Les salaires et la négociation salariale dans le secteur privé à la mi-1991 *

par Thomas Coutrot, Karl Even, Pierre Laulhé, Sylvie Mabile **

Dans un contexte économique difficile, la progression des salaires au premier semestre 1991 s'est ralentie par rapport au premier semestre 1990, malgré un rebond au second trimestre, dû à de fortes hausses dans le bâtiment. Cette décélération devrait se poursuivre au second semestre. De même la négociation de branche marque le pas, après, il est vrai, une année de forte activité conventionnelle liée à la négociation sur les bas salaires. Les entreprises qui ont signé des accords salariaux en début d'année s'en tiennent à une stabilisation, voire une décélération des hausses négociées.

La dégradation de la situation économique s'est accompagnée d'un ralentissement de la hausse des salaires au premier semestre 1991 par rapport au premier semestre 1990, malgré de fortes hausses dans le bâtiment. Les rémunérations de base des ouvriers ont progressé de 2,6 %. Elles augmentent de 2,3 % après élimination de l'« effet bâtiment ». Elles avaient augmenté de 2,9 % un an plus tôt. Cette décélération apparaît également dans l'enquête mensuelle sur l'évolution des salaires.

Plusieurs éléments expliquent le ralentissement de la progression des salaires. L'infléchissement de la croissance apparu fin 1989, confirmé en 1990 et 1991 ainsi que les baisses inhérentes de résultats des entreprises en 1990 qui se répercutent en 1991 compte tenu du délai d'ajustement. La remontée du chômage, qui devrait se poursuivre au second semestre, constitue également un frein à la hausse des salaires. Cette modération s'accorde parfaitement avec les recommandations salariales patronales pour 1991 qui préconisaient la prudence et le réalisme de la politique salariale.

Dans le passé, la hausse des salaires conventionnels a eu une influence très faible sur l'évolution salariale. Si l'on tient compte de cette relation, la légère augmentation du rythme de la hausse des salaires conventionnels (+ 3 % au premier semestre 1991 contre + 1,4 % un an plus tôt) ne devrait avoir eu qu'un effet limité.

Une hausse des salaires au second trimestre tirée par celle du bâtiment...

Au second trimestre, le taux de salaire horaire ouvrier augmente de 1,6 % selon les résultats de l'enquête trimestrielle. Il avait progressé de 1,3 % un an plus tôt. La hausse des salaires mensuels des personnels non ouvriers est de 1,1 %.

Le résultat de ce trimestre est tiré à la hausse par l'application de la refonte de la grille des salaires des ouvriers du bâtiment intervenue en mai. Son effet pèse d'environ 0,3 point sur la hausse du taux de salaire horaire ouvrier. Les dispositions de l'accord signé dans le bâtiment ont ainsi conduit à une revalorisation conséquente des salaires effectifs. Ces dispositions semblent avoir été bien suivies : en mai, date de l'application, un tiers des ouvriers ont été augmentés (d'après l'enquête mensuelle).

Hors bâtiment, les salaires des ouvriers ont évolué de façon proche de celle des non-ouvriers.

L'augmentation du SMIC au 1er juillet a intégré la totalité des gains de pouvoir d'achat du TSH. Elle a un impact d'environ 0,3 point sur la hausse du TSH du second trimestre.

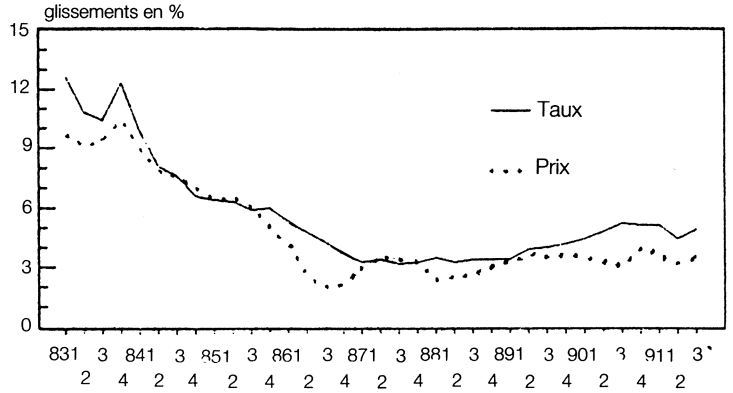
... après une moindre croissance des salaires au premier trimestre

Les rémunérations de base des ouvriers avaient progressé de 1 % au premier trimestre 1991 contre 1,6 % l'an passé. Cette décélération a été précédée d'un palier au second semestre 1990 (graphique 1).

Graphique 1

GLISSEMENT ANNUEL DE L'INDICE DES TAUX DE SALAIRE HORAIRE OUVRIER ET DES PRIX À LA CONSOMMATION

(indice INSEE des 296 postes)



(*) Ce document a été publié en octobre 1991 dans le douzième numéro de la série *Premières Synthèses* du SES.

(**) Division Salaires et Conventions Salariales.

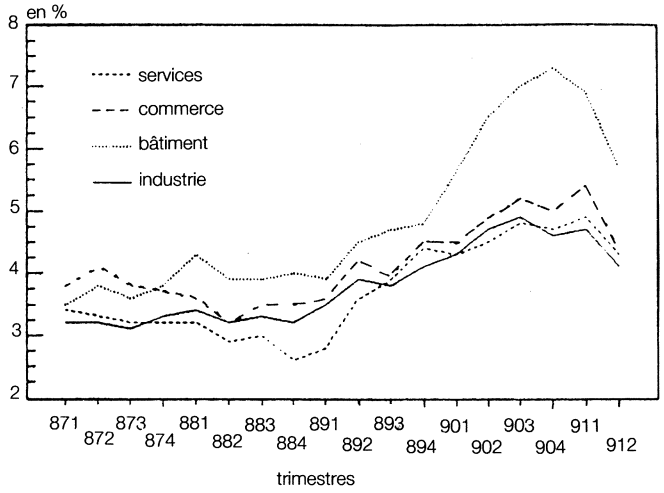
Cette décélération s'explique aussi par une moindre augmentation du SMIC sur la période. L'enquête d'avril 1990 prenait en compte une hausse du SMIC de 2,1 %. En 1991 une seule hausse est intervenue au 1er juillet, la hausse précédente due à l'effet mécanique de l'inflation, étant intervenue plus tôt qu'habituellement, en décembre 1990, du fait du renchérissement des prix du pétrole.

Le rythme d'inflation du premier trimestre étant voisin de celui de l'année précédente, l'augmentation du pouvoir d'achat du taux de salaire horaire ouvrier s'est réduite au cours de cette période : + 0,4 % contre + 0,7 % un an plus tôt.

La décélération des hausses de salaire au premier trimestre 1991 concerne la quasi totalité des secteurs. Pour les quelques exceptions, il s'agit du rattrapage des trimestres précédents. En avril 1991 l'industrie a enregistré une hausse annuelle de 4,1 %. Elle demeure légèrement en deçà de celles des secteurs des commerces et des services (graphique 2).

Graphique 2

GLISSEMENTS ANNUELS DES SALAIRES MENSUELS DE BASE PAR GRANDS SECTEURS



La décélération des hausses de salaire devrait se poursuivre au second semestre

La modération salariale esquissée au premier semestre, devrait se poursuivre jusqu'à la fin de l'année et même au-delà. En effet, les facteurs économiques ayant exercé un frein à la hausse au premier trimestre s'appliqueront encore au second semestre. De plus, d'après l'enquête mensuelle, aucune tension à la hausse des salaires n'est perceptible pour les mois à venir. Enfin, aucune hausse du SMIC n'est attendue avant la fin de l'année en raison d'une inflation stabilisée.

On retrouverait ainsi le profil qui prévalait les années 1987-1988 avec une stagnation de la progression du TSH. La modération serait un peu plus marquée au second semestre : le TSH pourrait augmenter de 1,7-1,8 %, ce qui porterait son évolution sur l'année à environ 4,4 %. L'année 1991 se solderait ainsi par des gains de pouvoir d'achat brut de l'ordre de 1,2 point, compte tenu des prévisions d'inflation.

L'éventail des salaires s'ouvre du fait du bâtiment

Malgré le relèvement du SMIC au 1er juillet, l'éventail des salaires s'est ouvert au deuxième trimestre en raison de la refonte de la grille de salaires des ouvriers du bâtiment qui concerne surtout les ouvriers qualifiés.

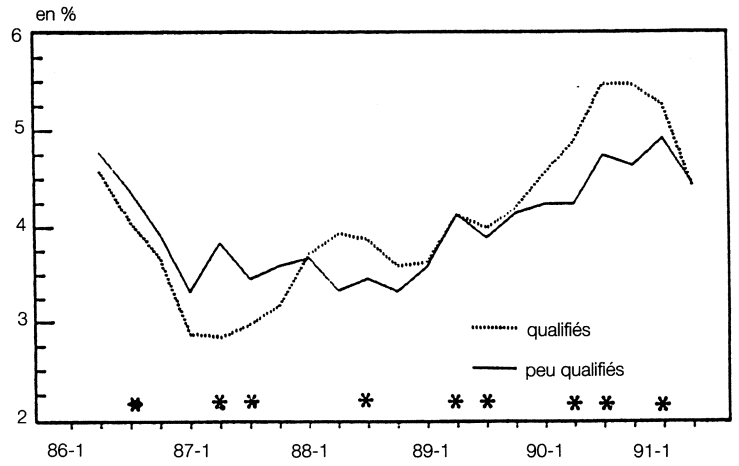
En avril 1991 l'évolution annuelle des salaires des ouvriers peu qualifiés est identique à celle des ouvriers qualifiés : 4,4 % (graphique 3). Contrairement à l'an passé où des difficultés de recrutement de personnels qualifiés auraient contribué à l'accélération des salaires et à l'ouverture de l'éventail des salaires, la situation sur le marché du travail a incité les entreprises à maintenir puis à réduire leurs effectifs plutôt qu'à recruter. L'écart des hausses annuelles moyennes n'est plus que de 0,2 point entre les employés qualifiés et les peu qualifiés alors qu'il était de 0,5 point un an plus tôt.

Les hausses négociées

La négociation sur les salaires qui se fait au sein des entreprises confirme le mouvement général de ralentissement. Par contre l'opération « bas salaires » lancée en juin 1990, a relancé la négociation collective de branche qui porte sur les minima conventionnels, minima hiérarchiques ou minima garantis, (voir encadré page 96). Leur impact sur la hausse des salaires réels est toutefois limité.

Graphique 3

GLISSEMENTS ANNUELS DES TAUX DE SALAIRE HORAIRE DES OUVRIERS PEU QUALIFIÉS ET QUALIFIÉS



* *Relèvement du SMIC*

Minima hiérarchiques et minima garantis

Les négociations salariales de branches tendent depuis quelques années à se déplacer des salaires « minima hiérarchiques » vers des salaires « minima garantis ». Les premiers reflètent la hiérarchie instaurée par les grilles de classification des branches. Ils représentent le salaire mensuel de base plancher pour chaque niveau de ces grilles. Le premier niveau est, dans la plupart des cas, inférieur au SMIC, et sert surtout de référence au calcul de diverses primes (ancienneté...).

Les minima garantis en revanche, même quand ils sont hiérarchisés, ne renvoient pas à la hiérarchie conventionnelle. Ils comportent moins de niveaux effectifs, et tendent à réduire les éventails salariaux par catégories. Ils se réfèrent, parfois sur une base annuelle, à un éventail plus large d'éléments du salaire que le seul salaire de base. Dans plusieurs branches importantes telles la métallurgie, la chimie, le textile, la négociation porte désormais principalement sur les minima garantis, qui sont généralement voisins ou supérieurs au SMIC.

Stabilité des hausses contractuelles dans les entreprises début 1991

L'exploitation provisoire des accords d'entreprise ou d'établissement signés au premier trimestre 1991 laisse entrevoir une stabilisation, voire une légère décélération des hausses de salaires négociées.

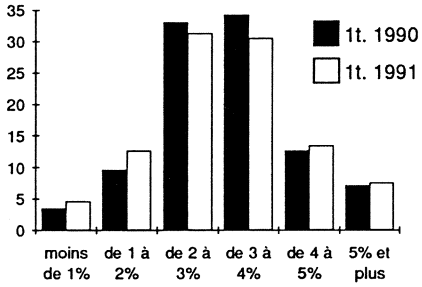
Les hausses générales uniformes seules ne concernent plus qu'un accord sur deux et leur montant se stabilise à 3,0 % par accord. Les augmentations prévues par des formules mixtes (hausses générales et hausses individualisées) sont plus élevées : 3,6 à 4,0 % en moyenne selon la forme, et leur montant se stabilise voire régresse un peu.

La formule mixte prévoyant une différenciation des hausses générales par catégories de personnels est celle qui se répand le plus vite : dans les grands établissements (+ de 500 salariés), elle concerne désormais 34 % des accords. C'est la formule qui prévoit la plus grande augmentation moyenne de salaire, mais avec une forte variabilité d'une entreprise à l'autre.

La part consacrée aux augmentations individualisées progresse légèrement, tout en restant inférieure à celle des augmentations générales. Le montant moyen des hausses individualisées atteint 2 % dans l'ensemble, et 3,4 % quand il est négocié seul (montant très proche de l'ensemble des accords d'entreprises). Cette dernière formule reste toutefois marginale, appliquée dans 5 % des entreprises. Les augmentations individualisées sont dans la plupart des cas négociées en complément de hausses générales ; leur extension traduit la recherche d'une meilleure maîtrise de la masse salariale.

Graphique 4

RÉPARTITION DES ACCORDS SIGNÉS EN ENTREPRISE OU ÉTABLISSEMENT SELON LA HAUSSE TOTALE NÉGOCIÉE AUX PREMIERS TRIMESTRES 1990 ET 1991 (*)



(*) y compris en fin d'année précédente, au titre de l'année considérée.

Les « clauses de rendez-vous »

Les augmentations prévues dans les accords d'entreprise ne représentent qu'une partie des augmentations totales accordées : parmi les

TAUX D'AUGMENTATION DES SALAIRES NÉGOCIÉS EN ENTREPRISE OU ÉTABLISSEMENT PAR SECTEUR D'ACTIVITÉS

Secteurs d'activités	Nombre d'accords exploités		*dont :* stipulant une augmentation générale uniforme seule	Taux moyens d'augmentation totale		Écarts-types	
	1990 *	1991 *	1990 *	1990 *	1991 *	1990 *	1991 *
Ensemble	**1 765**	**846**	**52 %**	**3,3**	**3,3**	**1,2**	**1,3**
dont :							
Agro-alimentaire	104	49	66 %	3,0	2,8	1,2	1,4
Biens intermédiaires	403	180	50 %	3,3	3,4	1,2	1,4
Biens d'équipement	359	169	32 %	3,6	3,4	1,3	1,5
Biens de consommation	253	145	62 %	3,4	3,3	1,1	1,0
Bâtiment, génie civil et agriculture	51	27	31 %	3,5	3,3	1,0	1,7
Commerces	185	91	51 %	3,4	3,5	1,3	1,2
Transports, télécommunication	50	28	66 %	3,0	3,0	1,3	1,3
Services marchands	191	92	53 %	3,3	3,2	1,2	1,4
Services financiers	60	40	65 %	2,8	2,8	1,2	1,3

(*) Accords signés au premier trimestre ou en fin d'année précédente au titre de l'année considérée (chiffres 1991 provisoires).

entreprises ou établissements signataires, une sur quatre a signé plusieurs accords en 1990, et un tiers des accords salariaux mentionnent explicitement une clause de rendez-vous. Par ailleurs, toutes les négociations, quand elles existent, n'aboutissent pas à un accord.

La « clause de rendez-vous » la plus fréquente, le rendez-vous sur l'inflation, est en recul début 1991 (15 % des accords salariaux). Ce recul est plus que compensé par la progression des clauses bas salaires et des rendez-vous sur les résultats.

Environ un accord sur deux mentionne au moins une clause relative aux primes. Les primes « classiques » (13e mois, vacances, fin d'année) marquent le pas avec 20 % des accords exploités en 1991, alors que se développent les primes liées aux conditions de travail (19 %), en relation avec les modifications de l'organisation du travail ou les fluctuations de sa durée.

L'intéressement

Les entreprises négocient et signent également d'autres accords, sur l'intéressement, sur la participation des salariés aux fruits de l'expansion. Ce ne sont pas toujours les mêmes.

La pratique de l'intéressement est en expansion rapide, plusieurs milliers d'entreprises signent chaque année un accord pour la première fois (10 700 accords sont en vigueur en 1990). Deux millions de salariés environ ont perçu un montant moyen de 4 375 F en 1990. Dans les entreprises qui ont effectivement distribué, ce complément de rémunération équivaut à 3,6 % de la masse salariale, soit presque un demi-mois de salaire.

Les accords de participation concernent 10 300 entreprises et 4,7 millions de salariés.

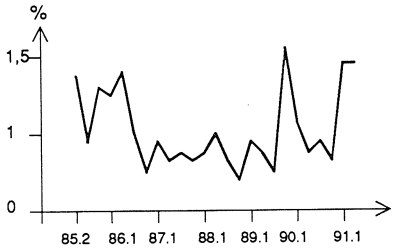
L'opération « bas salaires » relève les minima conventionnels

Si les accords d'entreprises confirment la décélération des salaires, l'opération « bas salaires » relève l'indice des salaires conventionnels. Ceci n'a qu'un impact indirect sur l'évolution des salaires réels. L'impact porte sur certains éléments du salaire, comme les primes d'ancienneté ou les grilles hiérarchiques, mais pas sur les salaires directement versés.

Selon les premiers accords signés dans les branches de plus de 10 000 salariés, l'indice des salaires conventionnels progresse de 1,5 % au premier comme au deuxième trimestre 1991 (données provisoires). La hausse sur 12 mois atteint 4,3 % à la mi-1991, contre 3,5 % un an auparavant.

Graphique 5

VARIATION TRIMESTRIELLE DE L'INDICE DES SALAIRES CONVENTIONNELS



Les hausses intervenues au début de l'année 1991 sont exceptionnellement dispersées : nombreux sont les accords de « rattrapage » des branches qui ne négocient pas régulièrement, suite aux incitations gouvernementales à négocier sur les bas salaires ; d'où des relèvements de minima hiérarchiques plus importants qu'en 1990 à pareille époque.

Début 1991 l'activité conventionnelle ralentit quelque peu après une année 1990 particulièrement intense, notamment à l'automne. En 1990, 349 textes ont fait l'objet d'au moins un avenant salarial, contre 329 en 1989, soit davantage que dans les années record précédentes (1988 et 1984).

En 1990, les conventions collectives ont prévu des relèvements en moyenne plus nombreux, avec une proportion croissante de hausses sur trois relèvements. Le mois d'octobre s'est caractérisé par une proportion croissante de relèvements, ainsi que de premières revalorisations.

Les nouveaux accords de classification dans les travaux publics et le bâtiment accroissent le nombre d'avenants relatifs à l'évolution globale des salaires de niveau infranational. Au niveau national, la négociation conventionnelle s'est davantage développée sur le thème de la structure des salaires que sur leurs évolutions. Plus de la moitié des accords portent sur des minima effectifs garantis contre moins du quart 5 ans plus tôt. En 1990, la norme d'augmentation de ces minima a été égale à celle des minima hiérarchiques : 3,7 % de valeur médiane sur l'année.

La négociation collective peut se poursuivre, dans le cadre de l'opération sur les bas salaires, jusqu'à la fin 1992 pour les branches qui ont à réaliser des refontes de grilles de classification. Il est difficile de réaliser une prévision de l'impact de ces négociations sur les hausses futures des salaires conventionnels, a fortiori sur les hausses de salaires réels.

Pour en savoir plus...

- Résultats de l'enquête trimestrielle sur l'activité et les conditions d'emploi de la main-d'œuvre au 1er avril 1991, Premières Informations n° 228, juin 1991.
- L'intéressement en 1989 et 1990, Premières Informations n° 227, juin 1991.
- L'individualisation des salaires en 1990, Premières Informations n° 232, juillet 1991.
- La négociation salariale d'entreprise en 1990 et 1991 : des augmentations de plus en plus ciblées, S. Mabile. Document de Travail n° 91/1.
- Les logiques de branche en matière de négociation collectives des salaires, T. Coutrot, N. Lanfranchi, communication au Colloque « Conventions collectives » - CNAM 23, 24 mai 1991.
- Les classifications salariales. Rosenblatt, Tallard, Jobert, Eyraud. Document Travail et Emploi, 1989.