(Tableau 7).

**TABEAU 7 : L'ORIGINE DE LA CRISE DE 1930 : LE RESULTAT DE LA PERSISTANCE
D'UNE REGULATION CONCURRENTIELLE DU REVENU SALARIAL ?**

Evolution comparée de la productivité et du salaire réel dans l'industrie.

Indicateurs Périodes	Productivité par tête	Salaire réel hebdomadaire	<u>Productivité</u> <u>Salaire réel</u>
1856-1870	a. Au XIXème siècle + 2,4	1,4	1,0
1870-1895	+ 0,8/2,3	2,0	- 1,2/+ 0,3
1895-1913	+ 0,5/0,3	+ ε	0,5/0,3
1913-1920	b. Entre les deux guerres - 1,8	- 3,0	1,2
1920-1930	5,8	2,2	3,5
1930-1937	2,8	1,5	1,3
1937-1949	c. De 1937 à 1973 - 0,3	- 0,5	0,2
1949-1959	4,9	3,9	1,0
1959-1973	4,8	4,1	0,7

Nota : Pour les deux périodes 1870-1895 et 1895-1913, le premier chiffre cité correspond aux données brutes tirées des divers recensements. Le second chiffre tente une correction de l'hétérogénéité de ces données. Pour plus de précisions se reporter à "Approches de l'Inflation : l'exemple français", Tome III, p. 116-120.

En conséquence le boom de l'accumulation intensive vient à terme buter sur l'inadéquation de la demande globale face à l'expansion sans précédent des capacités de production. Telle est sans doute l'une des origine essentielles de la crise de 1929-1930 en France comme aux Etats-Unis (AGLIETTA (1976)). Si pendant un certain temps les entrées de capitaux, consécutives à la stabilisation Poincaré, favorisent le développement du crédit, les contraintes imposées par le retour à l'Etalon-Or finissent par contribuer à bloquer la poursuite du boom antérieur. Selon cette interprétation, les problèmes internationaux que suscite la crise, qu'ils portent sur les échanges commerciaux ou sur les

mouvements de capitaux, ne font que révéler l'inadéquation du rapport salarial au nouveau mode d'accumulation intensive à l'oeuvre à l'issue de la première guerre mondiale. Si le boom se prolonge un temps c'est sans doute parce qu'un certain nombre de facteurs (tenant à l'extension du crédit, au développement des ventes à l'étranger, à la petite bourgeoisie urbaine ou au monde agricole) dissimulent le caractère déséquilibré de l'évolution des capacités de production vis-à-vis de la demande globale.

Une analyse analogue des conditions de la concurrence et de la création monétaire confirmerait cette même conclusion générale : si dans un premier temps se développent de nouvelles formes de type monopoliste (extension des groupes financiers, développement des ententes, forte création monétaire destinée à soutenir la reconstruction économique), ces dernières ne suffisent pas à bouleverser la régulation antérieure qui continue à exercer ses effets. A la lumière de ces analyses (Rapport CORDES-CEPREMAP 1977) il semblerait que l'ampleur et la durée de cette grande crise tiennent à un divorce entre des structures partiellement monopolistes et une régulation demeurée concurrentielle ; l'inadéquation du rapport salarial vis à vis des formes nouvelles que prend l'accumulation intensive constitue en définitive l'origine majeure de la crise, en France tout comme aux Etats-Unis (AGLIETTA (1977)).

Dans ces conditions la sortie de la crise suppose un retour à la cohérence entre les formes sociales et le type de régulation. L'histoire des diverses économies capitalistes avancées nous montre que nul principe ne garantit une sortie en quelque sorte mécanique de la crise : si dans certains pays des changements politiques permettent que se dégagent de nouvelles formes sociales (c'est tout spécialement le cas des Etats-Unis avec le New-Deal et de l'Allemagne avec la montée de l'Hitlérisme) dans d'autres au contraire, la France par exemple, on assiste à des tentatives de retour en arrière car rapport aux diverses formes sociales instituées à l'issue de la première guerre mondiale.

Aussi une fois la crise ouverte, la pratique de conventions

collectives déperit-elle massivement⁽³⁾ renforçant encore l'influence, défavorable pour les salariés, qu'exerce le fort niveau du chômage. Tout se passe donc comme si les forces du marché réduisaient brutalement les formes sociales antérieures. Par conséquent il n'est pas surprenant d'observer que les déséquilibres globaux du marché du travail continuent à exercer une influence décisive dans la formation des salaires : en hausse tant que dure l'expansion économique, en baisse dès lors que s'amorce la dépression. Selon cette interprétation, il n'est donc pas nécessaire de postuler un quelconque changement dans la formation des salaires immédiatement avant ou après la crise ; bien au contraire, la prééminence de mécanismes concurrentiels explique aussi bien la faible croissance du salaire réel pendant le boom, que la poursuite de cette dernière au cours des années 1930-1933. Seuls les accords Matignon de 1936 jettent les bases d'une nouvelle forme du rapport salarial en reconnaissant le caractère collectif et non plus individuel des négociations entre salariés et patrons ; cependant le déclenchement de la guerre interdit que cette nouvelle forme connaisse sa pleine extension.

Même dans ce cas, le cadre juridique ainsi institué, se bornait à reconnaître un certain parallélisme entre l'évolution des salaires et celle du coût de la vie sans que soit prévu aucun mécanisme explicite ou implicite de rétro-action des gains de productivité sur la croissance du salaire nominal. Tel est précisément le changement majeur qui va marquer la période ouverte en 1945.

V - L'ORIGINALITE DE LA PERIODE CONTEMPORAINE : La progressive domination d'une régulation monopoliste.

La principale nouveauté de cette période tient à ce que se soit prolongée, pendant près de 25 ans, une phase d'accumulation intensive.

./.

(3) Dans son "Histoire économique de la France entre les deux guerres", A. SAUVY donne l'évolution suivante pour nombre de conventions collectives signées :

1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934	1935
159	196	144	177	126	238	58	99	112	72	17	23	20	24	29

Seule la loi du 24 juin 1936 relance ces procédures, puisque de juin 1936 à août 1939 les conventions collectives signées s'élèvent à 5620.

La rupture n'est pas dans les tendances de la productivité. En effet, les gains de productivité réalisés dans l'industrie ne sont pas supérieurs à ceux que l'on avait enregistrés de 1920 à 1930 ; par contre, le salaire réel connaît une accélération considérable par rapport à l'entre-deux-guerres, si bien que la productivité et le salaire réel tendent à croître à des taux sensiblement équivalents (Tableau 7). Ainsi se trouve réalisée une certaine interaction entre la dynamique des capacités de production et celle de la demande globale.

Alors qu'au XIXème siècle et dans l'entre deux guerres les dépenses alimentaires constituaient la majeure partie des dépenses ouvrières (avec les limites inhérentes que cette caractéristique faisait peser sur les possibilités d'extension de l'industrie), à partir du milieu des années cinquante les dépenses non alimentaires représentent plus de 50 % de ces dépenses, mouvement qui s'accélère encore en fin des années soixante (Tableau 8). L'étude de la consommation des ménages selon l'occupation professionnelle confirme que les ouvriers, employés et cadres moyens ont bien alimenté de façon privilégiée l'essor de ladite "consommation de masse". C'est là une caractéristique tout à fait nouvelle lorsque l'on remarque par exemple avec FRIDENSON (1973) que lors des années trente, la clientèle des industries automobiles n'était constituée que pour 2 % environ d'ouvriers et d'employés. On n'insistera pas ici sur l'extension considérable qu'a connue au cours des 15 dernières années la consommation des biens durables dont la production est précisément le fait de la fraction la plus avancée du système industriel. Il convient de noter au passage qu'il serait cependant abusif de concevoir que le bouleversement des habitudes de consommation n'est que le simple résultat de celle de normes de production dans l'industrie. En effet les dépenses liées au logement et à la santé ont eu tendance à occuper une part croissante dans les dépenses ouvrières, alors que dans une large mesure les branches correspondantes échappaient à la révolution de l'accumulation intensive. Il n'est pas dans l'objet de cet article de développer plus complètement ce point ; par contre il convient de déterminer quels ont été les formes sociales et les mécanismes économiques qui ont conduit à cette croissance du revenu salarial.

TABLEAU 8 : LES TRANSFORMATIONS DE LONGUE PERIODE DES DEPENSES OUVRIERES.

	1856	1890	1905	1930	1956	1969
Part des dépenses alimentaires dans le total	70,7	65,0	63,6	60,0	50,6	40,0
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Part des dépenses non-alimentaires dans le total	29,3	35,0	36,4	40,0	49,4	60,0
Dont :						
Habitation	15,2	15,7	17,1	17,8	17,0	17,9
Habillement	12,2	12,6	10,5	12,6	12,4	9,6
Entretien et soins personnels	0,7	2,7	2,8	2,4	} 5,0	} 7,6
Santé	0,6	1,3	1,9	1,5		
Transport		0,4	1,0	0,9	} 15,0	11,4
Divers	0,6	2,1	3,0	4,7		

Source : Données recueillies à partir de diverses enquêtes sur les budgets ouvriers, collationnées par J. SINGER-KEREL "Le coût de la vie à Paris de 1840 à 1854", p. 425-428. Armand Colin.

Pour les années 1956 et 1969, "Annales du CREDOC, 1960", Collection M - INSEE.

Conformément à la démarche déjà mise en oeuvre pour les autres périodes, on se propose de montrer l'originalité de la forme que prend le rapport salarial après 1945, une nouvelle vague de réformes venant accentuer après 1968 le mouvement vers une régulation de type monopoliste (§ 1).

L'analyse statistique livre de nombreux indices en faveur de l'hypothèse d'une atténuation progressive de la régulation concurrentielle entre 1958 et 1968 : la plupart des indicateurs disponibles confirment la disparition des régularités les mieux établies dans la longue période (§ 2).

Enfin il est possible d'esquisser les caractéristiques essentielles de la nouvelle régulation qui se dégage alors, bien que les résultats avancés supposent de nombreux prolongements afin que soit pleinement

confirmé le rôle attribué d'une part au secteur moteur, d'autre part à la politique du salaire indirect (§ 3).

1) Une nouvelle codification du rapport salarial.

L'évolution politique et sociale de la période se traduit par une construction juridique conduisant à une forme totalement nouvelle donnée aux négociations salariales. On ne rappellera que les principales étapes au travers lesquelles se constitue le cadre juridique actuel.

Ce sont les accords Matignon qui en 1936 allaient reconnaître le caractère explicitement collectif des conventions conclues entre salariés et patrons. Après une suspension, sous Vichy, des procédures ainsi instituées, les lois de 1945 marquent un retour au droit syndical d'avant guerre, le retour au système des conventions collectives étant acquis par la loi du 11 février 1950 qui permet entre autre au Ministre du Travail de rendre obligatoires dans tout un secteur ou espace géographique certaines conventions antérieurement conclues sur une base plus restreinte. Les années 1963 à 1967 voient diverses tentatives en vue d'instaurer une politique des revenus sans que ces dernières aboutissent, si ce n'est que très partiellement dans le secteur public.

Une nouvelle étape est atteinte en 1968, date à partir de laquelle on enregistre simultanément :

- Une croissance considérable du nombre de Conventions Collectives Nationales, signe d'une *centralisation* accrue des négociations ;
- Une extension des *domaines couverts* par les accords professionnels qui portent alors sur l'indemnisation du chômage partiel, la formation professionnelle, la mensualisation, l'indemnisation des licenciements pour raison économique...
- Une transformation des négociations dans le secteur public, qui va dans le sens d'une *institutionnalisation de certaines procédures* de détermination des salaires du type de celles mises en place pour les entreprises nationalisées ; elles

prévoient la prise en compte explicite de l'évolution des prix, de la productivité etc... selon une formule négociée pour une période pluriannuelle.

En conséquence, il n'est pas abusif de conclure que les années récentes ont été marquées par d'importants changements dans le cadre institutionnel de formation des salaires directs et indirects : *la centralisation et la globalisation des négociations introduisent en particulier une rupture essentielle par rapport à la structure "atomique" du marché du travail* qui caractérisait l'essor du capitalisme... et qui apparemment continue à sous-tendre les représentations que la théorie économique propose pour les sociétés contemporaines. Dans la mesure où l'analyse historique conduit à récuser l'hypothèse d'une invariance des relations sociales du travail, il est donc essentiel de dégager quels sont ceux des facteurs que *la pratique* de ces négociations conduit à introduire comme référence dans la détermination des salaires.

* L'institutionnalisation de la notion de salaire minimum.

Il est intéressant de noter que la même loi du 11 février 1950 qui mettait en place le cadre général des conventions collectives, autorisant la libre fixation des salaires dans le cadre du contrat de travail, réservait aux pouvoirs publics le droit de fixer par décret ou arrêté le montant d'un *salaire horaire minimum garanti* (le SMIG), instituant ainsi une sorte de limite inférieure au libre jeu du marché.

Cette notion nouvelle impliquait que soit élaboré un budget-type, correspondant à *un minimum de dépenses nécessaires*, et non plus à l'observation d'un *budget moyen*, comme c'était le cas antérieurement : "Par budget-type servant à la détermination du salaire minimum interprofessionnel garanti, il faut entendre un budget tel qu'il assure en *tout état de cause, et au minimum*, la satisfaction des besoins individuels et sociaux de la personne humaine, besoins considérés comme élémentaires et incompressibles" selon le texte même de la loi du 11 février 1950. L'évaluation

de tels budgets, de même que la construction d'indices du coût de la vie, rencontre en fait de nombreuses difficultés, d'ordre théorique, statistique... voire politique dans la mesure où la loi du 12 juillet 1952 institue l'équivalent d'une échelle mobile des salaires, en rattachant l'évolution du SMIG à celle de l'indice de 213 articles, ce qui sera le cas de 1952 à 1957. Cette loi jette ainsi les bases d'une liaison étroite entre salaire et coût de la vie... et l'on sait les problèmes nouveaux ainsi posés par cette "rigidification" du couple prix-salaire : indépendance de la procédure de réévaluation du salaire par rapport aux éléments de la conjoncture autres que l'inflation, tentation d'une "politique de l'indice" comme moyen de limitation de la progression des salaires... d'où peut-être le coup d'arrêt porté en 1958 à la généralisation de l'indexation.

A cet égard, la période 1950-1967, voit alterner deux politiques bien différentes concernant le SMIG :

- De 1950 à 1954, le SMIG progresse sensiblement comme le salaire moyen si bien que *l'ensemble* des travailleurs voient leur salaire nominal progresser du fait de la prise en compte du mouvement du niveau général des prix et bénéficient de plus d'une progression du salaire réel sensiblement parallèle à celle de la productivité. Le parallélisme entre évolution du SMIG et gains hebdomadaires ouvriers de 1950 à 1954 est à ce titre éclairant.
- De 1955 à 1967, au contraire le SMIG n'est plus revalorisé qu'en fonction de la seule évolution des prix à la consommation, sans aucune amélioration du niveau de vie : à ce titre la constance du pouvoir d'achat du SMIG implique une divergence considérable avec la progression du pouvoir d'achat des salaires ouvriers moyens. Pendant cette seconde période donc, la politique du SMIG exerce un rôle bien moindre qu'antérieurement, qui va s'atténuer au cours du temps. Non seulement le SMIG ne constitue plus le salaire directeur, mais encore il touche une fraction de plus en plus réduite des travailleurs : 17 % en 1955, 1,4 % seulement en 1967.

* L'institutionnalisation d'une certaine dépendance des salaires vis-à-vis de la productivité.

Les accords de Grenelle marquent le point de départ d'un ensemble de changements importants concernant les mécanismes de formation des salaires :

Les abattements de zone qui s'appliquaient antérieurement au SMIG, après avoir été progressivement réduits, sont supprimés en juin 1968, abolition qui marque sans nul doute une étape importante dans *l'uniformisation des mécanismes de formation des salaires.*

La forte progression du pouvoir d'achat du SMIG, obtenue à Grenelle, se prolonge à travers un changement dans la politique suivie par les pouvoirs publics : en janvier 1970 le salaire minimum national interprofessionnel garanti est remplacé par *le salaire minimum de croissance* (SMIC) qui varie en fonction de la hausse des prix *et* de l'évolution des conditions économiques générales ; en particulier il vise à incorporer une certaine progression du niveau de vie dans la détermination des bas salaires. En fait à partir de 1970, le SMIC tend à croître sensiblement au même rythme que le salaire horaire moyen, ce qui correspond à l'institutionnalisation d'une certaine progression du niveau de vie, et suppose la permanence de gains de productivité importants.

Les conventions conclues dans le secteur public ou nationalisé à partir de 1969 (sous le nom de "Contrats de progrès"), donnent une forme explicite à ces nouvelles conditions de formation des salariés, en garantissant leur progression pluriannuelle sur la base de trois éléments :

- la compensation stricte de l'évolution des prix à la consommation ;
- une participation au progrès économique général ;
- une participation aux résultats propres de l'entreprise concernée.

En ce sens, de tels accords vont bien au-delà du classique mécanisme d'indexation des salaires par rapport aux prix, pour impliquer une

nouvelle forme d'indexation : celle des salaires par rapport à *des gains de productivité effectifs ou potentiels*. L'importance des négociations salariales dans le secteur nationalisé suffit à donner à ces procédures un impact qui dépasse leur secteur d'origine.

En conséquence, il semblerait que la politique du SMIC et des contrats de progrès, suivie à partir de 1969-1970, constitue la marque *d'une institutionnalisation de l'interdépendance croissante entre progression de la productivité et progression du salaire réel*. On notera au passage qu'à une *même forme institutionnelle* (en l'occurrence le salaire minimum) peuvent correspondre *des utilisations radicalement différentes* : il suffit à cet égard de comparer la politique du SMIG suivie de 1955 à 1967, à celle menée depuis 1970 concernant le SMIC.

Cette périodisation des formes institutionnelles de la négociation salariale recoupe assez bien celle des changements intervenus dans les dépenses des travailleurs. Elle montre de plus que l'instauration de négociations salariales de type monopoliste constitue pour la France un phénomène récent. En ce sens, la période ouverte en 1968 occupe une place largement originale dans l'histoire sociale et économique française : elle correspond à un alignement, apparemment tardif et à bien des égards original (ne serait-ce que du fait du rôle fondamental qu'y joue l'intervention de l'Etat), aux formes institutionnelles caractéristiques des économies capitalistes dominantes (U.S.A., Allemagne,...).

* Une globalisation du salaire.

Ces changements dans les procédures de détermination des salaires s'accompagnent de modifications dans *la forme du salaire* qui, toutes, tendent à en uniformiser et globaliser le contenu. On observe par exemple une nette réduction de la proportion des ouvriers payés au temps et une très rapide généralisation de mensualisation consécutive à l'accord national entre le patronat et les confédérations syndicales ouvrières du 20 avril 1970. Comme le notent les observateurs :

"la mensualisation est plus qu'une cadence de paiement, mais moins qu'un salaire mensuel garanti ; elle apporte principalement des avantages sociaux jusqu'ici réservés aux mensuels"
K. SAADA (1972).

Ces changements sont importants dans la mesure où ils marquent une rupture par rapport à la forme antérieure de la rémunération des salariés, basée sur la prise en compte explicite du temps et des rendements *individuels*. Tel n'est plus le cas dès lors que le bouleversement du procès de travail, ainsi que des formes nouvelles de la coopération, renforcent *les aspects collectifs* de la rémunération salariale.

Ainsi peut-on expliquer que de nos jours la référence à la productivité qui est faite dans les négociations salariales ne soit plus *individuelle*, mais de plus en plus *globale* (au niveau de l'entreprise, du secteur, voire de l'économie dans son ensemble). Le caractère de plus en plus global de la procédure de validation de l'usage de la force de travail constitue l'une des caractéristiques de ce que l'on a convenu d'appeler une *régulation de type monopoliste*. Une deuxième condition est non moins nécessaire : celle qui suppose une transmission à l'ensemble de l'économie des augmentations de salaires enregistrées dans certains secteurs moteurs.

* Une rigidification de la hiérarchie des salaires.

On le sait, les conventions collectives fixent, outre l'évolution de salaire de base, celle de l'ensemble des salaires, souvent par l'intermédiaire de *grilles hiérarchiques*. Bien que non suffisante, cette particularité n'est peut-être pas étrangère à la double constatation souvent faite (Ph. MADINIER (1959), CERC (1975), A. AZOUVI (1975), INSEE (1976)) :

- du maintien de larges disparités de salaires, pour une même qualification, selon les branches ou les régions ;
- d'une tendance à l'uniformisation des taux d'augmentation des rémunérations quelles que soient les branches ou les qualifications.

Cette stabilité (relative) de la hiérarchie des salaires, largement reconnue par les économistes contemporains, constitue en fait un *phénomène largement nouveau* par rapport à ce que l'on observait entre les deux guerres et plus encore au XIXème siècle. Sur ce point la comparaison des tableaux 2 et 9 est particulièrement éclairante : alors qu'antérieurement la hiérarchie des salaires constituait aussi une variable de l'ajustement économique, seule la progression du salaire nominal moyen paraît avoir cette propriété compte tenu des nouveaux mécanismes qui se mettent en oeuvre.

Dans ces conditions des augmentations de salaire, nées dans un certain nombre de secteurs moteurs ou impulsées par une politique active du SMIC, ont pour conséquence nécessaire de se diffuser à l'ensemble des autres branches quelle que soit leur situation propre, sans que soit possible un réajustement massif de la hiérarchie des salaires. Ce facteur d'homogénéisation dans la progression (et non dans le niveau) des salaires joue un rôle majeur dans la relative stabilisation du régime d'accumulation intensive instauré après la seconde guerre mondiale. Il serait donc abusif de le considérer comme une simple rigidification ce qui est en fait un élément essentiel de la nouvelle régulation : ainsi se propagent, dans l'ensemble des branches, des augmentations de salaire nées dans un certain nombre de secteurs.

TABLEAU 9 : FORTE HOMOGENEITE DE LA PROGRESSION DES SALAIRES PAR BRANCHES
APRES 1945.

	Bâtiments Travaux Publics	Métaux	Textiles	Commerce (non alimentaire)	Ensemble
1946	21,4	20,1	19,7	19,8	20,1
1949	47,6	50,2	49,3	47,2	47,8
1951	66,2	67,3	70,0	66,5	67,0
1956	100	100	100	100	100
1961	146	152,6	145,4	149,2	147,7
1966	216,5	211,7	205,9	203,9	198,9
1971	330,4	351,9	349,0	336,2	337,0
1973	415,8	447,4	444,9	415,9	427,2
Progression moyenne 1946-1956	16,7 %	17,4 %	17,6 %	17,6 %	17,4 %
1956-1973	8,7 %	9,2 %	9,2 %	8,7 %	8,9 %

Sources : Annuaires Statistiques de l'INSEE 1966, 1969, 1973.

Ainsi se trouvent jetées les bases des nouveaux mécanismes de formation des salaires.

2) Une atténuation progressive de la régulation concurrentielle.

Le prolongement des études économétriques antérieures sur la période 1947-1976 va permettre de vérifier que les changements sociaux antérieurement décrits impliquent une rupture dans les mécanismes de formation du salaire. Bien qu'il soit impossible de conclure avec certitude, l'ensemble des éléments ainsi rassemblés livre des indices sérieux en faveur de l'hypothèse d'un *changement dans cette régulation* :

- *Si la sensibilité du salaire nominal au coût de la vie s'inscrit dans le prolongement de ce qui avait été observé après la seconde guerre mondiale, la période ouverte en 1969 voit un renforcement de ce mouvement conduisant à l'apparence d'une quasi-indexation.*
- *Les tensions globales sur le marché du travail jouent un rôle important jusqu'en 1967 environ, alors précisément que le chômage demeure faible. Le paradoxe est sans nul doute que l'extension, progressive à partir de 1967, brutale à partir de 1974, du sous-emploi n'exerce plus qu'une influence, quelque peu secondaire par rapport à l'effet propre du coût de la vie, dans la formation du salaire nominal.*

* Maintien, voire renforcement à partir de 1969, de la sensibilité des salaires au coût de la vie.

La forte inflation consécutive à la seconde guerre mondiale, ainsi que la reconnaissance légale d'un salaire minimum, constituent deux facteurs qui, logiquement, devraient prolonger voire renforcer les synchronismes, apparus de 1920 à 1937, entre le salaire et le coût de la vie.

C'est bien ce que confirme l'ensemble des ajustements opérés sur la période 1947-1976 : considérée dans son ensemble, cette période est caractérisée par une élasticité du salaire par rapport au coût de

la vie (0,77) quasiment identique à celle de l'entre deux guerres (0,79). Apparemment donc, les bouleversements intervenus n'introduiraient pas de modification sensible. Un examen plus attentif fait apparaître trois sous-périodes relativement contrastées :

- De 1947 à 1958, les fortes amplitudes du rythme d'inflation induisent un ajustement des salaires au coût de la vie qui n'est pas sans rappeler celui de la période consécutive à la première guerre mondiale (élasticité très voisine de l'ordre de 0,75).
- La relative stabilisation de la hausse des prix enregistrée de 1959 à 1968, conduit ensuite à une assez nette baisse de l'élasticité correspondante, qui est alors de l'ordre de 0,4. La liaison se fait d'ailleurs plus lâche, ce dont témoigne une certaine détérioration dans la qualité de l'ajustement (Tableau 5 ci-dessus).
- La période ouverte en 1969 marque un renversement de tendance, dans la mesure où tous les ajustements effectués font apparaître *un relèvement significatif de l'élasticité des salaires*, qui devient sensiblement égale à l'unité : tout se passe donc comme si la progression du salaire réel devenait insensible à l'évolution du coût de la vie et se trouvait dotée d'une autonomie propre.

Ces résultats économétriques correspondent assez bien à la chronologie des aspects juridiques et conventionnels de la détermination des salaires : nouvelle politique du SMIC postérieure à 1968, extension du nombre d'accords signés dans le cadre de conventions collectives comportant *explicitement* des clauses d'échelle mobile (dans le textile et la chimie par exemple) s'étendant ensuite par diffusion à l'ensemble des autres secteurs.

Les résultats d'autres travaux économétriques conduisent cependant à s'interroger sur la nature exacte de ce mécanisme. On dispose en effet de deux résultats apparemment contradictoires :

- Les travaux entrepris à l'occasion de la construction du modèle METRIC (P. NASSE, P. ARTUS (1978)) confirment nos propres résultats ; ils font apparaître un relèvement significatif de la sensibilité des salaires aux prix à la consommation : l'élasticité de moyenne période du salaire industriel passerait de 0,61 avant 1968 à 1,0 après 1968, celui du salaire moyen de l'économie de 0,78 à 0,975.

- Pour sa part, le travail de D. DERUELLE (1975) fait au contraire ressortir, postérieurement à 1968, une perte de sensibilité des hausses de salaire à l'évolution instantanée des prix à la consommation : *au sein d'un même trimestre*, le mouvement des prix n'aurait plus d'influence sur celui des salaires.

Comme le fait ressortir D. DERUELLE (1975) lui-même, ce dernier résultat n'implique pas qu'à moyen terme salaire et prix ne suivent pas des évolutions parallèles. Ce qui peut différer, c'est la nature exacte des mécanismes sous-jacents : dans un cas la liaison, qui résulte de la procédure spécifique de formation des salaires, est valable *ex-ante* (obtention par les salariés d'un réajustement des salaires en fonction du coût de la vie) ; dans l'autre, seul l'enchaînement de périodes en périodes de mécanismes *globaux* conduirait, *ex-post*, au synchronisme que révèlent les ajustements économétriques opérés sur données annuelles, ou sur données trimestrielles, faisant intervenir d'importants délais d'ajustement.

Ceci nous invite à examiner ce que deviennent, au cours de cette période, les divers facteurs de la régulation du salaire, antérieurement présentés, et à étudier tout spécialement le rôle de la conjoncture globale.

* Le rôle régulateur du chômage : une hypothèse qui pose problème à la lumière de l'évolution récente.

On partira d'une constatation très simple, à partir de laquelle on examinera successivement divers arguments invoqués pour justifier la persistance d'une relation de PHILLIPS, ce qui permettra d'affiner progressivement le traitement statistique.

- . Un paradoxe : l'apparence d'une forte sensibilité du salaire au taux de chômage lorsque ce dernier est faible, plus (ou peu) d'influence lorsque le chômage est fort.

L'examen des données statistiques fait apparaître la succession de trois périodes bien tranchées :

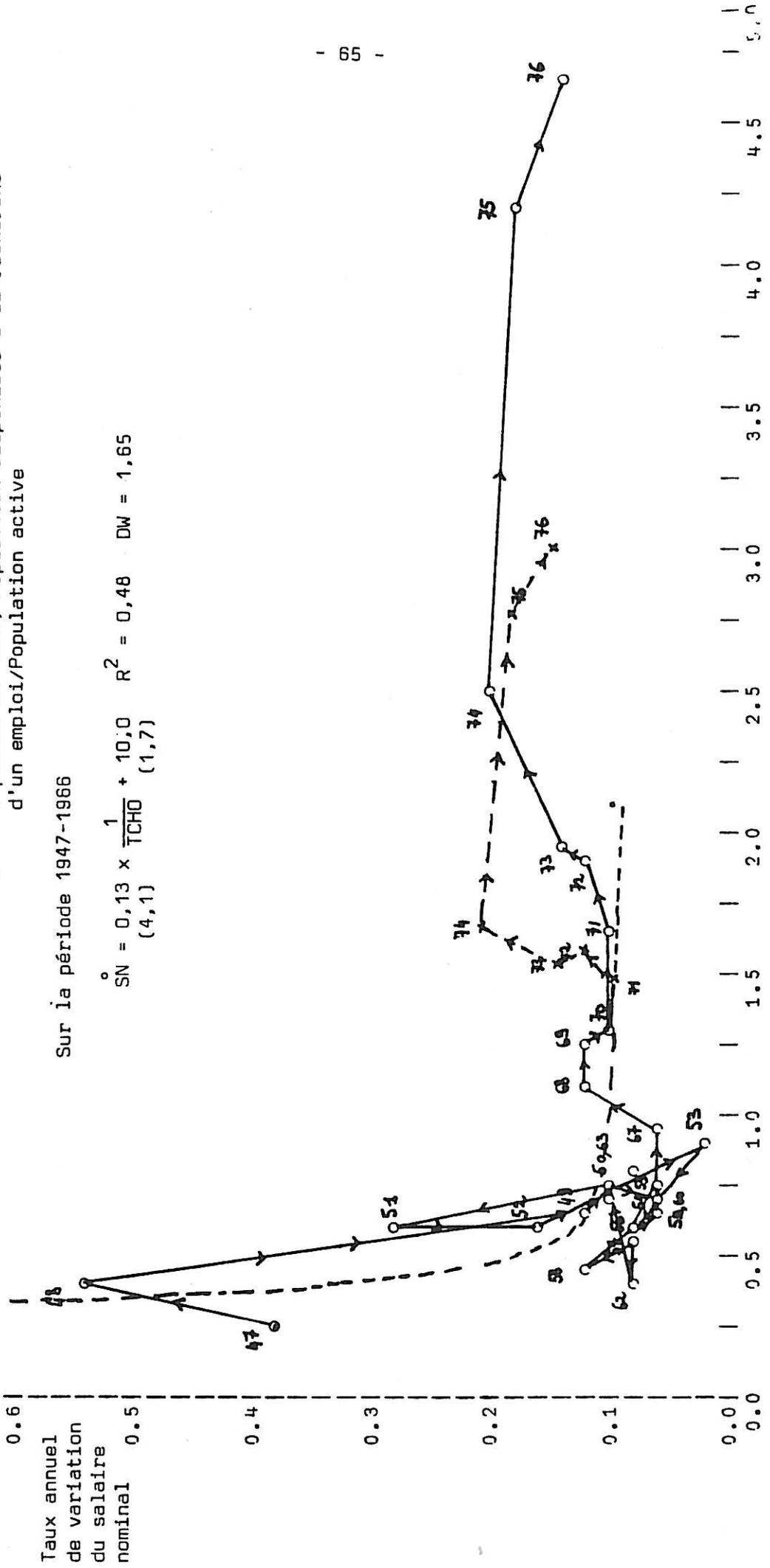
- De 1947 à 1954, le taux de variation du salaire nominal connaît d'amples fluctuations qui apparaissent largement liées (négativement) à celles du taux de chômage ; il faut cependant noter que ce dernier demeure toujours inférieur à 1 %, si bien qu'en définitive l'économie est très proche du plein-emploi (graphique 7).
- Ensuite et jusqu'en 1966-1967, l'ampleur de ces mouvements s'atténue et l'apparence d'une liaison négative repose très largement sur les années 1958-1959 au cours desquelles le chômage croît, alors que se réduit fortement la croissance du taux de salaire. La sensibilité du salaire au chômage apparaît moindre qu'au cours de la période antérieure.
- A partir de 1967, la tendance est à la hausse simultanée du taux de croissance du salaire et du taux de chômage : ce mouvement est caricatural, si l'on retient comme mesure de ce dernier le rapport des demandes d'emploi non satisfaites (D.E.N.S.) à la population active. Mais, on le sait, cet indicateur est biaisé car l'institution de l'Agence Nationale pour l'Emploi introduit une surestimation de la tendance réelle, au fur et à mesure que de 1967 à 1974 s'étend la couverture par cet organisme des demandes d'emplois. Pourtant, l'évaluation à partir de 1970 d'un indicateur plus représentatif des tensions globales du marché du travail, construit à partir d'une évaluation de la population disponible à la recherche d'un emploi (P.D.R.E.), confirme bien cette montée simultanée du sous-emploi et des salaires (Graphique 7).

La très forte montée du chômage, consécutive à l'entrée dans la crise, continue à s'accompagner de fortes hausses du salaire, même s'il est vrai que leur rythme tend à s'atténuer.

Il faut reconnaître que c'est là une évolution contradictoire avec *l'hypothèse initiale* (et non bien sûr avec les développements de cette dernière tenant compte d'un effet propre du coût de la vie, point de vue que l'on examine ci-dessous) de A.W. PHILLIPS (1958) en vertu de laquelle, *comme toute autre marchandise*, la force de travail voit son prix baisser en cas d'offre excédentaire. Par rapport à l'évolution observée entre les deux guerres, le mouvement enregistré de 1947 à 1976 est original à plus d'un titre.

GRAPHIQUE 7 : TAUX DE VARIATION DU SALAIRE NOMINAL ET TAUX DE CHÔMAGE, SUR LA PERIODE 1947-1976.

- o — Demandes d'Emploi non satisfaite/population active
- * --- A partir de 1971, Population Disponible à la recherche d'un emploi/Population active



Bien que l'hétérogénéité des données concernant la mesure du taux de chômage rende difficile une comparaison des relations de PHILLIPS de 1920 à 1932 d'une part (Graphique 5) et de 1947 à 1966 d'autre part (Graphique 7), il semblerait cependant que l'influence du chômage se soit atténuée après la seconde guerre mondiale. Et de plus il apparaît qu'aucun taux de chômage soit à même de garantir une stabilité du taux de salaire, contrairement à ce que l'on observait entre les deux guerres où un taux de chômage d'environ 4 % stabilisait la croissance du salaire nominal.

En second lieu, la disparition (ou l'atténuation) des effets régulateurs du chômage intervient dans deux circonstances bien différentes :

- Entre les deux guerres, l'entrée dans la crise ne dément pas la relation antérieure ; c'est à partir de 1933 que montée du chômage et augmentation du salaire sont associées (Graphique 5).
- Au cours des années récentes, ce mouvement apparaît dès 1967-1968 et s'étend sur plus de six ans *avant* que ne se déclenche véritablement une crise (Graphique 7).

En ce sens, au-delà de l'analogie frappante entre ces deux périodes, se cachent de profondes différences quant aux mécanismes d'ensemble qui sous-tendent ces deux évolutions (R. BOYER, J. MISTRAL (1978)). Pourtant, les deux périodes ont en commun la propriété suivante : *lorsqu'il est faible et varie peu, le chômage aurait un rôle majeur dans la formation des salaires ; par contre dès lors qu'il serait important et fortement croissant, le sous-emploi n'exercerait plus ou peu d'influence.* En quelque sorte, le chômage régulerait bien les salaires au voisinage du plein-emploi, mais mal (ou pas du tout) en situation de sous-emploi marqué, ce qui est pour le moins paradoxal. Cette proposition étrange n'est pas démentie par les ajustements opérés successivement sur trois sous-périodes.

TABLEAU 10 : L'INFLUENCE DIRECTE DU CHOMAGE SUR LA PROGRESSION DU SALAIRE
NOMINAL.

1947-1958		$\overset{\circ}{SN} = - 57 \times TCHO + 51,5$	$R^2 = 0,50$
		(3,0) (4,3)	DW = 1,42
Taux de chômage moyen	0,58 %		
1959-1968		$\overset{\circ}{SN} = - 9,2 \times TCHO + 13,6$	$R^2 = 0,45$
		(2,5) (5,6)	DW = 1,71
Taux de chômage moyen	0,7 %		
1969-1976		$\overset{\circ}{SN} = 1,6 \times TCHO + 9,7$	$R^2 = 0,42$
		(2,1) (4,6)	DW = 1,32
Taux de chômage moyen	2,4 %		

Les propriétés obtenues dépassent donc la non-linéarité traditionnellement prêtée à de telles relations (au fur et à mesure que croît le chômage, s'avère difficile la poursuite de baisses du salaire nominal), pour désigner un effet proprement pervers par rapport aux enseignements de A.W. PHILLIPS (1958).

Certes, ces éléments ne suffisent pas pour conclure à la perte de toute influence du chômage ; ils n'en constituent pas moins la base d'une interrogation majeure fondée sur l'alternative suivante :

- Selon une première optique, c'est l'inadéquation des indicateurs statistiques ou des méthodes économétriques qui est à l'origine de la rupture ainsi diagnostiquée ; cette dernière serait plus apparente que réelle car, mesurées correctement, *les tensions globales du marché du travail continueraient à réguler la dynamique des salaires nominaux.*
- Selon une seconde optique au contraire, ces résultats constitueraient l'indice d'un changement dans *les mécanismes de régulation des salaires.*

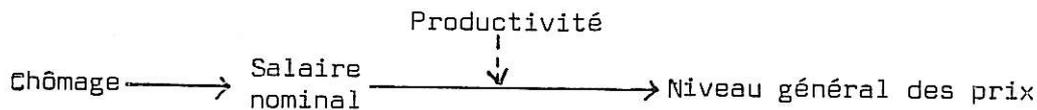
C'est cette seconde hypothèse que l'on cherchera maintenant à vérifier, ce qui suppose au préalable, que l'on examine avec quelque

attention ceux des travaux qui visent à donner *une expression nouvelle à une régulation supposée inchangée par rapport au XIXème siècle et à l'entre deux guerres.*

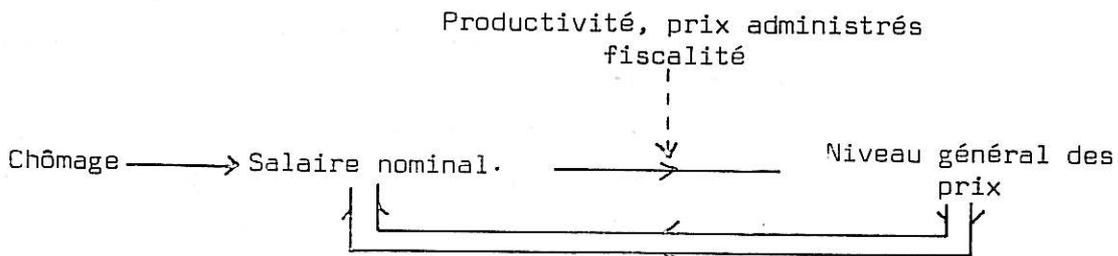
- L'introduction d'un effet propre du coût de la vie : un changement dans la signification théorique des relations de PHILLIPS.

Dans l'analyse originale de A.W. PHILLIPS (1958), les prix exercent un *effet résiduel* sur la formation des salaires : ils interviennent seulement pour expliciter certains écarts apparus dans la relation inverse entre taux de croissance du salaire nominal et taux de chômage, soit que l'évolution des prix à l'importation introduise une distorsion par rapport à celle des prix intérieurs, soit qu'au voisinage du plein-emploi, les enseignements de la théorie néo-classique reprennent leur droit (c'est-à-dire que les salaires s'ajustent complètement aux variations des prix, le salaire réel étant déterminé par le strict équilibrage des offres et demandes d'emploi).

En fait, les travaux économétriques ultérieurs ont presque tous introduit explicitement l'effet propre des prix sur la formation des salaires rompant ainsi avec la causalité uni-directionnelle à l'oeuvre chez A.W. PHILLIPS :



pour introduire une double liaison, celle des fameuses "spirales prix-salaires-prix" :



Les difficultés économétriques que suscite l'estimation d'un tel système de causalité circulaire sont bien connues et on ne les développera pas ici. Il est par contre important pour notre propos de rechercher les raisons proprement économiques d'un *effet autonome des prix sur les salaires*.

Pour l'école des anticipations, les prix futurs constituent une variable-clé dans la négociation des salaires nominaux et c'est à ce titre qu'ils sont introduits ; on suppose ainsi une absence d'illusion monétaire, si bien que ce seraient des salaires réels et non nominaux qui seraient déterminés par le marché du travail.

Pour d'autres auteurs, l'inflation renforcerait les revendications des syndicats, d'autant plus facilement acceptées par les entreprises que les hausses de salaire ainsi obtenues pourraient être répercutées dans les prix.

Tout en reconnaissant à la défense collective des travailleurs un rôle essentiel, les présentes analyses conduisent à une interprétation différente : implicite ou explicite à la revendication d'une répercussion des hausses de prix dans les salaires, se trouve la défense, voire l'extension, de la norme de consommation antérieure. Dans la mesure où cette dernière est largement intégrée à la structure même du système productif, une telle action peut constituer un élément favorable (voire nécessaire) à une reproduction d'ensemble équilibrée. En ce sens, loin d'être un élément contingent, en quelque sorte sur-ajouté, la pression des travailleurs en vue de l'amélioration de leur niveau de vie joue un rôle essentiel dans la dynamique du système.

La comparaison avec l'entre deux guerres montre, a contrario, en quoi une insuffisante progression du revenu salarial introduit un obstacle à la prolongation d'une phase d'accumulation intensive. L'accélération considérable de la croissance du salaire réel après 1950 n'est donc pas sans rapport avec la forme originale prise, jusqu'en 1973, par la croissance française (Tableau 7).

Mais cette régularisation de la croissance, due en particulier à l'atténuation des "crises de réalisation", est atteinte à travers une certaine rigidité à la baisse de la consommation, et a pour contrepartie *de lier intimement les "marchés" de la force de travail et ceux des autres marchandises*, qui antérieurement étaient largement indépendants. En conséquence, toute perturbation portant sur les prix à la consommation se trouve immédiatement répercutée dans les salaires nominaux. Un effet de ce changement est en particulier de légitimer une influence *propre* des prix à la consommation sur les salaires.

Tout se passe donc comme si, pour partie, la régulation des salaires échappait aux seules pulsations de "l'armée de réserve industrielle". Il faut néanmoins se demander si le sous-emploi continue à exercer une influence propre sur la formation des salaires, fût-elle réduite.

L'ensemble des ajustements économétriques effectués, incluant à la fois les prix à la consommation et le taux de chômage, n'infirme pas les conclusions antérieurement obtenues.

TABLEAU 11 : TAUX DE CHOMAGE, PRIX A LA CONSOMMATION ET SALAIRES NOMINAUX.

1947-1958	$\overset{\circ}{S}N = 0,77 \times \overset{\circ}{C}DV + 1,0 \times TCHO + 5,1$ (7,6) (0,1) (6,8)	$R^2 = 0,94$ DW = 2,28
1959-1968	$\overset{\circ}{S}N = 0,34 \times \overset{\circ}{C}DV - 4,0 \times TCHO + 8,7$ (3,2) (1,6) (3,9)	$R^2 = 0,79$ DW = 1,35
1969-1976	$\overset{\circ}{S}N = 1,07 \times \overset{\circ}{C}DV - 0,3 \times TCHO + 5,4$ (6,1) (0,7) (4,7)	$R^2 = 0,94$ DW = 2,65
ENSEMBLE DE PERIODE 1947-1976	$\overset{\circ}{S}N = 0,78 \times \overset{\circ}{C}DV + 0,9 \times TCHO + 4,4$ (19,0) (1,8) (4,9)	$R^2 = 0,93$ DW = 1,85

Considérée dans son ensemble, la période 1947-1976 fait apparaître une faible dépendance *positive* du salaire et du taux de chômage, résultat qui tient largement à l'évolution atypique observée depuis 1967. Ce résultat n'est que peu significatif car il recouvre une considérable instabilité de période à période :

- Au cours de la sous-période *1947-1958*, compte tenu du rôle propre de la forte inflation observée, le chômage n'apparaît pas jouer de rôle significatif, contrairement à ce que suggérerait l'ajustement économétrique du salaire par rapport au seul chômage (Tableau 10).
- La période ultérieure *1959-1968* voit au contraire apparaître une certaine influence négative du taux de chômage, à peine significative au seuil de 10 %, alors que parallèlement s'atténue l'influence du coût de la vie. Ces résultats recourent assez bien ceux des travaux menés à l'occasion de la construction des modèles macroéconomiques élaborés lors des années soixante-dix. Comme l'a montré M. AGLIETTA (1971), ce rôle régulateur du chômage correspond à *une phase historique bien précise* au cours de laquelle l'accumulation et la concentration du capital induisent une certaine unification du marché du travail ; dans ces conditions "le chômage pèse bien comme représentation de la concurrence".
- De *1969 à 1976*, alors que se relève l'élasticité des salaires par rapport au coût de la vie, il semblerait que disparaisse tout effet significatif du chômage, si tout au moins on convient de mesurer ce dernier à partir du nombre de demandeurs d'emploi ou de la population disponible à la recherche d'un emploi.

On peut donc interpréter cette évolution comme le reflet de la domination progressive d'effets d'échelle mobile et d'une atténuation du rôle régulateur des tensions globales du marché du travail. Mais il est aussi possible de récuser la mesure que donne de ces tensions le taux de chômage et de considérer que la rupture ainsi intervenue n'est qu'apparente, car correspondant à une caractérisation inadéquate du fonctionnement du marché du travail.

Telle est l'hypothèse de nombreux travaux dont on examinera maintenant les résultats.

. La recherche de nouveaux indicateurs de tensions du marché du travail : une restauration très partielle des relations de PHILLIPS.

Les travaux de D. DERUELLE déjà cités (1974,1975), se sont attachés à rechercher la meilleure formulation de ces tensions, c'est-à-dire celle disposant du plus grand pouvoir explicatif dans la formation du salaire nominal. Le logarithme du rapport des demandes d'emploi non satisfaites aux offres d'emploi non satisfaites apparaît doté des meilleures propriétés, et ce quelle que soit la décomposition adoptée : selon le niveau de qualification, selon les régions, ou encore selon les secteurs. Au niveau global l'évolution du salaire moyen apparaît résulter d'une relation du type :

Données	$\overset{\circ}{S}N = 0,235 \times \overset{\circ}{C}DV + 0,089 \times SMIC - 1,19 \log \frac{DENS}{\overset{\circ}{O}ENS} - 0,59 \times T_3 + 2,2$
trimestrielles	
1957-I-1967-IV	(5,0) (2,4) (5,6) $R^2 = 0,787$ DW = 1,85

Avec SMIC : Indicateur associé au taux de croissance du SMIC

T_3 : Variable indicatrice associée au 3ème trimestre.

Au cours de la période étudiée, l'adoption de cet indicateur rend compte d'une plus grande part de la variance totale que l'indicateur D.E.N.S./Population (79 % contre 69 %). Une telle substitution n'affecte pas la représentation générale qui est donnée du rôle régulateur des déséquilibres globaux du marché du travail.

Mais l'intérêt majeur de ce dernier indicateur est de conserver son pouvoir explicatif sur la période ultérieure (1968-I-1973-I). De plus, alors que l'ensemble des autres coefficients enregistre un changement significatif, celui qui mesure l'influence des tensions sur l'emploi *demeure inchangé* par rapport à la période 1957-I-1967-IV) :

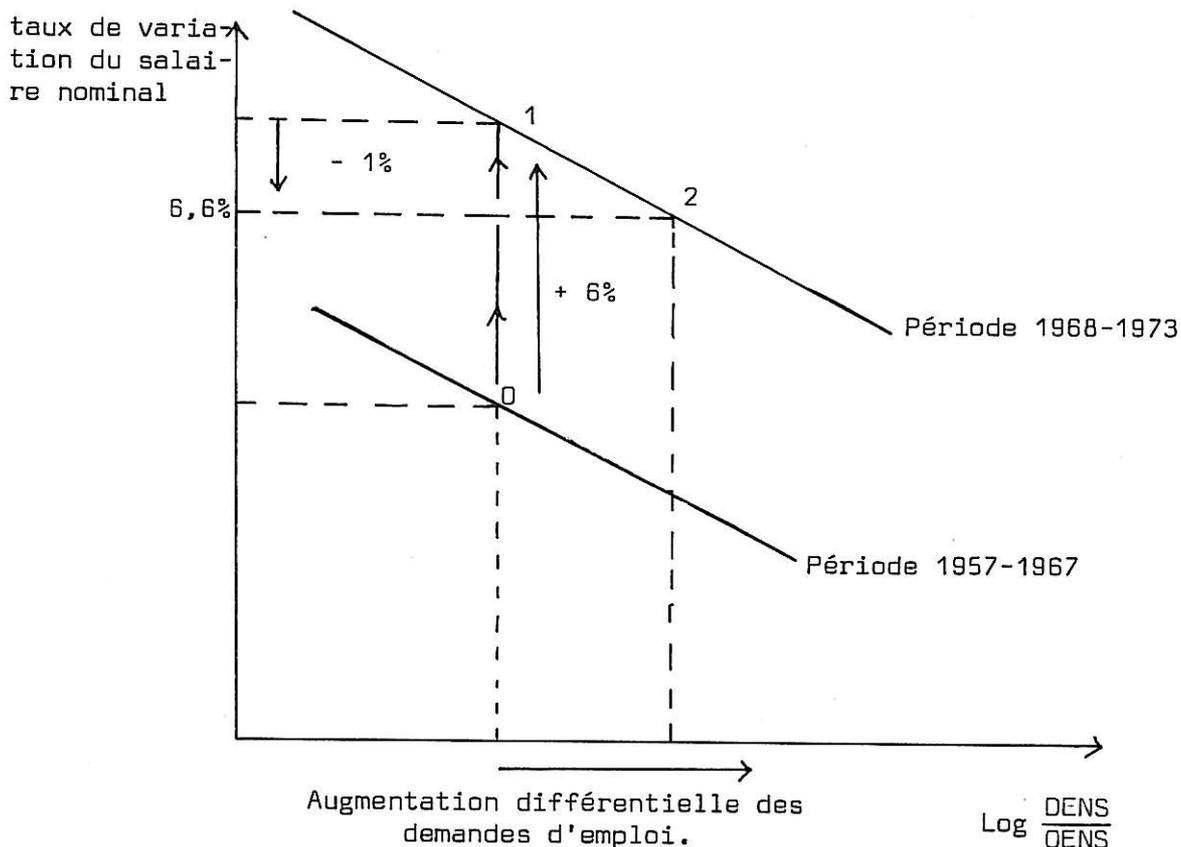
Données	$\overset{\circ}{S}N = 0,233 \times \overset{\circ}{C}DV + 0,093 \times SMIC - 1,20 \log \frac{DENS}{\overset{\circ}{O}ENS} + \dots + 2,22$
trimestrielles	(4,6) (2,4) (5,7) (15,9)
1957-I-1973-I	$- 0,401 \times \tilde{C}DV - 0,115 \times \tilde{S}MIC - 0,61 \log \frac{\tilde{D}ENS}{\tilde{O}ENS} + \dots + 1,42 \times \tilde{X}$
	(1,4) (2,1) (1,0) (2,5)
	$R^2 = 0,933$

relation dans laquelle les variables surlignées \tilde{X} représentent la variable valant 0 avant 1968-II et X ensuite.

De ces résultats, il est possible de faire une double lecture, apparemment contradictoire, selon que le commentateur privilégie les éléments de permanence ou de changement : soit on insiste sur la persistance *d'un même effet régulateur* du déséquilibre entre offres et demandes d'emploi ; soit au contraire, on met en évidence *le bouleversement intervenu* dans la relation d'ensemble et on insiste alors sur :

- Le relèvement exogène et inexplicé de 1,4 % par trimestre du taux de croissance du salaire nominal, soit *près de 6 % par an !*
- La disparition de toute influence à court terme des mouvements du coût de la vie sur l'évolution des salaires ;
- La perte d'influence du SMIC dans la formation du salaire moyen ou encore la disparition de la saisonnalité traditionnellement associée au 3ème trimestre.

Dans le prolongement des analyses menées sur les périodes antérieures, il semble logique d'insister sur l'ampleur des changements intervenus, le plus important d'entre eux étant sans nul doute le relèvement d'ensemble de la relation :



En effet que signifie la persistance d'un effet négatif du sous-emploi si, simultanément, ce mouvement est contrecarré par un relèvement totalement inexpliqué ? Il faut au moins reconnaître que ceci est contradictoire avec la visée originale de PHILLIPS qui cherchait au contraire à montrer *la permanence d'une même relation simple de 1861 à 1957*, faisant intervenir de façon exclusive le taux de chômage ou ses variations.

Compte tenu des résultats de l'étude historique longue précédemment menée, on insistera plutôt sur *l'ampleur des changements intervenus en France, tout spécialement par rapport à l'entre deux guerres*. Selon cette perspective, il est clair que la régulation à l'oeuvre au cours des années soixante-dix est radicalement différente de celle des années trente. Il suffit pour cela de se référer aux simulations partielles opérées à l'aide du modèle DMS (D. FOUQUET & Alii 1976). Alors que d'une année à l'autre, "la détente" de l'emploi telle que l'apprécie le ratio $\log \frac{DENS}{OENS}$ double chaque année de 1972 à 1975, le salaire nominal voit de ce seul fait sa croissance réduite de 0,5 % en 1973, de 0,9 % en 1974 et de 2,0 % en 1975. Certes ces effets sont loin d'être négligeables, mais il faut convenir qu'ils correspondent à un sous-emploi sans précédent depuis les années trente et que la contribution propre du coût de la vie est 5 à 10 fois plus importante au cours de ces trois années. C'est montrer, une fois encore, combien dans l'économie contemporaine l'effet associé au maintien d'une norme de consommation domine et tempère la rigueur des mécanismes concurrentiels de formation des salaires.

Dans l'ensemble même des travaux qui ont tenté de restaurer les principes d'une relation de PHILLIPS, il est possible de tirer une conclusion apparemment inverse : même si les tensions globales du marché du travail continuent à exercer un rôle régulateur dans la formation des salaires nominaux, leurs effets sont seconds par rapport à ceux qui tiennent au coût de la vie et aux caractéristiques des négociations salariales instaurées à partir du milieu des années soixante.

L'entre deux guerres a déjà fourni l'exemple d'une apparente rupture du rôle régulateur du chômage sur la dynamique du salaire. Pourtant,

la conjoncture industrielle s'était avérée exercer une influence majeure ne demeurant en rien la rigueur des ajustements qui opéraient au XIXème siècle.

. L'influence de la conjoncture industrielle : son apparente disparition au cours des années récentes.

L'apparence d'une liaison positive, fort lâche d'ailleurs, ne résiste pas à une analyse en sous-périodes ; l'exclusion des années 1947-1954 suffit à renverser le sens de cette liaison, ce qui en montre assez la fragilité (Tableau 12).

TABLEAU 12 : PRODUCTION INDUSTRIELLE, PRIX A LA CONSOMMATION ET SALAIRES
NOMINAUX.

(Ajustements en taux de variation)

1947-1958 (*)	$\begin{cases} \overset{\circ}{SN} = 2,3 \times \overset{\circ}{PI} - 1,8 \\ (3,1) \quad (0,3) \end{cases}$	$\begin{cases} R^2 = 0,52 \\ DW = 1,47 \end{cases}$
1959-1968	$\begin{cases} \overset{\circ}{SN} = 0,003 \times \overset{\circ}{PI} + 7,5 \\ (0,01) \quad (5,3) \\ \overset{\circ}{SN} = 0,44 \times \overset{\circ}{CDV} + 0,09 \times \overset{\circ}{PI} + 4,9 \\ (4,2) \quad (0,6) \quad (4,8) \end{cases}$	$\begin{cases} R^2 = \\ DW = 1,19 \\ R^2 = 0,72 \\ DW = 0,99 \end{cases}$
1969-1976	$\begin{cases} \overset{\circ}{SN} = -0,45 \times \overset{\circ}{PI} + 15,2 \\ (1,8) \quad (11,3) \\ \overset{\circ}{SN} = 0,92 \times \overset{\circ}{CDV} - 0,12 \times \overset{\circ}{PI} + 6,3 \\ (7,7) \quad (1,3) \quad (5,1) \end{cases}$	$\begin{cases} R^2 = 0,36 \\ DW = 1,51 \\ R^2 = 0,95 \\ DW = 1,55 \end{cases}$
Ensemble de la période 1947-1976	$\begin{cases} \overset{\circ}{SN} = 1,15 \times \overset{\circ}{PI} + 6,1 \\ (3,0) \quad (2,2) \\ \overset{\circ}{SN} = 0,78 \times \overset{\circ}{CDV} - 0,03 \times \overset{\circ}{PI} + 5,6 \\ (15,0) \quad (0,2) \quad (5,9) \end{cases}$	$\begin{cases} R^2 = 0,25 \\ DW = 1,13 \\ R^2 = 0,92 \\ DW = 1,69 \end{cases}$

(*) Du fait de la forte colinéarité entre le coût de la vie $\overset{\circ}{CDV}$ et la production industrielle, l'ajustement simultané du salaire SN avec ces deux variables n'a pas été effectué ici.

Une analyse détaillée fait ressortir la succession des périodes suivantes :

- De 1947 à 1957, continue à prévaloir un synchronisme frappant entre pulsations de la production industrielle, variations du salaire nominal et évolution du coût de la vie. Il semblerait donc qu'un *même type de régulation continue à s'imposer dans l'immédiat après guerre bien que sa forme exacte ait elle même changé*, tout comme le suggéraient les traditionnelles relations de PHILLIPS dans le cas de la France.
- Une telle configuration disparaît ensuite complètement de 1958 à 1969, ce dont témoigne le caractère erratique des variations simultanées de la production et des salaires.
- La période la plus récente, de 1969 à 1976, fait apparaître une liaison négative entre conjoncture industrielle et mouvements du salaire, ce résultat paradoxal tenant principalement aux années 1974-1975 au cours desquelles le salaire continue à croître malgré une chute relativement importante de la production industrielle.

Aucun des autres ajustements effectués, incluant en particulier le rôle propre des prix (Tableau 12), ne parvient à restaurer une influence significative de la production industrielle. Seuls les travaux de E.SPITALLER (1976) font apparaître une certaine influence de la croissance industrielle sur les salaires pour la période 1957-1972. Compte tenu des données utilisées dans le présent travail, aucun indicateur n'aboutit à un résultat analogue pour les années 1970-1976. La substitution de la variable "activité industrielle" à la production ne fait ressortir une influence significative que jusqu'en 1969 et disparaît ensuite. La seule incertitude tient donc à la datation exacte du changement intervenu qui selon l'indicateur retenu se situerait soit en 1958, soit en 1968.

Au-delà de divergences de détail, quels que soient les indicateurs considérés (taux de chômage, rapport des demandes aux offres d'emploi non satisfaites, variation de la production ou de l'activité), *l'ensemble des développements précédents tend à infirmer l'hypothèse*, implicite à beaucoup d'analyses contemporaines, *d'une invariance des mécanismes de formation des salaires*. Pour le moins, *la forme exacte de ces mécanismes a changé par rapport à l'entre deux guerres*.

L'analyse des formes institutionnelles des négociations de salaire conduit à penser de plus que le changement intervenu ne porte pas simplement sur une réduction de l'intensité des mécanismes concurrentiels mais implique *le passage à une régulation dont la logique est fondamentalement différente.*

Si une première rupture intervient à la suite immédiate de la seconde guerre mondiale, une seconde beaucoup plus essentielle caractérise la fin des années soixante : l'influence des tensions globales du marché du travail s'atténue, voire même disparaît, au profit d'une régulation nouvelle, marquée par une apparente autonomisation de la progression du salaire réel.

La persistance d'une croissance du salaire nominal pendant la récession de 1974-1975 suffit à montrer la distance qui sépare cette régulation des principes concurrentiels à l'oeuvre dans la déflation des années trente : à cette époque, moins de six mois séparent le retournement de la conjoncture de la baisse effective des salaires nominaux dont la chute se poursuivra pendant plus de trois ans.

3) Une caractérisation de la régulation monopoliste.

Après avoir fait apparaître la nouvelle régulation par opposition à la régulation concurrentielle, il importe de présenter quelle est la logique qui sous-tend la régulation monopoliste.

Fondamentalement cette dernière se définit comme *une forme originale d'interdépendance entre l'évolution des normes de production et l'extension de la consommation des travailleurs.*

Dans la régulation concurrentielle, ce sont les baisses de prix imposées par le marché qui constituent le facteur essentiel à travers lequel l'évolution des conditions de production se répercute sur le niveau de vie des travailleurs ; alors que le salaire nominal est strictement

soumis aux déséquilibres du marché du travail, le salaire réel pour sa part, enregistre les effets favorables qu'exercent les baisses de prix, tout spécialement lors des périodes de crise ou de dépression.

Au contraire, dans une régulation de type monopoliste, ce même mouvement, lié à l'évolution de la productivité, correspond à une augmentation du salaire nominal, sans modification, tout au moins ex-ante, des prix exprimés en monnaie. Ce serait alors l'extension de la demande liée à ces augmentations de salaire (et éventuellement à une politique de dépenses par l'Etat) qui viendrait valider l'expansion de la production associée à l'accroissement de productivité.

De ce mécanisme complexe, on propose d'analyser plus spécialement ce qui a trait à la formation du salaire nominal, en se demandant quelle est l'influence qu'exerce sur ce dernier la croissance de la productivité.

Diverses études économétriques ont été menées pour vérifier quel était le degré de validité de cette hypothèse concernant la France. Contrairement à ce que l'on obtient par exemple pour les U.S.A. (ECKSTEIN 1962) et le CANADA (VANDERKAMP 1966), il n'est pas possible de faire apparaître une liaison stable entre 1947 et 1976 entre la progression de la productivité moyenne d'une part, l'augmentation des salaires nominaux d'autre part.

L'absence d'une telle liaison n'infirme pas nécessairement l'hypothèse avancée dans la mesure où, même si les mouvements courts de ces deux dernières sont relativement indépendants, un certain nombre de mécanismes opérant sur moyenne période peuvent garantir à terme une relative cohérence entre la productivité et le salaire nominal. On propose donc de poursuivre l'analyse en résumant quelques uns des travaux qui ont étudié la formation du salaire nominal à l'échelle internationale, puis en examinant quelle est approximativement la configuration du secteur moteur quant à la dynamique des salaires nominaux en France.

* Evolution du salaire nominal et productivité dans les secteurs moteurs :
les enseignements d'une comparaison internationale.

Depuis quelque temps déjà, certains auteurs ont mis en doute le caractère régulateur du sous-emploi dans la formation des salaires. Ainsi sur la base d'une comparaison internationale, H.A. TURNER et D.A.S. JACKSON (1970) aboutissent aux conclusions suivantes : "En définitive, notre analyse et comparaison des mouvements de salaires et de prix dans les économies industrielles "de marché" et dans le "secteur moderne" des pays sous-développés suggèrent que trois tendances sont communes à ces deux groupes de pays. Les salaires nominaux moyens tendent à progresser à un taux qui correspond approximativement au rythme normal de croissance de la productivité dans celles des branches industrielles où ce rythme est naturellement le plus rapide. Les prix de détail tendent à croître à un taux qui est sensiblement égal à la différence entre le taux de croissance du salaire nominal et celui de la productivité moyenne (dans l'ensemble de l'économie pour les pays avancés, dans le secteur industriel moderne pour les économie sous-développées)... De la même façon, il semblerait d'après nos comparaisons que HICKS ait eu raison lorsqu'il suggérait, il y a quelques années, que le monde se trouvait maintenant en régime de "Labour-Standard" ; il apparaît également que le Labour-Standard n'est pas un minimum, mais une échelle mobile dont le cours est dans une large mesure gouverné, à la fois en termes monétaire et réel, par un système mettant en jeu le rythme de croissance de la productivité".

L'étude citée s'inscrit donc dans la lignée du cadre théorique proposé par N. KALDOR (1959), P. STREETEN (1962) et S.Ch.KOLM (1970) : contrairement à ce que suggèrerait la référence à un marché parfait, l'accroissement de la productivité, loin de freiner l'inflation, peut l'accélérer dès lors qu'elle sert de référence lors des négociations collectives.

Ce mécanisme est encore renforcé, si la croissance du salaire nominal est déterminée dans ceux des secteurs dans lesquels la productivité

croît le plus vite. L'hypothèse correspond à l'idée qu'un certain nombre d'industries-clés répercutent une certaine proportion de leurs gains de productivité sous la forme d'augmentations des rémunérations salariales et non de baisses de prix. Cette explication par le *secteur leader* n'est fondée que pour les tendances de longue période du salaire nominal et non ses fluctuations conjoncturelles, ce qui peut expliquer les résultats négatifs obtenus lors des ajustements du salaire en fonction de la productivité. Il est donc difficile de vérifier cette hypothèse dans le cas de la France, dans la mesure où cette régulation, si elle prévaut, le fait depuis peu : le début des années soixante ou plus probablement depuis les années soixante-dix.

Un champ de vérifications adéquat s'avère donc être celui de l'ensemble des économies capitalistes avancées. Telle est l'analyse opérée par J. EATWELL, J. LLEWELLYN, R. TARLING (1974). Prenant pour base 15 pays considérés sur la période 1958-1967, les auteurs confrontent les taux annuels moyens de variation des gains nominaux, respectivement à ceux de la productivité moyenne de l'ensemble de l'industrie et de la productivité dans les trois secteurs où cette dernière croît le plus vite⁽⁴⁾ et aboutissent aux conclusions suivantes :

- Dans tous les pays, à l'exception des Pays-Bas, la croissance des gains salariaux nominaux demeure inférieure à celle de la productivité des secteurs-clés, ce qui n'est pas le cas pour la productivité moyenne. Ceci garantit que, même avec des prix stables, une partie des gains de productivité alimente une augmentation des profits dans les secteurs moteurs. Pour les Pays-Bas l'exception n'est que relative dans la mesure où la période 1958-1967 incorpore le rattrapage consécutif à la "sortie" de l'encadrement des revenus.
- Les ajustements économétriques conduisent à ne pas rejeter l'hypothèse d'une influence significative de la productivité dans les secteurs moteurs, l'élasticité correspondante étant inférieure à l'unité, résultat rassurant ; de plus le terme constant est non significativement distinct de zéro.

./.

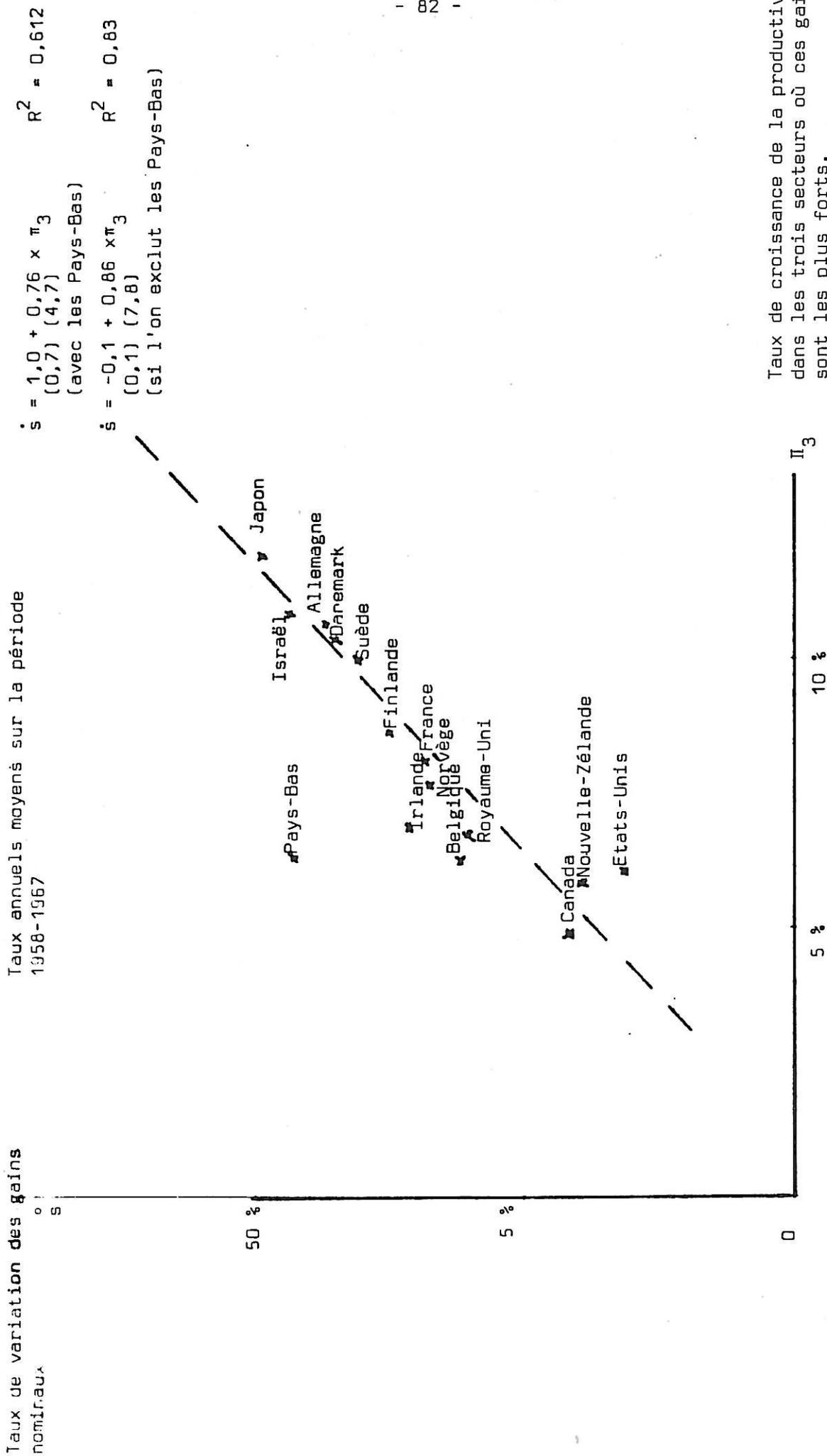
(4) A partir d'une nomenclature à deux chiffres des secteurs. Il est clair que la définition retenue pour les secteurs moteurs dépend de façon fondamentale de la nomenclature adoptée, caractéristique qui introduit un certain arbitraire comme l'ont noté certains détracteurs de cette hypothèse.

- Cette dernière variable apparaît avoir un pouvoir explicatif plus grand que la productivité moyenne elle-même ; en outre l'élasticité correspondante serait dans ce cas supérieure à l'unité ce qui poserait un problème par rapport à l'hypothèse initiale.

Comme on le remarque à la lecture du graphique 8, la France s'inscrit très bien dans la relation moyenne ainsi dégagée. La conclusion des auteurs éclaire sous un jour intéressant la différence qu'introduit cette conception par rapport aux représentations traditionnelles de la régulation concurrentielle : "Finalement, il ne découle pas nécessairement que ceux des secteurs dans lesquels apparaissent les confrontations salariales les plus spectaculaires, par exemple dans le cas des travailleurs municipaux ou des mineurs de charbon, soient responsables du déclenchement d'une succession de revendications salariales. De fortes augmentations dans les secteurs moteurs, dans lesquels est reconnue une communauté partielle d'intérêts entre la direction et les syndicats, peuvent passer relativement inaperçues, car elles ne conduisent à aucune augmentation spectaculaire de prix. Les confrontations les plus violentes ont toutes chances de surgir dans les secteurs les plus faibles, dans lesquels le maintien de la hiérarchie antérieure des salaires peut précipiter une sévère montée des prix".

En effet, pour être inflationniste, une telle régulation suppose explicitement qu'un ensemble de facteurs économiques (le marché du travail en particulier) ou institutionnels (référence à des grilles de salaires fixées par conventions collectives) maintienne la stabilité de la hiérarchie des salaires entre qualifications, secteurs ou régions. Or c'est là une caractéristique très généralement répandue dans les économies contemporaines et c'est tout spécialement le cas en France, comme il a été montré précédemment.

Ces résultats positifs invitent à résumer quelle pourrait être pour la France la nature de ceux des secteurs qui impulsent la croissance des salaires.



Taux de croissance de la productivité dans les trois secteurs où ces gains sont les plus forts.

* L'existence de secteurs moteurs dans la formation des salaires :
quelques indices concernant l'économie française.

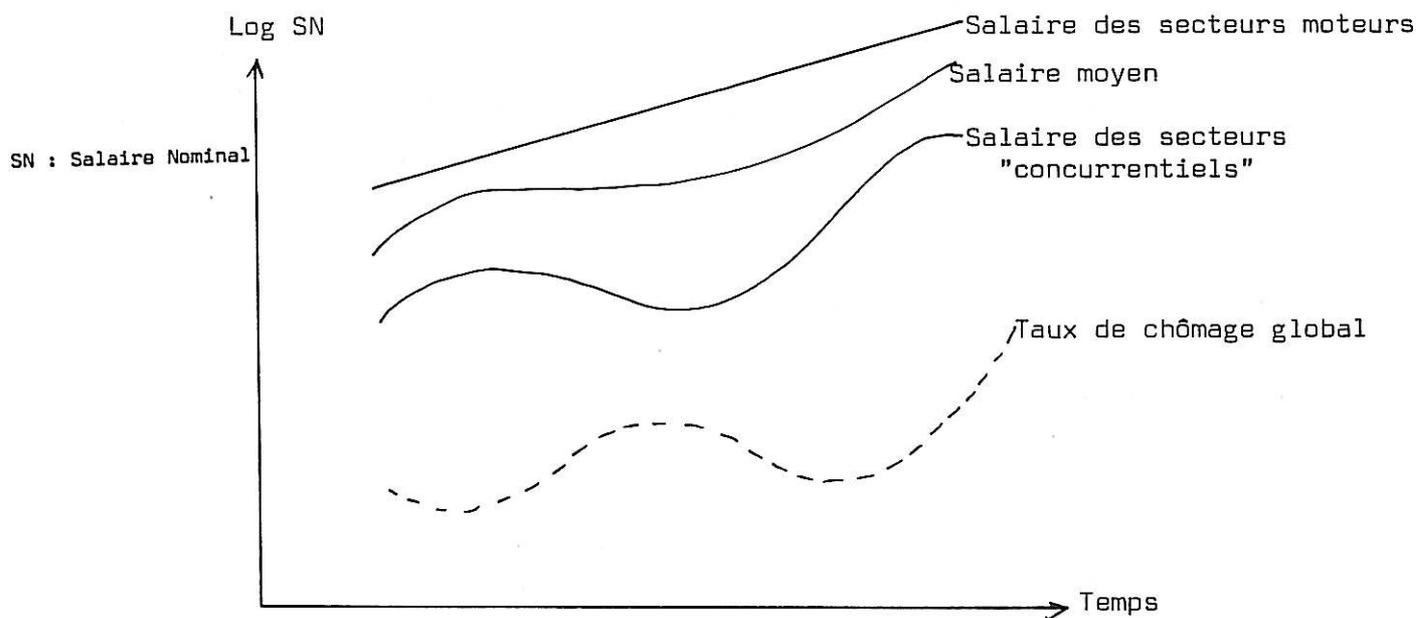
On ne dispose pas, pour la France, d'études ayant cherché à tester avec précision l'hypothèse des secteurs moteurs dans la formation des salaires. Pourtant un certain nombre d'analyses statistiques permettent d'esquisser *un début de caractérisation* de ces secteurs ; on signalera trois principales d'entre elles.

. Une des premières analyses menées sur le cas de la France est celle de J.J. SILVESTRE (1971) ; elle conduit à opposer sur la période 1953-1964 deux groupes de secteurs :

- *Un premier groupe* d'industries à hauts salaires, assez fortement concentrées et syndicalisées présente une triple caractéristique : une grande régularité de la croissance de l'emploi au cours des différentes phases conjoncturelles ; l'absence apparente d'influence de la situation globale du marché du travail sur la dynamique des salaires dans la courte période (ce qui est partiellement la conséquence de la première propriété) ; une influence, semble-t-il forte, de la *situation du marché du produit* (prix, production, productivité) sur la formation des salaires.
- *A l'opposé un second groupe*, comprenant principalement des industries à bas salaires, peu concentrées, peu syndicalisées, fait apparaître : l'importance des variations conjoncturelles du taux de chômage qui provoquent l'essentiel des mouvements du chômage global ; la forte dépendance des salaires vis à vis de la *situation du marché du travail*.

En conséquence, selon J.J. SILVESTRE, si l'on ne peut nier l'influence régulatrice du chômage *dans la courte période*, la relative autonomie du secteur dynamique (le groupe 1) introduit une disparité sectorielle dans l'évolution des salaires qui, ultérieurement, tend à accélérer les hausses de salaires. Cette hypothèse pourrait expliquer le caractère contra-cyclique des variations de salaires dans les deux groupes : ces derniers croissent plus vite dans le groupe 1 en période de récession, dans le groupe deux en période de boom.

En définitive, le parallélisme des évolutions de salaires sur moyenne période pourrait tenir à deux facteurs essentiels : un effet classique de diffusion, mettant en jeu la mobilité des travailleurs et plus encore la revendication d'une certaine parité d'évolution des salaires ; un effet tenant à la différence dans les conditions structurelles de fonctionnement des groupes 1 et 2, les salaires de ce dernier rattrapant en période de boom (du fait du jeu de *mécanismes concurrentiels*) l'avance prise pendant la récession par les salaires du premier groupe (du fait d'un *ajustement de type monopoliste*).



. Les travaux plus récents et très détaillés de D. DERUELLE (1974) confirment *l'hétérogénéité des mécanismes sectoriels de formation des salaires*, même si la caractérisation exacte des secteurs moteurs est quelque peu différente. A grands traits, la typologie obtenue est la suivante :

- D'un côté, un ensemble de secteurs est caractérisé par une déconnexion de l'évolution des salaires par rapport à la situation globale du marché de l'emploi, aux mouvements du SMIC, mais fait apparaître une sensibilité

significative par rapport aux prix. Le fait que ces secteurs soient en forte croissance, réalisent de forts gains de productivité et versent des salaires plus élevés, les désigne comme secteurs moteurs sur le marché du travail⁽⁵⁾.

- A l'opposé, un second groupe manifeste une influence significative du marché de l'emploi, du SMIC et des prix ; il comporte en particulier les quatre secteurs versant les plus bas salaires. On serait tenté de qualifier de "concurrentiels" les mécanismes qui prévalent pour ces secteurs.
- Intermédiaires entre ces deux extrêmes, se situent ceux des secteurs qui occupent une position moyenne dans la hiérarchie des salaires, ces derniers étant influencés soit par le SMIC, soit par le marché de l'emploi.

Il apparaît en définitive que la sensibilité des hausses de salaire à la tension du marché de l'emploi (plus exactement la fidélité de cette liaison) est d'autant moins assurée que le niveau du salaire est élevé et la croissance de l'emploi forte. Au-delà de différences de détail, cette analyse confirme plutôt les résultats de J.J. SILVESTRE, même si pour sa part D. DERUELLE tend à insister sur la permanence d'une influence des tensions dans la formation du salaire moyen. A partir de ces mêmes éléments, rien n'interdit d'avancer l'hypothèse selon laquelle le développement rapide des secteurs appartenant au groupe 1, observé depuis 1969, associé aux changements intervenus dans les négociations salariales, la politique du SMIC..., attribue un poids croissant à ce groupe, altérant ainsi les mécanismes antérieurs de formation du salaire.

. Il est possible de compléter l'analyse précédente à l'aide de celles des études qui explicitent quel est *le rôle de la concentration et de la syndicalisation dans la formation des salaires.*

./.

(5) Même si l'inclusion de l'industrie polygraphique et des professions libérales et administratives suggère que le secteur traditionnel des "métiers" se superpose à celui d'un secteur monopolisé, concentré et "moderne" dans la caractérisation exacte des secteurs moteurs.

Reprenant un ensemble d'hypothèses déjà avancées pour l'économie américaine, F. JENNY et A.P. WEBER (1975) se sont attachés à vérifier l'adéquation de ce cadre d'analyse pour la France ; ce sont leurs conclusions que l'on résumera brièvement.

La hiérarchie des *niveaux* de rémunération par industrie apparaît significativement liée au degré de concentration (mesuré de la façon traditionnelle dans ce genre d'étude par la fraction du chiffre d'affaires réalisé par les quatre premières entreprises du secteur) et au degré de qualification du travail, résultats qui demeurent quelle que soit l'année considérée : 1962, 1966, 1970.

Par contre, les *augmentations* de rémunération ne dépendent pas de façon significative du degré de concentration, ce qui tendrait selon les auteurs à "contester, tout au moins sur le plan des variations de rémunération, la théorie des prix administrés et la contribution des grandes entreprises au développement de l'inflation par les salaires".

En dépit des apparences ces résultats ne sont pas nécessairement contradictoires avec l'existence d'un secteur moteur. Il suffit d'imaginer que des hausses de salaire, une fois impulsées dans un certain nombre de secteurs-clés, se diffusent à l'ensemble des autres secteurs en sorte que, sur moyenne période, on retrouve une quasi-stabilité de la hiérarchie des salaires; une telle hypothèse est cohérente avec le type de changements que décrivent les travaux de J.J. SILVESTRE (1971, 1978).

De plus, les études de F. JENNY et A.P. WEBER autorisent une conclusion intéressante (bien que provisoire aux dires des auteurs) concernant l'effet propre de la syndicalisation : "il apparaît en effet que les rémunérations croissent avec le niveau de concentration sur le marché des produits dans les industries faiblement syndicalisées. Dans les industries fortement syndicalisées au contraire, le niveau de rémunération comparativement plus élevé ne paraît pas être lié à la nature plus ou moins concurrentielle du marché des produits. Les salariés des industries concentrées partageraient alors dans une certaine mesure les

profits de monopole des entreprises qui les emploient, avec leurs actionnaires". Ces résultats enrichissent encore la caractérisation de ceux des secteurs dans lesquels les salaires sont les plus élevés, en faisant remarquer qu'ils sont la plupart du temps associés à une *forte syndicalisation*.

Ainsi se trouve explicité l'un des mécanismes à travers lequel la dynamique de l'accumulation et de la productivité inter-agit avec les luttes économiques des travailleurs pour déterminer la progression des salaires : dans les secteurs fortement syndicalisés, l'action syndicale fait ainsi pression pour qu'une fraction plus ou moins importante des gains de productivité se répercute dans la croissance des salaires nominaux.

A la lumière de ces divers résultats partiels, de nombreux indices plaident en faveur de *l'existence en France de secteurs moteurs dans la formation des salaires*. Ils seraient caractérisés entre autres par une plus grande ouverture sur le marché mondial (même si le secteur concurrencé ne suffit pas à définir ces derniers), des gains de productivité supérieurs à la moyenne, une forte concentration sur le marché des produits, une importante défense collective des intérêts économiques des travailleurs et bien sûr, puisque cela en constitue un élément important, *une relative, voire totale, indépendance de la dynamique des salaires par rapport aux déséquilibres globaux du marché du travail*. Tel pourrait être en définitive le support de la *régulation monopoliste* antérieurement présentée à titre d'hypothèse. Les caractéristiques précédentes correspondent en effet, traits pour traits, à la définition d'un *secteur monopoliste* que la dynamique de l'accumulation fait apparaître comme résultat de mouvements étroitement inter-dépendants : de concentration des capitaux, de bouleversement du procès de travail (permettant de forts gains de productivité), d'internationalisation de la production et corrélativement d'intenses luttes économiques au sein de la production.

Seule une étude spécifique permettrait d'étayer plus complètement ces conclusions encore provisoires. D'ores et déjà il est possible d'esquisser une certaine convergence avec des études récentes, qu'elles

concernent la segmentation du marché du travail ou plus généralement l'élaboration de modèles macroéconomiques prenant en compte la spécificité de la formation des salaires dans les économies contemporaines.

Ainsi les travaux de M. J. PIORE (1978) par exemple permettent de relativiser les conclusions précédentes concernant l'instauration d'une régulation monopoliste du revenu salarial. Pour transposer dans le langage du présent article les concepts formulés dans un tout autre cadre d'analyse, il semblerait que *le développement d'un marché secondaire* du travail constitue la conséquence de luttes des travailleurs en vue d'instaurer dans certaines zones du secteur productif une stabilité de l'emploi, de la structure des qualifications et de la hiérarchie des salaires. En quelque sorte l'extension qualitative et quantitative d'une régulation monopoliste de l'emploi aurait pour conséquence de déclencher un ensemble de réactions de la part des entreprises qui viseraient à reconstituer des zones nouvelles soumises à une régulation de l'ancien type, c'est-à-dire concurrentielle. En définitive une telle évolution traduirait *le caractère inachevé de la régulation monopoliste* précédemment décrite, tout en suggérant l'hypothèse qu'elle devrait être associée pour partie à la permanence, pour certaines zones (internes ou externes à la nation) de la flexibilité et la rapidité des ajustements concurrentiels. C'est cette hypothèse que pourraient s'attacher à vérifier des travaux ultérieurs, d'autant plus que comme le remarque B. MERIAUX (1978), jusqu'à présent la théorie de la segmentation a porté plus sur les problèmes d'emploi que sur ceux de formation des salaires. Il pourrait être intéressant d'examiner dans quelle mesure ces nouvelles théories du marché du travail recourent, en les précisant, les analyses menées ici en termes de secteurs moteurs.

De plus, ces analyses ne devraient pas être sans influence sur le développement des théories macroéconomiques adaptées à la configuration des économies contemporaines. En effet l'un des enseignements majeurs de l'étude historique menée est de montrer que la formation du salaire nominal moyen échappe pour une très large part aux mécanismes de marché si bien qu'il est légitime, compte tenu du contexte institutionnel et

social, de considérer le salaire comme la variable à partir de laquelle se détermine l'équilibre macroéconomique. Telle est l'une des interprétations possibles de la Théorie Générale et des divers travaux récents qui, tels les modèles proposés par J.P. BENASSY (1976) et E. MALINVAUD (1978), prennent comme une donnée le salaire et analysent ensuite le type d'équilibre qui prévaut alors (compte tenu en particulier de l'ensemble des autres variables exogènes) : sous-emploi keynésien, sous-emploi classique, stagflation, etc....

Ces diverses remarques introduisent donc à une certaine caractérisation de la dynamique des salaires avant et pendant la crise ouverte en 1974-1975. En un sens si la poursuite de la croissance du salaire nominal est la conséquence logique de la régulation monopoliste, l'inflation et l'arrêt de la croissance traduisent le caractère inachevé de la régulation d'ensemble (et non pas seulement de la formation des salaires) progressivement mise en oeuvre après 1945.

* L'évolution conjoncturelle des années 1974-1975, comme expression d'une régulation monopoliste inchangée par rapport à la période 1969-1973.

Compte tenu des hypothèses précédemment développées, il est facile d'interpréter l'évolution des salaires et de l'emploi en 1974-1975, non comme une rupture de la régulation antérieure mais au contraire comme son strict prolongement. Pour l'essentiel l'évolution enregistrée dérive de quatre propriétés.

. Dans la mesure où la dynamique des salaires nominaux est impulsée par la situation de secteurs moteurs et se diffuse ensuite à l'ensemble de l'économie, *l'extension massive du chômage enregistrée en 1974-1975 n'exerce plus qu'un rôle régulateur dans la croissance des salaires nominaux*, qui se poursuit à un rythme sensiblement inchangé par rapport à la période antérieure. La spécificité des accords de salaires conclus lors de la période antérieure vient pleinement jouer pour interdire toute baisse de salaire...à moins que soit remise en cause la forme même des accords salariaux.

. *La quasi-indexation des salaires sur les prix à la consommation*, observée depuis 1969, se prolonge lors du déroulement de la crise : la détérioration des termes de l'échange se combine aux tendances inflationnistes internes pour expliquer l'accélération de la croissance des salaires en 1974, et la très relative stabilisation de leur augmentation en 1975 et 1976, en dépit de l'extension massive du chômage. Si avaient continué à opérer des mécanismes concurrentiels "purs" —comme c'était semble-t-il encore le cas sur le marché du travail au cours des années trente—, les salaires nominaux auraient dûs chuter, *indépendamment* de l'évolution des prix à la consommation.

. Depuis plus de vingt ans déjà, *l'extension du salaire indirect* avait conduit à une croissance, sur longue période, plus rapide que celle du salaire direct. Les mouvements conjoncturels demeuraient cependant étroitement voisins, si bien que se trouvaient dissimulés les facteurs propres de la régulation du salaire indirect qui, on le sait, dérive en France principalement de la gestion de la Sécurité Sociale. La crise de 1930 s'était déroulée dans une économie pour laquelle le salaire indirect ne représentait qu'une fraction négligeable du salaire direct (environ 5 %), si bien que les mécanismes demeuraient dans leur quasi-totalité concurrentiels. Ce n'est plus le cas en 1975-1976 : le salaire indirect représente alors une fraction considérable du revenu des travailleurs (dépassant 20 %). Plus encore, sa régulation résulte de facteurs propres qui ne sont pas *directement et positivement* liés à l'évolution propre du marché du travail ; ainsi la dynamique des dépenses d'assurance maladie dépend-elle largement de l'inflation générale et des conditions de remboursement, les prestations de l'assurance chômage étant pour leur part liées à l'extension du *sous-emploi* et des modalités de son indemnisation... Aussi n'est-il pas surprenant d'observer qu'en 1975 les prestations sociales croissent nettement plus vite que le salaire direct, lui-même croissant. En quelque sorte, une régulation "socio-politique" se substituerait pour partie à la régulation stricte par le marché.

. Les modifications intervenues à partir de 1967 dans le cycle de l'emploi (marqué —cf. Approches... (1977)— par une *certaine rigidification des ajustements de l'emploi, tout spécialement en baisse*) se manifestent

à l'occasion du déclenchement de la crise : la réduction de l'emploi, source de l'importante extension du chômage, s'avère relativement faible si on la compare à l'ampleur des mouvements qui, antérieurement, caractérisaient la régulation concurrentielle de l'emploi.

Ces quatre traits du rapport salarial sont *nouveaux par rapport à l'entre deux guerres, mais ils s'insèrent dans le prolongement de la période ouverte à la fin des années soixante* : en un sens la crise récente ne fait que prolonger les mécanismes qui étaient déjà à l'oeuvre depuis 1968-1969. L'originalité de la régulation du salaire et de l'emploi depuis 1974-1975 n'apparaît donc pas par référence à la décennie précédente, mais seulement par rapport à une analyse séculaire, montrant comment se sont succédées trois formes distinctes de régulation (graphique 10).

De plus, une telle analyse historique permet d'esquisser quelques hypothèses concernant le rôle que pourrait jouer une redéfinition du rapport salarial dans la sortie de crise, ou plus simplement quelle évolution des salaires favoriserait une telle sortie.

*

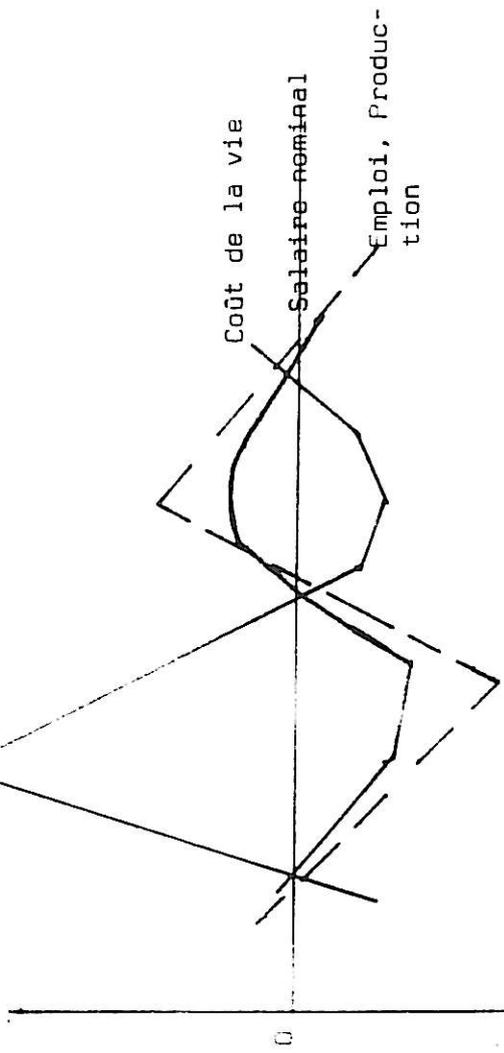
*

*

GRAPHIQUE 10 : UNE STYLISATION DES CHANGEMENTS SECLAIRES DANS LA REGULATION DE L'EMPLOI ET DES SALAIRES

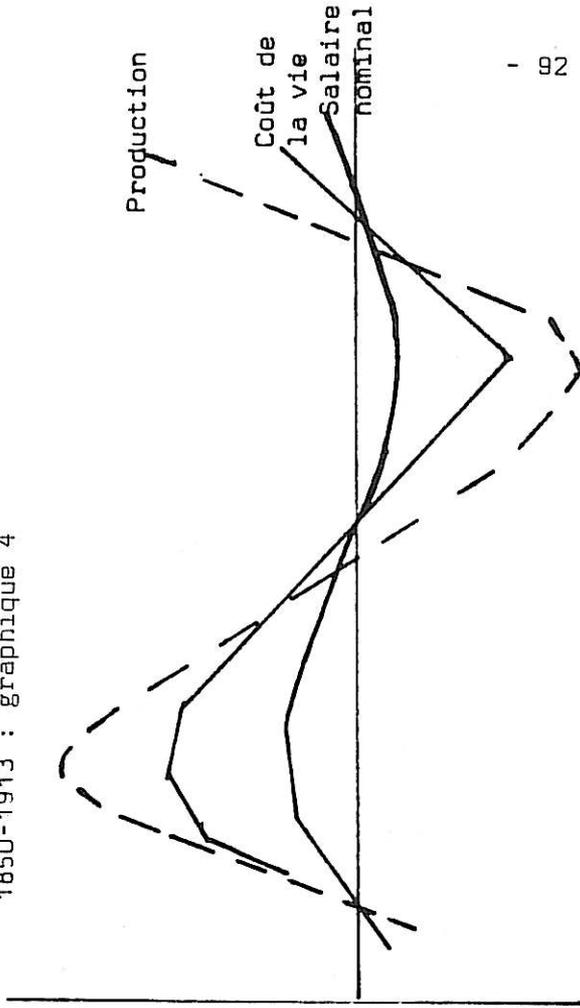
1. Régulation de type XVIII^e siècle

1700-1850 : graphique 3
Position



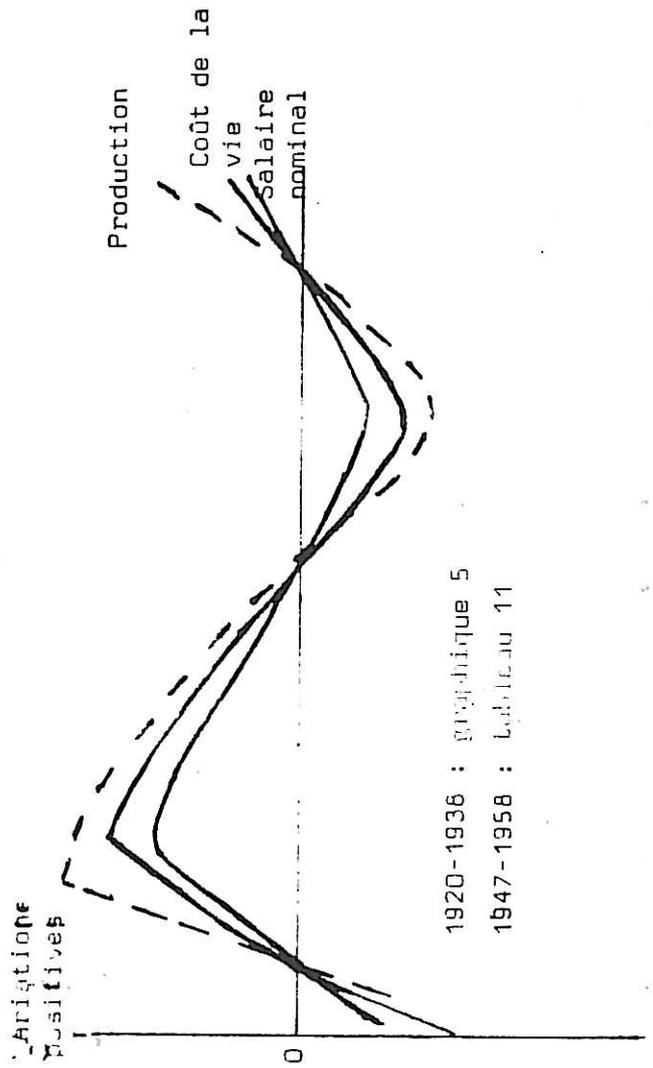
2. Régulation concurrentielle de type XIX^e siècle

1850-1913 : graphique 4



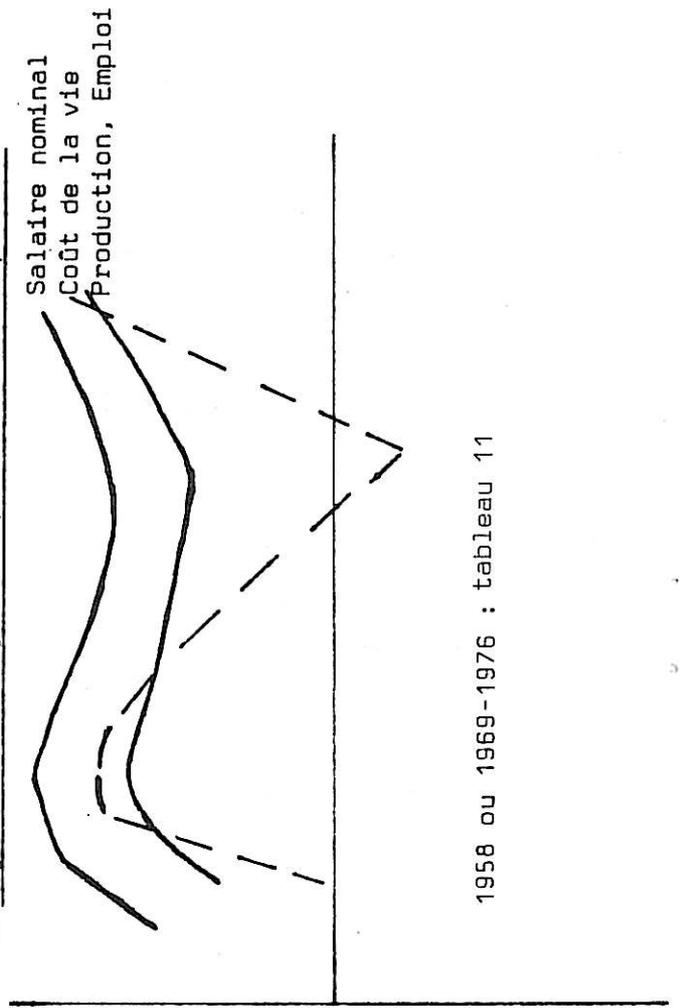
3. Une altération de la régulation "concurrentielle"

1920-1936 : graphique 5
1947-1958 : tableau 11
Variations positives



4. Régulation de "type monopoliste", contemporaine

1958 ou 1969-1976 : tableau 11



VI - RAPPORT SALARIAL ET FORMATION DES SALAIRES : Sortie progressive... ou régressive de la crise actuelle ?

Le présent article s'est attaché à présenter une analyse de la formation des salaires en France et de leur rôle dans la dynamique économique originale enregistrée depuis 1950. Prenant pour base une étude historique longue, il aboutit à des conclusions distinctes de celles proposées lors des controverses récentes et qui attribuent à un "*dérèglement*" du marché du travail l'accélération de l'inflation et l'origine de crise.

On observe certes, à partir des années soixante, une progressive atténuation des mécanismes concurrentiels au sein desquels, traditionnellement, l'évolution du salaire nominal est soumise au rôle régulateur des déséquilibres globaux du marché du travail. Mais ce changement n'est *pas un simple accident* venant modifier un mode de fonctionnement du marché du travail doté d'invariance au cours du temps et d'universalité dans l'espace. Au contraire, il est la conséquence d'une *évolution historique séculaire* qui, à travers un ensemble de processus sociaux, politiques et économiques, souvent contradictoires, a conduit à dégager une forme bien précise du rapport salarial. Dans la France contemporaine, l'organisation même des relations du travail a pour conséquence de rendre le revenu des salariés assez largement indépendant des déséquilibres apparus sur le marché du travail. En effet, le revenu salarial est de plus en plus conditionné par l'impulsion que donnent au salaire nominal un certain nombre de secteurs moteurs, la généralisation de clauses tendant à une quasi-indexation et le type de politique de l'Etat concernant le salaire minimum et les diverses composantes du salaire indirect.

Ces changements, associés à ceux qui affectent la forme de la concurrence et la création monétaire, induisent le passage à une nouvelle forme des processus d'ajustement de la production et de la demande sociales. En l'occurrence, un certain nombre de travaux historiques incitent à penser que l'originalité des phénomènes économiques actuels tient au *passage progressif au cours des quinze dernières années, d'une régulation concurrentielle à une régulation monopoliste.*

Dès lors, la montée simultanée du chômage et des salaires à partir de 1967, la relative insensibilité de ces derniers face aux récessions modérées et plus encore la poursuite de leur croissance une fois la crise ouverte ne désigneraient pas un écart par rapport aux principes concurrentiels mais résulteraient du jeu même d'une régulation distincte de celles qui l'ont précédée au cours des deux siècles antérieurs. Il serait donc tout-à-fait abusif de dénoncer le biais inflationniste ainsi introduit en "l'attribuant" au changement intervenu dans la formation des salaires. D'une part ce serait oublier que le cours nouveau de *l'inflation ne peut être expliqué par la seule dynamique des salaires car il suppose nécessairement certains changements non moins fondamentaux quant aux formes de la concurrence et de la création monétaire* : c'est la conjonction de ces modifications qui est seule susceptible d'expliquer le passage à une régulation monopoliste dotée d'une *certaine* cohérence. D'autre part, les mêmes facteurs qui se trouvent à l'origine de l'inflation rampante, puis de l'inflation de crise, expliquent certains traits, considérés comme favorables dans la dynamique des économies contemporaines depuis 25 ans : forte croissance, relative stabilité de cette dernière, durée exceptionnelle de la longue phase d'expansion qui ne s'interrompt qu'en 1974. En quelque sorte, les nouvelles caractéristiques de la *croissance* d'une part, de *l'inflation* d'autre part, constituent les deux faces de Janus d'un même changement qui affecte l'organisation sociale d'ensemble des économies contemporaines.

Pour autant que permette d'en juger l'évolution économique récente, il semblerait que la crise actuelle rende manifestes les insuffisances de la régulation progressivement constituée après la seconde guerre mondiale. Si le déroulement de la crise conduit à exacerber celles des contradictions qui tiennent à l'organisation financière et monétaire internationale, on ne saurait oublier que les années 1974 à 1978 ont *aussi* livré maints signes de l'inadéquation des formes sociales et structures économiques nationales à la reprise d'une croissance durable.

L'étude des grandes crises antérieures n'est peut être pas sans intérêt quant à la compréhension des enjeux de la présente crise, tout spécialement en ce qui concerne le rapport salarial. En l'occurrence,

on peut opposer *une sortie progressive à une sortie régressive de la crise*. Dans un cas, c'est souvent un rapport de force défavorable aux salariés qui conduit à un retour en arrière vers des formes du rapport salarial correspondant à la régulation antérieure. Ce fût tout particulièrement le cas en France lors de la crise des années trente, marquées par diverses tentatives de restauration de principes concurrentiels, dont la violation était, pour certains, l'origine directe de la crise. La crise actuelle donne, dans de nombreux pays, un nouveau exemple de telles politiques conduisant à remettre en cause la forme même des conventions salariales conclues au début des années 1970.

L'insuccès rencontré par les pays qui, entre les deux guerres, ont tenté ce type de politique devrait inciter à la prudence ceux des économistes qui considèrent une telle politique comme l'unique moyen de sortie de la crise.

A l'opposé, *une sortie progressive de la crise* suppose, en particulier, —mais ce n'est pas la seule condition— une nouvelle forme du rapport salarial qui ne soit pas le simple retour aux principes d'un XIXème siècle idéalisé, mais qui tienne compte de l'originalité des structures de production et de consommation qui ont été développées au cours des vingt cinq dernières années, tout en s'affranchissant des limites sur lesquelles est venue buter la régulation monopoliste au début des années soixante-dix. L'expérience des grandes crises passées suggère qu'une telle solution ne se dégage qu'à l'issue d'une évolution longue, contradictoire, n'excluant pas certains retours temporaires à des formes sociales antérieures.

*

*

*



BIBLIOGRAPHIE

- ABEL W. (1973)
Crises agraires en Europe (XIIIème XXème siècle)
Flammarion
- AGLIETTA M. (1971)
L'évolution des salaires en France au cours des vingt dernières années.
Revue Economique - Janvier
- AGLIETTA M. (1976)
Régulation et crises du capitalisme
Calmann-Levy
- BENASSY J.P., R. BOYER, R.M. GELPI, A. LIPIETZ, J. MISTRAL, J. MUNOZ, C. OMINAMI (1977)
Approches de l'inflation : l'exemple français
Rapport CEPREMAP-CORDES - Décembre
- BHATIA R.J. (1961)
Unemployment and the rate of change of money earnings in the United States.
Economica - August
- BOUVIER J. (1974)
Les crises économiques - Problématique des crises économiques du XIXème siècle et analyses historiques : le cas de la France.
dans Faire de l'Histoire - Nouvelles approches sous la direction de J. LEGOFF et P. NORA
Gallimard
- BOUVIER-AJAM M. (1969)
Histoire du travail en France depuis la Révolution
Librairie générale de Droit et Jurisprudence
Paris
- BRAUDEL F. - LABROUSSE E. (1970)
Histoire Economique et Sociale de la France
T. II (1660-1789)
PUF
- BRUHAT J. (1976)
L'affirmation du monde du travail urbain
dans Histoire économique et sociale de la France
1789-1880, volume 2,
PUF

- BRUNNER K., MELTZER A.M. ed. (1976)
The Phillips curve and labor Markets
Supplementary series of Journal of Monetary Economics
- CARRE J.J., P. DUBOIS, E. MALINVAUD (1972)
La croissance française
Seuil
- CERC (1975)
Dispersion et disparités de salaires en France au cours
des vingt dernières années
Documents du CERC (n°25-26)
- CROUZET F. (1970)
Indices de la production industrielle pour le XIXème siècle
Janvier-Février - Annales
- DERUELLE D. (1974)
Détermination à court terme des hausses de salaires :
études sectorielles et régionales
Annales de l'INSEE - Décembre
- DERUELLE D. (1975)
Hausse à court terme du salaire nominal, tension du
marché du travail et mouvements des prix et du SMIG
Revue Economique, Mai 1975
- EATWELL J., LLEWELYN J., TARLING R. (1974)
Money wage inflation in industrial Countries
Review of Economic Studies
February
- ECKSTEIN O., WILSON J.A. (1962)
The determination of money wages in American Industry
Quarterly Journal of Economics
- FOUQUET D., CHARPIN J.M., GUIMMAUME H., MUET P.A., VALLET D. (1976)
DMS : French medium-term forecasting model
August
- FREYSSENET M. (1977)
La division capitaliste du travail

- FRIDENSON P. (1972)
Histoire des Usines Renault
Naissance de la grande entreprise
Seuil
- de GAUDEMAR J.P.
Mobilité du travail et accumulation du capital
F. MASPERO
- HICKS J.R. (1955)
The Economic Foundation of wages policy
Economic Journal
- INSEE (1973)
Données Sociales
Collection Ménages M.39
- INSEE (1974)
Fresque Historique du Système Productif
Collection Entreprises E.27
- JENNY F., WEBER A.P. (1975)
Concentration, syndicalisation et rémunération salariale
dans l'industrie manufacturière française
Revue Economique, Juillet.
- KALDOR N. (1959)
Economic Growth and the Problem of Inflation
Economica
- KOLM S.-Ch. (1970)
L'inflation de productivité
Revue Economique, Novembre
- KUCZYNSKI J. (1946)
A short History of Labour Conditions Under Industrial
Capitalism
Volume 4, France 1700 to the Present Day
F. MULLER, London
- LHOMME J. (1968)
Le pouvoir d'achat de l'ouvrier français au cours d'un
siècle : 1840-1940
Le mouvement Social
Avril Juin
- LHOMME J. (1965)
Les enseignements théoriques à retirer d'une étude sur les
salaires dans la longue période
Revue Economique n°1

- LONG C. (1960)
The illusion of wage-rigidity : long and short run cycles
in wages and labor
Review of Economics and Statistics
May
- MADINIER Ph. (1959)
Les disparités géographiques de salaires en France
A. Colin
- MALINVAUD E. (1978)
Nouveaux développements de la théorie macroéconomique
du chômage
Revue Economique
Janvier
- MARKOVITCH (1968)
Les cycles industriels en France
Le Mouvement Social
Avril-Juin
- MERIAUX B. (1978)
Point de vue sur les recherches françaises en économie
du travail
Revue Economique
Janvier
- MITCHELL B.R. (1975)
European Historical Statistics
Mac Millan
- NASSE P., ARTUS P. (1978)
Le Modèle METRIC
Annales de l'INSEE
- PERROT M. (1968)
Grèves, grévistes et conjoncture. Vieux problème, travaux
neufs
Social Avril-Juin
- PHELPS-BROWN E.H. (1973)
Levels and movements of industrial productivity and
real wages internationally compared, 1860-1970
Economic Journal March
March

- PHELPS BROWN E.H. (1968)
A century of pay
Mac Millan
- PHILLIPE J.M., AZOUVI A. (1975)
Disparités intersectorielles des salaires annuels
Note ronéotypée
INSEE - Novembre
- PHILLIPS A.W. (1958)
The relation between unemployment and the rate of change
of money-wage rates in the United Kingdom 1861-1957
Economica November
- PIORE M.J. (1975)
Dualism in the Labor Market :
A response to Uncertainty and Flux.
The Case of France
Revue Economique
Janvier
- ROUGERIE J. (1968)
Remarques sur l'histoire des salaires à Paris
Mouvement Social
Avril-Juin
- RUEFF J. (1931)
L'assurance chômage, cause du chômage permanent
Revue Economique Politique
- RUEFF J. (1975)
Pourquoi la crise ?
Le Monde,
17 et 18 Juin
- SALIN P. ed. (1978)
L'occident en désarroi
Les turbulences d'une économie prospère
DUNOD
- SAUVY A. (1965, 1967, 1972, 1975)
Histoire économique de la France entre les deux guerres
4 Tomes Fayard
- SELLIER F., A. TIAND (1963)
Economie du travail
PUF

- SHORTER E., TILLY C. (1974)
Strikes in France, 1830-1968
Cambridge University Press
- SILVESTRE J.J. (1971)
La dynamique des salaires nominaux en France
Revue Economique
Mai
- SILVESTRE J.J. (1973)
Les salaires ouvriers dans l'industrie
Bordas
- SILVESTRE J.J. (1978)
Les inégalités de salaires
PUF
- SINGER-KEREL J. (1963)
Le coût de la vie à Paris de 1840 à 1954
Armand Colin
- SPITALLER E. (1976)
Semi-annual wages equations for the manufacturing sector
in six major industrial countries ; 1957 (1) - 1972 (2)
German Economic Review
- STREETEN P. (1962)
Wages, Prices and Productivity
Kyklos
- TURNER H.A., JACKSON D.A.S. (1970)
On the Determination of the general wage Level - a
world analysis ; or Unlimited Labour Forever
Economic Journal
December
- VANDERKAMP J. (1966)
Wage and Price level determination : an empirical model
for Canada.
Economica
May