NATIXIS
BEYOND BANKING

Flash Economie

8 septembre 2020 - 1005

France : faut-il baisser les salaires dans les entreprises en difficulté ?

La baisse des salaires dans les entreprises françaises en difficulté est-elle la solution à la crise de la Covid ? Il faut regarder deux niveaux d'analyse :

- au niveau macroéconomique, les entreprises vont vouloir redresser leurs profits, même si le PIB est durablement déprimé ; il est vrai qu'il y a alors un arbitrage entre salaires et emploi : si les salaires sont plus faibles, les pertes d'emploi sont réduites, puisqu'il faut que la part de la masse salariale dans le PIB recule pour permettre la normalisation des profits ; l'autre solution serait qu'il n'y ait pas de normalisation des profits, mais, d'un point de vue positif et non normatif, ce n'est probablement pas ce qui va se produire, même si c'est ce qui s'est produit en France après la crise subprimes ;

- au niveau microéconomique, il faudrait être capable de distinguer entre entreprises transitoirement et entreprises durablement en difficulté ; dans les premières, baisser transitoirement les salaires pour maintenir l'emploi a du sens ; dans les secondes, baisser les salaires n'a pas de sens, car les pertes d'emplois ne peuvent pas être évitées ; il faut alors, pour ces entreprises durablement en difficulté, travailler sur la requalification, la reconversion des salariés.

Patrick Artus
Tel. (33 1) 58 55 15 00
patrick.artus@natixis.com
@PatrickArtus

www.research.natixis.com

Ce document est distribué aux Etats-Unis. Merci de lire attentivement l'avertissement en fin de document..

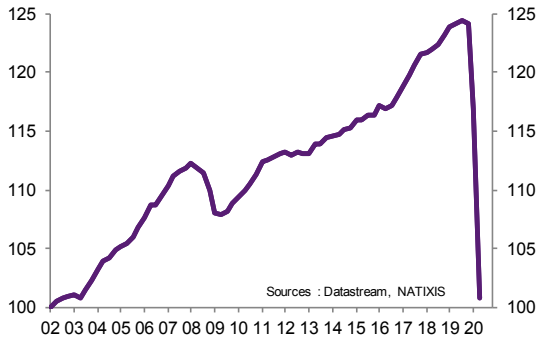
ECONOMIC RESEARCH

Faut-il baisser les salaires pour sauver l'emploi ?

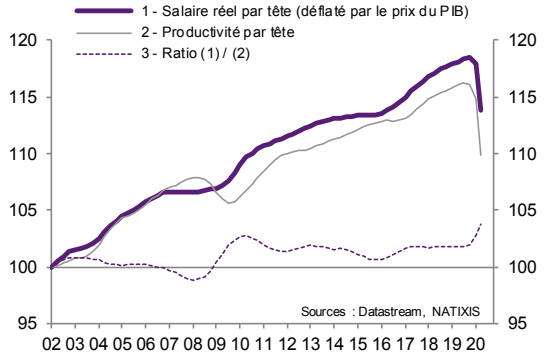
Le débat en France sur **l'opportunité de baisser les salaires dans les entreprises en difficulté pour sauver l'emploi** est important.

Après la crise des subprimes, alors que le PIB était durablement réduit **(graphique 1a),** il n'y a pas eu en France de déformation du partage des revenus au détriment des salariés **(graphique 1b)** et la profitabilité réduite des entreprises les a forcées à s'endetter pour financer les investissements **(graphique 1c).**

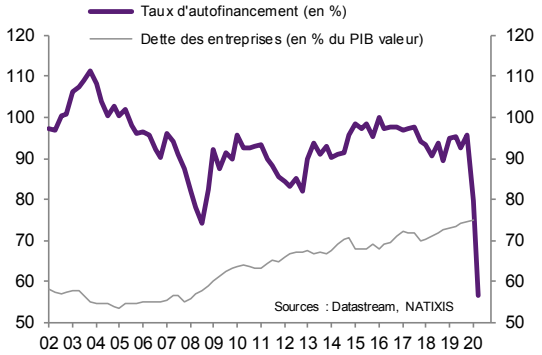
Graphique 1a
France : PIB volume (100 en 2002:1)



Graphique 1b
France : salaire réel et productivité par tête (100 en 2002:1)



Graphique 1c
France : taux d'autofinancement et dette des entreprises



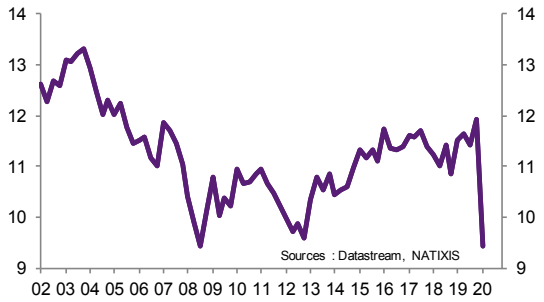
Nous pensons que la dynamique va être différente après la crise de la Covid : les entreprises françaises ne pourront pas continuer à s'endetter ; elles vont donc essayer de normaliser leurs profits malgré le recul durable du PIB, ce qui **rendra nécessaire une déformation du partage des revenus au détriment des salariés.**

Ayant regardé le contexte macroéconomique, nous pouvons nous poser la question de la baisse des salaires, d'abord du point de vue macroéconomique, puis du point de vue microéconomique.

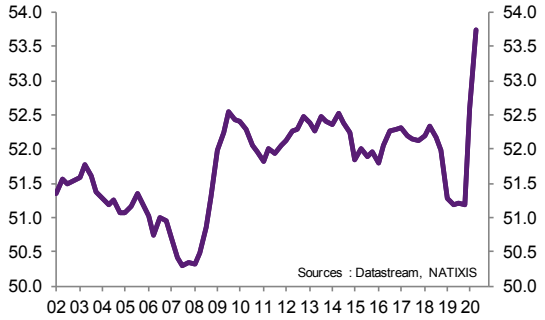
Niveau macroéconomique : il y a bien un arbitrage salaires-emploi

Si les entreprises françaises n'acceptent pas une baisse durable de leurs profits (graphique 2a) après la crise de la Covid, ou bien si on ne souhaite pas qu'il y ait baisse durable des profits, alors, puisque le niveau du PIB va être durablement réduit, **il faut que la part des salaires dans le PIB diminue (graphique 2b).**

Graphique 2a
France : profits réels après taxes et intérêts avant dividendes
(déflaté par le prix du PIB, en % du PIB valeur)

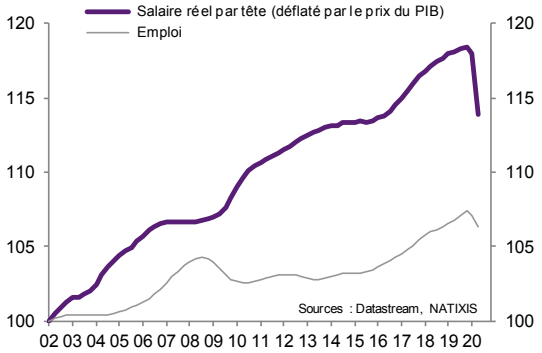


Graphique 2b
France : masse salariale y compris cotisations sociales (en % du PIB valeur)



Il faut alors qu'il y ait **soit baisse des salaires réels (graphique 1b plus haut), soit baisse de l'emploi (graphique 2c), et l'austérité salariale permet alors d'éviter la baisse de l'emploi.**

Graphique 2c
France : salaire réel par tête et emploi
(100 en 2002:1)



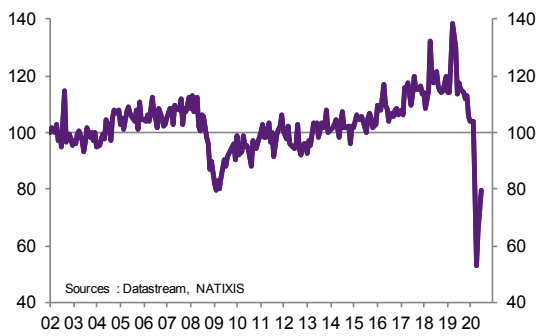
Niveau microéconomique : difficultés transitoires ou durables des entreprises

Mais cette logique macroéconomique doit être affinée au niveau microéconomique.

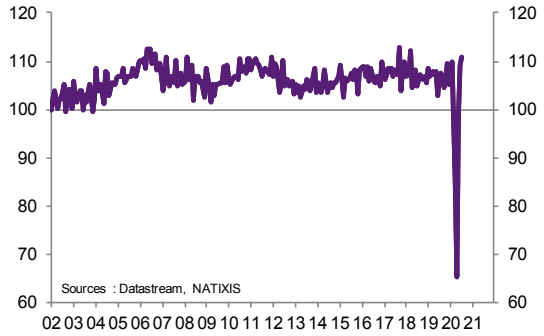
1- **Si une entreprise a des difficultés transitoires, il est efficace d'associer baisse transitoire des salaires et maintien de l'emploi** puisque dans le futur l'entreprise aura besoin de tous ses salariés quand son chiffre d'affaires reviendra à la normale.

2- **Mais si une entreprise a des difficultés durables** (ce qui va être probablement le cas dans les secteurs les plus touchés par la crise, automobile, aéronautique, transport aérien, distribution traditionnelle, tourisme, **graphiques 3a/b/c**), **il ne sert à rien de baisser les salaires puisque l'ajustement de l'emploi ne pourra pas être évité.**

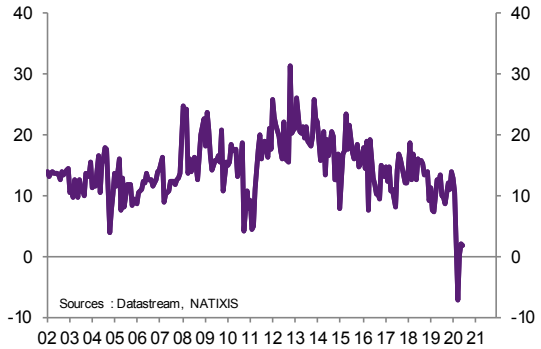
Graphique 3a
France : production matériel de transport
(IPI, 100 en 2002:1)



Graphique 3b
France : ventes au détail (volume, 100 en 2002:1)



Graphique 3c
France : balance commerciale du tourisme
(Md €, annualisée)



Il faut alors que l'Etat travaille à la reconversion, à la formation des salariés qui perdent leur emploi dans ces entreprises et qui doivent être ramenés à l'emploi dans les entreprises en croissance (services informatiques, distribution en ligne, logistique, santé, pharmacie…).

Synthèse : quelle position prendre alors sur les baisses de salaire ?

Partons du principe qu'on veut éviter une baisse durable de la profitabilité des entreprises françaises, qui les forcerait à s'endetter davantage encore pour investir ; ou bien qu'on ne pourra pas de toute manière éviter que les entreprises normalisent leurs profits.

Au niveau macroéconomique, déformer le partage des revenus au détriment des salariés par le freinage des salaires (transitoirement, pas perpétuellement) a donc du sens pour éviter que cette déformation se fasse par les pertes d'emploi.

Mais cette politique est efficace au niveau microéconomique dans les entreprises dont les difficultés sont transitoires, pas dans celles où elles sont permanentes, et où l'ajustement de l'emploi est inévitable. Il faudrait dans ces entreprises, être capable de former, si nécessaire, de requalifier les salariés pour les ramener à l'emploi dans les secteurs d'activité en croissance.