

Les salaires en longue période

Economie et statistique, n°103, Septembre 1978

par Robert Boyer*

L'évolution au cours des quinze dernières années de l'emploi, du chômage, des salaires, n'a pas manqué de renouveler les interrogations concernant le fonctionnement du « marché du travail ». Loin de considérer comme paradoxales la montée simultanée du chômage et des salaires nominaux à partir de 1967-1968, ou encore la persistance d'augmentations de salaires lors de la crise ouverte en 1974, la présente étude s'attache à montrer que ces évolutions constituent au contraire la conséquence logique des transformations des rapports sociaux et économiques intervenues après 1945 et qui s'accroissent au milieu des années soixante.

Une étude historique longue suggère en effet qu'une régulation de type monopoliste se substituerait à la régulation concurrentielle qui prévalait encore de 1920 à 1937, selon une configuration qui n'était pas fondamentalement altérée par rapport à la seconde moitié du XIX^e siècle.

Si les arguments en faveur de cette hypothèse ne manquent pas, il importe de reconnaître la relative fragilité des données statistiques qui servent à la vérifier, ainsi que le caractère exploratoire du concept de régulation qui joue un rôle central dans la démonstration avancée. C'est dire que le présent travail constitue plus une incitation à la poursuite de telles recherches que la base de conclusions définitives.

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, par le jeu de la concurrence, 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 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 de ces dernières années, nombreux sont les économistes qui ont proposé diverses extensions de cette analyse du marché du travail [par exemple 37,13]. Pour un second courant, ce seraient les entraves diverses au libre fonctionnement du marché, telles 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 la progression d'un chômage de nature involontaire. La crise des années soixante-dix a donné l'occasion de développer, à nouveau, ce type d'interprétation, déjà avancé pour expliquer la crise des années trente.

* Robert Boyer fait partie du Centre d'études prospectives d'économie mathématique appliquées à la planification (CEPRE-MAP), 140, rue du Chevaleret — 75013 Paris.

Les chiffres entre crochets renvoient à la bibliographie p. 56.

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 explicatif 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 de déséquilibre. Or les travaux économétriques ont fait apparaître certaines différences, parfois considérables, dans l'estimation des relations de Phillips avant et après 1967 : si des mesures plus sophistiquées des tensions sur l'emploi parviennent à maintenir une influence significative de ces dernières sur le niveau du salaire nominal, on enregistre simultanément un relèvement d'ensemble des relations et des changements dans l'élasticité par rapport aux prix; mouvements souvent interprétés comme exogènes et, de ce fait, largement inexplicables. Il est permis de penser que le caractère souvent contradictoire des résultats économétriques obtenus, l'absence d'analyse susceptible de justifier avec rigueur en quoi ces relèvements exogènes tiennent à l'explication retenue, la représentation largement normative qui est donnée du fonctionnement du « marché du travail » rendent très difficile l'interprétation de l'évolution des salaires au cours des années récentes.

Or, commune à l'ensemble de ces travaux, se trouve l'hypothèse centrale qu'un même type d'ajustement continue à s'imposer (ou devrait continuer à s'imposer), sous une forme qui n'est que marginalement affectée par le développement des 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.

Pour sa part, le présent article propose une approche différente, dans laquelle, à l'opposé, la question centrale est celle des facteurs de permanence ou de changements dans la formation des salaires. Cette approche fait appel de façon essentielle à la notion de régulation¹ et suppose une méthode originale mettant en œuvre des analyses de longue, voire de très longue période.

Le concept clé de régulation

Le cadre théorique adopté prend pour base le concept de régulation tel qu'il a été développé dans une étude plus vaste [6]. 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 œuvre 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 schématisation aux fins d'analyse théorique; 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. Aussi est-il possible de concevoir non pas une seule régulation, mais plusieurs; la régulation concurrentielle ne constituant, comme on le verra, que l'une d'entre elles.

Quant à la méthode, elle suppose une étude historique de longue période couvrant plus d'un siècle, car telle est la période sur laquelle peuvent s'observer des changements majeurs dans les régulations. Une telle mise en perspective ne peut manquer d'éclairer sous un jour nouveau les controverses actuelles qui, souvent ne s'appuient que sur les deux décennies passées. Or précisément, on se propose de montrer que le salaire nominal (et réel) enregistre depuis les années 1950, une évolution différente par rapport à l'entre-deux-guerres et plus encore le XIX^e siècle : la progressive disparition des ajustements en baisse de l'un et de l'autre constitue un premier indice en faveur de l'hypothèse d'un changement dans les mécanismes de formation du salaire.

L'évolution des salaires sur un siècle

Tel est en effet l'un des changements majeurs sur lequel s'accordent la plupart des travaux disponibles, au-delà même de la fragilité des séries qui ont été reconstruites pour le XIX^e siècle (encadré p. 32).

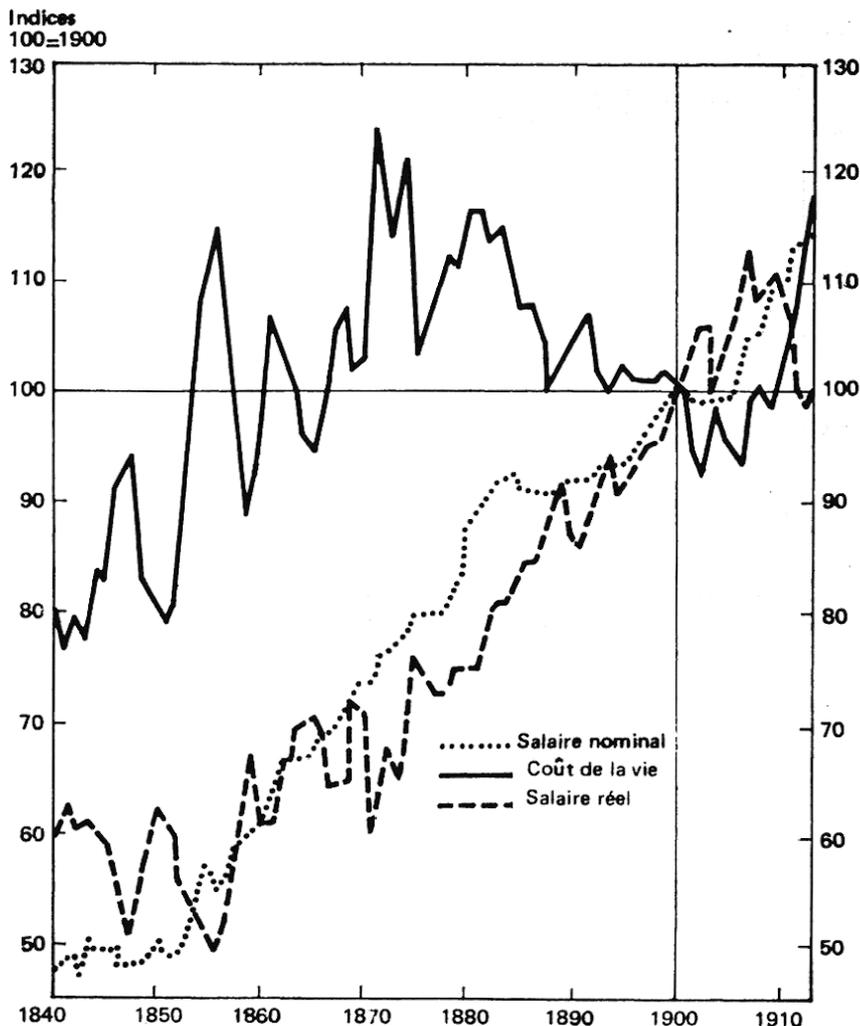
Disparition des baisses du salaire nominal...

Alors que le salaire nominal déclinait ou stagnait selon les professions depuis 1810, la grande nouveauté du milieu du XIX^e siècle est sans nul doute l'apparition d'une tendance à une hausse à peu près continue (graphique I). Ce mouvement dure près de trente ans et le salaire nominal connaît à partir de

1. Bien que la définition adoptée ici soit spécifique, cette étude s'inscrit dans la lignée des travaux récents sur la régulation en particulier [3 et 12].

GRAPHIQUE I

*Évolution
du salaire nominal
et du coût de la vie
au XIX^e siècle*



Source : J. Lhomme, « Le pouvoir d'achat de l'ouvrier français au cours d'un siècle : 1840-1949 », *Le mouvement social*, avril-juin 1968.

1884 un palier, puis une croissance beaucoup plus modérée jusqu'en 1900, pour s'accélérer ensuite à partir de 1905. A l'issue de la première guerre mondiale, l'ampleur des processus inflationnistes se traduit par un net parallélisme dans les évolutions du salaire nominal et du coût de la vie (graphique II). Ainsi s'introduit un changement significatif par rapport au XIX^e siècle, au cours duquel un tel synchronisme était beaucoup moins net, aussi bien à court qu'à moyen terme.

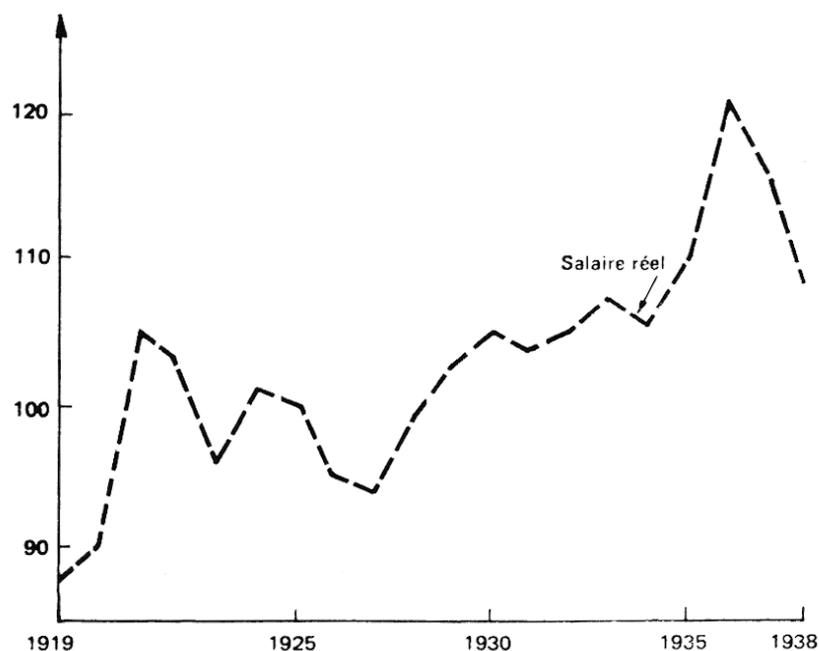
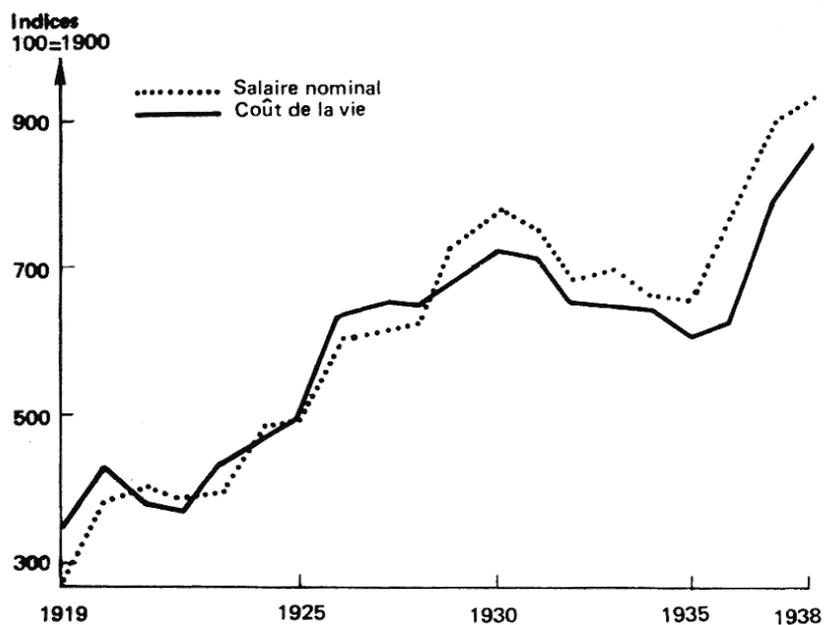
Pourtant si la tendance générale est à la hausse entre 1840 et 1940, le salaire nominal peut chuter certaines années, voire pour des périodes entières : périodiquement de 1840 à 1856, lors des années 1843, 1847, 1848, 1851, 1856. Mais cette régularité tend à s'estomper ensuite, les baisses n'étant plus qu'épisodiques (1910, 1922); au cours de la grande crise de la fin du XIX^e siècle, en particulier de 1883 à 1888, le salaire chute puis se stabilise. La crise des années 1930 voit une chute cumulative pendant près de cinq ans des salaires et des prix, phénomène nouveau par rapport au XIX^e 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 XIX^e siècle.

Cette très grande flexibilité du salaire nominal constitue a priori un indice en faveur de la prépondérance sur cette période d'ajustements éminemment concurrentiels, au sens où les déséquilibres de l'emploi impliquent de forts mouvements, en hausse comme en baisse, du salaire.

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 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 1959. Mais il croît ensuite moins vite (9 % en moyenne) de 1960 à 1973 (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 III). De même

*Évolution
du salaire nominal
et du coût de la vie
dans l'entre-deux-guerres*



Source : Voir graphique I.

on note une très nette stabilisation des augmentations de salaires ce dont témoigne la baisse du degré de variabilité du taux de croissance du salaire nominal, tel que le mesure l'écart type de la série correspondante. De l'ordre de 2,6 % de 1841 à 1869, ce dernier chute ensuite entre 1870 et 1895 (1,4 %), évolution qui se confirme de 1896 à 1913 (1,6 %). A l'opposé l'entre-deux-guerres enregistre une phase de forte croissance puis de baisse si bien que cette période est caractérisée en moyenne par un écart type élevé (10,3 %) qui s'accroît encore 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.

Des changements tout aussi importants affectent la chronique des variations du coût de la vie (tableau 2). 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 durant les guerres), 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 l'originalité des mouvements du salaire réel, au cours des vingt-cinq dernières années.

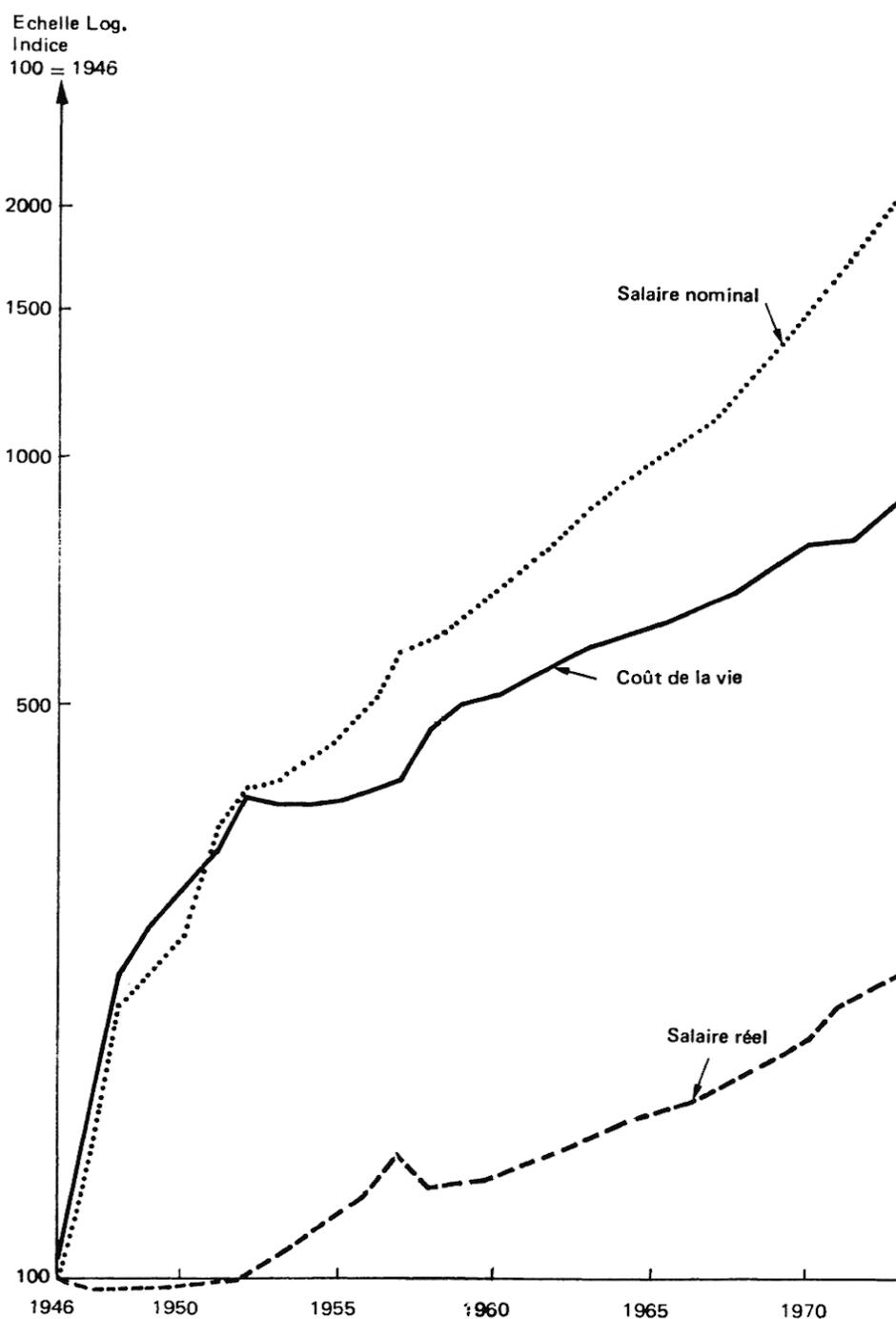
TABEAU 1

Salaire nominal de 1841 à 1973

(Taux annuel de variation en %.)

Caractéristiques	1841-1869	1870-1895	1896-1913	1920-1938	1947-1959	1960-1973
Maximum du salaire nominal.....	7,8	4,8	5,0	35,2	53,2	14,0
Minimum du salaire nominal.....	— 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 sur la période considérée.....	1,5	1,0	1,2	10,6	16,2	9,0
Écart type.....	2,6	1,4	1,6	10,3	15,0	2,5

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



GRAPHIQUE III

**Évolution
du salaire nominal
et du coût de la vie
depuis 1946**

TABLEAU 2

Coût de la vie de 1841 à 1973

(Taux annuel de variation en %.)

Caractéristiques	1841-1869	1870-1895	1896-1913	1920-1938	1947-1959	1960-1973
Maximum du coût de la vie.....	13,6	19,4	8,7	32,5	58,7	7,3
Minimum du coût de la vie.....	- 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 sur la période considérée.....	1,0	0,2	0,9	5,9	14,4	4,3
Écart type.....	7,0	5,9	4,1	11,5	18,6	1,7

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

... et du salaire réel ?

On étudie ici non pas l'évolution du niveau de vie des travailleurs, mais celle du seul salaire réel, la différence tenant aux mouvements de l'emploi, de la durée du travail, de la fiscalité et des transferts.

Une première originalité de la période contemporaine concerne le rythme moyen de progression du salaire réel. Les évaluations de J. Lhomme conduisent à opposer quatre périodes principales au cours du XIX^e siècle et de l'entre-deux-guerres (graphiques I et II). 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 enregistre d'amples fluctuations autour d'un niveau sensiblement constant. La période 1920 à 1938, voit la succession des 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, un relèvement de la croissance du salaire réel (+ 3,2 %) va de pair avec une très grande régularité de son mouvement (graphique III).

Une seconde originalité de la période actuelle concerne une certaine « rigidification » des ajustements en baisse du salaire réel. En effet, resituées dans une perspective longue, les baisses du salaire réel se font de plus en plus rares : amples et fréquentes de 1810 à 1870, plus modérées et moins nombreuses ensuite jusqu'en 1900 environ, importantes et fréquentes à nouveau jusqu'en 1938, elles deviennent excep-

**LES SALAIRES EN LONGUE PÉRIODE :
UN POINT SUCCINCT
SUR LES SOURCES STATISTIQUES**

Pour le XIX^e siècle, on ne dispose d'aucune série officielle continue de salaire. Ce sont donc des historiens qui, bien postérieurement, ont essayé de reconstituer de telles séries à partir d'un travail d'archives.

— Les séries élaborées par l'ancienne Statistique Générale de la France présentent l'inconvénient de n'être disponibles que tous les cinq ans pour les salaires (et tous les dix ans pour le coût de la vie);

— Les travaux de Simiand déjà anciens, s'avèrent difficilement utilisables en vue de la confection de séries longues, aisément « raccordables » avec les séries contemporaines;

— Sur la base en particulier de ces travaux, Jürgen Kuczynski [28] a tenté d'estimer un indice du salaire nominal et réel dans l'industrie, à partir d'un certain nombre d'indices par branches (construction, métaux, mines, textiles...). Ce sont ces données qui ont été retenues dans l'étude de la hiérarchie des salaires.

— Plus récemment, J. Lhomme [29; 30] a repris et prolongé ces séries sur la période 1919-1938, années pour lesquelles A. Sauvy [45] a fourni un indice de salaire moyen. Ce sont ces dernières qui ont été successivement utilisées dans le présent article.

— Enfin, J. Singer-Kerel [50] a construit un indice du salaire nominal et réel à Paris pour l'ensemble de la période 1840-1954. Ces séries ne font pas apparaître la même évolution conjoncturelle, même si les tendances de longue période sont assez voisines.

Dans l'article, on s'est attaché à vérifier que les principales conclusions avancées n'étaient pas remises en question par ces séries.

tionnelles de 1946 à 1973, dans la mesure où elles correspondent moins à l'effet spontané de la conjoncture qu'à des politiques spécifiquement orientées vers la réduction du pouvoir d'achat : tel est par exemple le cas en 1958.

En conséquence, la variabilité du salaire réel enregistre cette rigidification progressive : élevée au cours du XIX^e siècle

TABLEAU 3

Salaires réels de 1841 à 1973

(Taux annuel de variation en %.)

Caractéristiques	1841-1869	1870-1895	1896-1913	1920-1938	1947-1959	1960-1973
Maximum du salaire réel.....	15,6	19,5	6,2	18,4	11,6	10,0
Minimum du salaire réel.....	— 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 sur la période considérée.....	0,9	1,2	0,4	1,3	2,1	4,5
Écart type.....	6,8	6,4	3,8	5,9	6,1	2,0

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

(6,0 % environ), entre les deux guerres (5,9 %), puis de 1947 à 1959 (6,1 %), elle chute considérablement au cours de la période 1960-1973 (2,0 %) [tableau 3].

Ainsi, à partir de 1960 et tout au moins jusqu'en 1977, la rareté, voire l'absence de baisses du salaire porte non plus seulement sur son expression nominale, mais sur sa valeur appréciée en termes réels. A des degrés divers, une tendance analogue s'observe dans la plupart des autres économies, comme permet d'en juger les statistiques rassemblées en [35].

Mais la simple observation des séries de salaire ne suffit pas pour conclure à un changement dans leurs mécanismes de formation [31] : 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 n'être que le reflet d'une érosion monétaire permanente... Aussi faut-il maintenant étudier les caractéristiques mêmes de la formation des salaires (et de l'emploi) à partir de la prise en compte de la forme précise que prend à chaque époque l'organisation du rapport salarial. Sous ce terme, on désignera l'ensemble des conditions qui régissent l'usage et la reproduction de la force de travail, étant entendu que l'on restreindra ici l'analyse à celles des caractéristiques du rapport salarial qui influent plus spécialement sur la formation du salaire, direct ou indirect.

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 nature et de l'intensité de l'accumulation et des luttes en retour qu'elle suscite de la part des travailleurs. Il est donc nécessaire d'isoler un certain nombre de périodes sensiblement homogènes quant aux facteurs sociaux, institutionnels et juridiques qui conditionnent la détermination des salaires. Il importe alors de vérifier si les périodes ainsi déterminées correspondent ou non à une stabilité des mécanismes de formation des salaires.

Afin d'approfondir l'analyse statistique, le présent article propose l'hypothèse que les changements quantitatifs précédemment notés correspondent à la succession de trois

régulations principales, chacune d'entre elles étant associée, à des décalages parfois importants près, à une configuration bien particulière du rapport salarial et des structures économiques.

- Une *régulation à « l'ancienne »* caractéristique du XVIII^e siècle suppose la prépondérance d'une agriculture essentiellement précapitaliste et peu productive; cet état des structures induit un profil conjoncturel original marqué par des mouvements de même sens de l'emploi et du salaire mais opposés à ceux du coût de la vie. Il semblerait qu'une telle régulation persiste en s'atténuant jusqu'au milieu du XIX^e siècle.

- Une *régulation concurrentielle* constitue le résultat de la prédominance de l'industrie de type capitaliste. Apparaît alors une nouvelle conjoncture qui est elle-même l'expression d'un changement dans les mécanismes antérieurs. Si les salaires demeurent sensibles au rythme de l'activité 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^e siècle. La période qui suit la première guerre mondiale ne modifie pas fondamentalement la logique concurrentielle, même si après 1914 s'introduisent certains changements dans les mécanismes de la formation des salaires : « l'instabilité monétaire » consécutive à l'instauration du cours forcé et les changements intervenus dans les négociations salariales ont certes pour effet de faire apparaître un synchronisme marqué entre salaire nominal et coût de la vie, mais le salaire continue à être déterminé par l'activité générale conformément au jeu de la régulation concurrentielle antérieure.

- La domination progressive d'une *régulation monopoliste* serait l'aboutissement logique du bouleversement qu'a connu le rapport salarial au cours des vingt dernières années. En effet, après 1968 un ensemble de changements économiques (tenant par exemple à l'extension des secteurs moteurs),

sociaux et politiques (liés à une action nouvelle sur le salaire minimum, au développement du salaire indirect...) renforcent et approfondissent les transformations institutionnelles qui, à l'issue de la seconde guerre mondiale, tendent à définir de nouveaux mécanismes régulateurs du revenu des salariés. Dans ces conditions, l'absence d'un impact marqué de la conjoncture ou du taux de chômage sur les salaires constituerait moins un accident que la conséquence logique du passage d'une régulation concurrentielle à un autre type de régulation. Par convention, on qualifiera de monopoliste cette dernière, même si ce terme ne correspond pas à l'acception la plus couramment admise du terme « monopoliste »².

L'intérêt et les difficultés du passage d'une théorie « pure » du salaire à l'étude de la régulation apparaissent alors clairement. D'une part, il s'avère possible d'établir une correspondance assez étroite entre nature du rapport salarial et type de régulation du salaire, même si apparaissent certains décalages et retards; dès lors, la prise en compte de la forme exacte 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 ces mécanismes régulateurs est à même de rendre compte d'une évolution souvent jugée paradoxale par référence au jeu d'une régulation concurrentielle mais logique dans le cadre de la nouvelle régulation : la montée simultanée des salaires nominaux et du chômage.

La régulation concurrentielle à l'œuvre : l'exemple du XIX^e siècle

Caractériser les mécanismes de la formation du salaire au XIX^e siècle présente un triple intérêt. En premier lieu, contrairement à une intuition courante, la régulation concurrentielle est loin de constituer une caractéristique permanente et universelle, car elle succède à une régulation relativement distincte, dite à « l'ancienne » et elle suppose l'instauration et l'extension d'une forme bien précise du rapport salarial. En second lieu, les caractéristiques effectives de cette régulation se distinguent des idéalizations qu'en donnent habituellement les théories, car le salaire et l'emploi ne s'ajustent pas de façon continue et régulière mais sont animés d'importants mouvements au gré des périodes de booms puis de crises. Enfin, de périodes en périodes, le jeu même de la régulation, ainsi que la nature des luttes sociales conduisent à des modifications dans l'organisation du rapport salarial, origine d'une altération progressive de la régulation concurrentielle.

L'existence d'une régulation à l'ancienne

Les travaux des historiens montrent que les rapports sociaux proprement capitalistes sont présents et se développent très tôt, bien avant l'essor considérable qui se manifeste à la fin du XVIII^e siècle et au début du XIX^e siècle. Pour autant, ces « germes » ne suffisent pas à faire naître des mécanismes de formation des salaires, identiques à ceux que l'on observera, une fois le capitalisme dominant. En effet, ces études, font apparaître l'existence d'une régulation à « l'ancienne », distincte de la régulation concurrentielle. A grands traits, il est possible de résumer ainsi la forme que prennent au XVIII^e siècle les enchaînements conjoncturels [1; 8; 11] : 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. 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'œuvre, crise et montée du niveau général des prix, prospérité et baisse des prix sont associées.

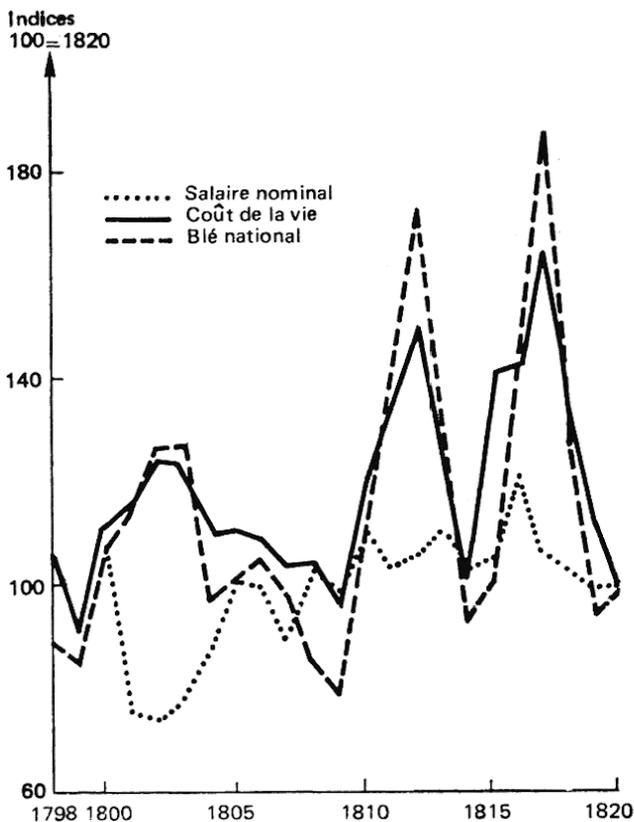
Cette forme bien particulière des ajustements économiques suggère que les principes généraux régissant le fonctionnement d'une économie de marché ne suffisent pas à expliquer de telles évolutions qui sont en fait déterminées par la prépondérance d'un secteur agricole, dominé par des rapports encore précapitalistes. 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 XVIII^e 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 interdépendants. Tout d'abord, elle déplace, à travers la révolution industrielle, le pôle d'impulsion de la campagne au bourg. Ensuite elle contribue à améliorer les rendements agricoles du fait de l'exode rural, ce dernier résultant de l'extension de l'industrie et de la concurrence née avec l'unification de l'espace national. Ainsi s'atténuent la fréquence et l'intensité des mauvaises récoltes, origine des crises à « l'ancienne ». Enfin, elle modifie les conditions de la reproduction de la force du travail, par son insertion dans la sphère dominée par le capitalisme. Pour autant les crises de subsistance sont

2. Pour plus de précisions sur le choix de ce terme voir [6].

GRAPHIQUE IV

Régulation à l'« ancienne »



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 cité, pp. 84 et 86, tome 3.

loin de disparaître au cours du XVIII^e siècle : les mouvements sociaux qui conduisent à la révolution de 1789 résultent dans une large mesure de la rencontre explosive d'une crise de subsistance et d'une crise politique.

La loi Le Chapelier : importante mais pas suffisante

Avec la révolution de 1789, se trouvent abolis les liens personnels constitutifs de l'Ancien Régime et codifié un ensemble nouveau de droits portant sur la liberté d'entreprise (décret d'Allarde) et la libre circulation des marchandises (décret du 28 septembre-6 octobre 1791). Pour notre propos, c'est sans nul doute la célèbre loi Le Chapelier (1791), qui constitue le texte le plus marquant : interdisant toute entente, elle érige en principe la liberté individuelle, et non collective, qu'ont les producteurs de vendre leurs produits... et les travailleurs « le secours de leur industrie ou de leurs travaux ». Il est d'ailleurs significatif que le même texte régit à la fois la concurrence entre producteurs et

la nature du contrat de travail, même si pendant plus d'un demi siècle les principes qu'il pose seront surtout utilisés pour interdire aux salariés toute possibilité de défense collective de leurs intérêts.

L'affranchissement des liens qui limitaient antérieurement la mobilité des travailleurs et l'affirmation du caractère individuel du contrat de travail sont *a priori* des facteurs qui encouragent la constitution du salariat, même si la diffusion de la propriété parcellaire consécutive à la révolution de 1789 vient entraver l'essor du prolétariat industriel et urbain, en consolidant la position d'une large partie de la paysannerie.

De plus, l'ensemble de ces réformes en codifiant un marché du travail parfaitement « atomique » favorise l'instauration d'une régulation pleinement concurrentielle du salaire. Il serait pourtant erroné d'en conclure que l'institution d'une forme juridique suffit à assurer la domination économique effective des principes régulateurs qu'elle postule : d'une part, c'est au marché lui-même de décider si l'usage de cette forme juridique s'étendra ou non, compte tenu de l'organisation économique et sociale d'ensemble; d'autre part, la domination effective d'une nouvelle régulation ne peut être acquise instantanément mais suppose une longue période transitoire au cours de laquelle les formes sociales antérieures sont progressivement éliminées ou déclassées.

Ainsi dans la première moitié du XIX^e siècle, même si l'industrialisation fait sentir ses effets dans certains secteurs, 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 « à l'ancienne ». Cette contrariété cyclique caractérise aussi le rapport activité économique - prix des céréales, ce qui explique que dans le textile par exemple, les crises de subsistance induisent simultanément une contraction, souvent massive, de l'emploi et une baisse du salaire nominal. On observe donc, au début du XIX^e siècle, la conjonction de certains des traits de la régulation « à l'ancienne » (mouvements conjoncturels opposés du salaire et du coût de la vie) [graphique IV] et d'évolutions nouvelles tenant à l'extension des rapports capitalistes; en particulier une tendance à la baisse des salaires dans ceux des secteurs ou métiers touchés par le bouleversement des conditions de production comme par exemple le textile (tableau 4).

Vers le milieu du siècle, il apparaît que les crises agricoles n'exercent plus de rôle clé dans l'évolution d'ensemble, si bien que progressivement les profils conjoncturels se renouvellent : emploi, salaire nominal et coût de la vie tendent à avoir des mouvements concordants. Dans le cas des salaires du bâtiment à Paris [42], un tel synchronisme apparaît lors du cycle 1834-1842, et se renforce ensuite, même si certaines années exceptionnelles, telle 1848, marquent un retour à une opposition des mouvements du salaire nominal et du coût de la vie. D'autres travaux [1; 8] livrent maints indices en faveur de cette hypothèse d'un passage progressif à une nouvelle régulation d'ensemble, la seule différence tenant à la date charnière qui, selon le cas, serait 1835, 1848 ou encore 1857. En ce qui concerne le salaire, près d'un demi siècle sépare la codification institutionnelle du nouveau rapport salarial de la domination effective, dans l'ordre économique, des mécanismes régulateurs correspondants.

Indices base 100 en 1850 du salaire ouvrier nominal par branches *

TABEAU 4

*Une forte variabilité
de la
hiérarchie des salaires
au XIX^e siècle*

	Construc- tion	Métaux	Mines	Textiles
1789.....	69	75	52	181
1800-1801.....	81	100	68	191
1805.....	83	—	74	—
1810.....	89	92	84	200
1820.....	89	85	—	—
1830.....	85	82	—	132
1839-1940.....	96	95	—	104
1850.....	100	100	100	100
Taux annuel moyen 1800-1850.....	0,4 %	0	0,8 %	— 1,1 %
1860.....	113	118	118	139
1870.....	134	147	144	163
1880.....	132	111	117	120
1890-1892.....	138	115	137	131
1900.....	141	133	154	133
1910-1911.....	179	145	166	140
Taux annuel moyen 1850-1910.....	1,0 %	0,6 %	0,8 %	0,6 %
1920-1921.....	370	450	634	598
1930.....	898	807	1 223	1 135
1938.....	1 206	1 144	1 914	1 549
Taux annuel moyen 1920-1938.....	6,8 %	5,3 %	6,3 %	5,4 %

* Compte tenu de la fragilité des données de base, les indices ne visent qu'à fournir un ordre de grandeur des évolutions enregistrées. En particulier les diverses sous-périodes correspondent à une couverture statistique fort inégale.

Source : D'après [28] Kuczynski (1946), pp. 68, 75, 99, 125, 160, 167.

La régulation concurrentielle s'inscrit partiellement dans la continuité de la régulation antérieure, dans la mesure où se trouve renforcé le degré de dépendance des mouvements du salaire nominal par rapport aux pulsations de l'activité économique. Le changement majeur porte sur l'apparition d'un léger synchronisme entre salaire et 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. Et, si l'évolution 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. Aussi, à chaque étape, serait-il nécessaire de caractériser brièvement les changements dans la régulation globale et non pas seulement les seules modifications des mécanismes de formation du salaire nominal.

L'activité façonne les salaires

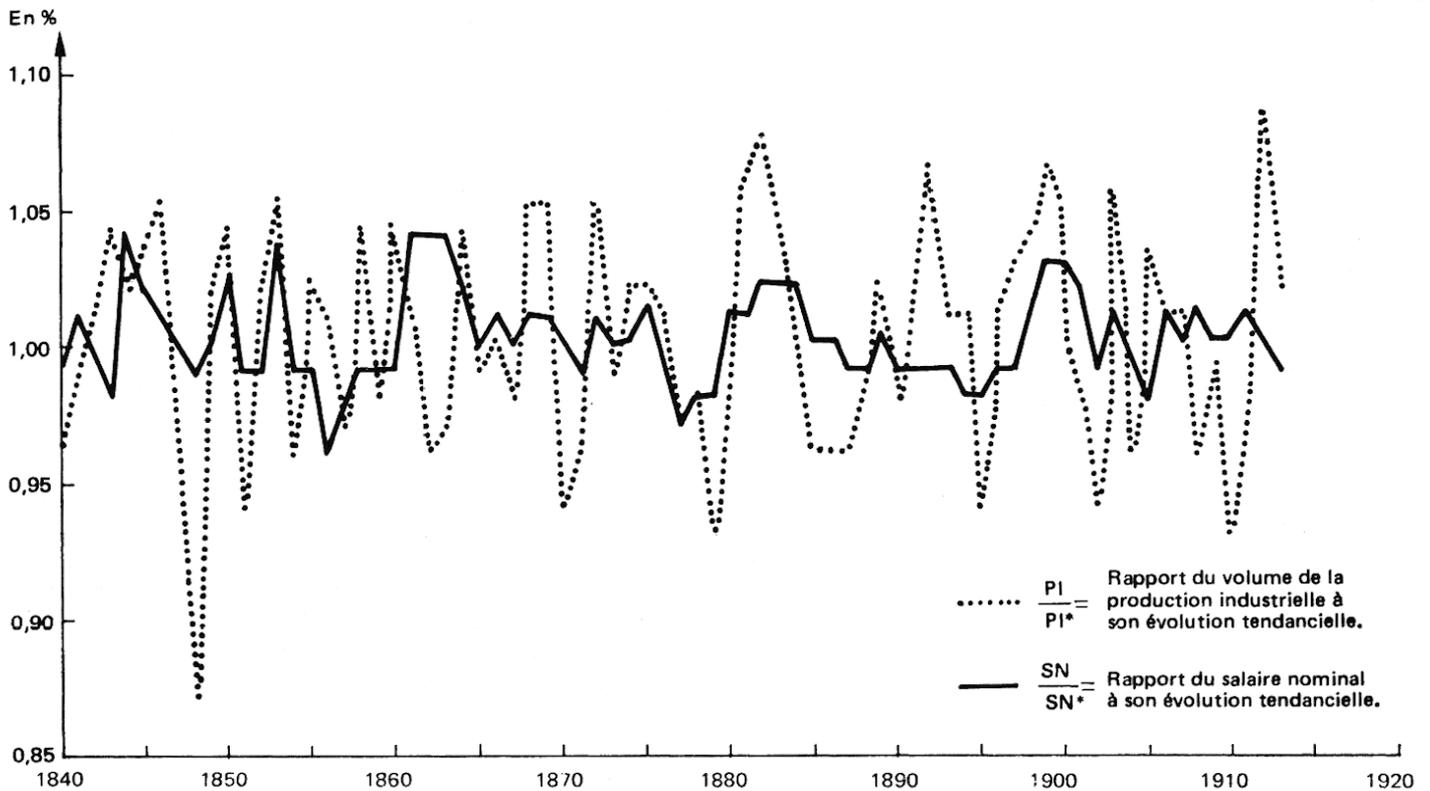
Fondamentalement, en régulation concurrentielle, emploi, salaire et coût de la vie dérivent d'ajustements simultanés sur un ensemble de marchés; du fait de l'organisation économique et sociale, ils sont dotés d'une grande flexibilité. Telle est l'origine commune à trois des caractéristiques essentielles de la formation des salaires au XIX^e siècle.

Une première caractéristique tient à la forte dépendance des salaires par rapport à la situation de l'emploi.

Traditionnellement, le taux de chômage est supposé être l'indicateur-clé des déséquilibres du marché du travail. Mais ceci ne constitue qu'une mesure parmi d'autres et rien n'interdit d'en rechercher de nouvelles. Ne peut-on par exemple privilégier comme déterminant du salaire ceux des mouvements du chômage qui trouvent leur origine

GRAPHIQUE V

1841-1913 : salaire nominal et conjoncture industrielle



Sur l'ensemble de la période 1841-1913 :

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

(2,3) (2,1)

Calculs effectués à partir des séries de J. Lhomme [29], F. Crouzet [16]. Les chiffres entre parenthèses correspondent à l'estimation de l'écart type des coefficients. Cette convention sera reprise dans l'ensemble des graphiques et tableaux qui suivent.

dans les pulsations de l'investissement et le cycle des affaires qui lui est associé, au détriment de ceux qui portent sur les mouvements « autonomes » de la population active? D'un point de vue théorique, il n'est pas invraisemblable que les mouvements d'embauche et de débauchage exercent une influence au moins aussi significative que le taux de chômage³. En définitive, l'absence de statistiques de chômage pour le XIX^e siècle conduit à retenir comme indicateur de la situation du marché du travail les variations du volume de la production industrielle, conformément à une hypothèse déjà formulée par certains travaux sur l'histoire des salaires [42].

L'extrême fragilité des données statistiques de base doit être soulignée, si bien que les résultats proposés constituent davantage une incitation à la poursuite de tels travaux d'histoire quantitative que le support de conclusions définitives. Ces précautions prises, les divers ajustements économétriques effectués n'infirmant 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 de 0,1-0,2, évaluation qui demeure stable quelque soit l'indice retenu pour le salaire [29;50]

ou la production [16; 34] ou la méthode de calcul des évolutions tendancielle. Le graphique V fait ressortir que la liaison correspondante est loin d'être parfaite : relativement étroite de 1870 à 1895, elle subit certaines déformations de période en période. Néanmoins, en règle générale, le salaire nominal baisse lors des crises, monte lors des booms ce qui constitue un des traits remarquables de la régulation concurrentielle du salaire. Cela se trouve possible du fait de la nature du contrat de travail autorisant une révision fréquente des salaires et des adaptations particulièrement rapides des effectifs salariés et de la durée du travail⁴, compte tenu des ventes, du niveau des profits et de la situation financière.

Cette forte mobilité de la force de travail constitue l'un des facteurs essentiels de l'adaptation de la production à la demande globale en régulation concurrentielle. Cette der-

3. Plus significative même si l'on se réfère à la période 1920-1937, voir ci-dessous.

4. Ainsi, dans certains secteurs, le sous-emploi peut doubler ou tripler d'une année à l'autre du fait des crises [28, page 83].

nière a pour effet d'induire de forts mouvements du revenu salarial nominal : très décroissant lors des crises du fait de la baisse du salaire nominal et de la réduction 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 constitue une seconde caractéristique importante du XIX^e siècle.

Les mécanismes concurrentiels ne limitent pas leur influence à la formation du salaire moyen dans l'industrie : ils jouent aussi pour chacun des métiers, dans chacune des régions ou encore dans les 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.

Aussi observe-t-on de fortes divergences au sein d'une même tendance séculaire à la hausse : selon les métiers [42], de 1830 à 1911, la hausse du salaire nominal s'échelonne de 60 % à plus de 200 %. Une même conclusion s'impose lorsqu'on tente [28] de calculer l'évolution du salaire moyen au sein de quelques grandes branches : construction, métaux, mines, textiles (tableau 4). Par exemple, alors que les salaires dans les mines et la construction ont tendance à monter de 1800 à 1850, au contraire ceux du 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 la mécanisation sur l'industrie rurale et familiale. En définitive, la hiérarchie des salaires apparaît éminemment variable selon la vitesse à laquelle l'implantation d'usines fait disparaître le travail indépendant de l'artisan dans chacune des branches concernées.

Il semblerait donc qu'en régulation concurrentielle, les diverses catégories de salaire tendent à se former de façon relativement indépendante les unes des autres. Il en résulte que la déformation des niveaux de salaire par branche constitue aussi un moyen d'ajustement macro-économique, tout comme le salaire moyen. En toute rigueur, on pourrait même discuter de la pertinence de la notion de salaire moyen pour le XIX^e siècle du fait des disparités de l'évolution des salaires et de l'ampleur des mouvements de main-d'œuvre de branche à branche. Un tel indice a-t-il alors la même signification économique que de nos jours, époque où, en raison de la relative stabilité de la hiérarchie des salaires selon les branches, l'évolution du salaire moyen caractérise bien un mouvement d'ensemble?

Une troisième propriété concerne l'apparition d'un relatif synchronisme, de faible intensité cependant, entre salaire nominal et coût de la vie.

Ce synchronisme est assez marqué de 1852 à 1870, moins ensuite ; il réapparaît au début du XX^e siècle jusqu'à la veille de la première guerre mondiale.

Les ajustements économétriques opérés n'infirmant pas cette impression. Certes, en moyenne sur la période 1846-1913, l'élasticité des salaires par rapport au coût de la vie est légèrement positive ou n'est pas significativement différente de zéro (tableau 5). Par contre, les résultats sont plus satisfaisants si l'on distingue les périodes de hausse des prix de celles de baisse. Apparaissent deux modalités largement différentes de formation du salaire : il s'ajuste, en partie,

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. Par opposition à ce que l'on observait antérieurement, la régulation serait caractérisée par la possibilité qu'ont les salariés de répercuter partiellement les hausses 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. Ainsi s'explique que le salaire réel tende à chuter en période d'inflation, à monter en cas de déflation (graphique I) : au XIX^e siècle, c'est l'évolution du coût de la vie qui pour l'essentiel contribue à déterminer les mouvements de courte période du salaire réel.

Une lente « dérive » de la régulation concurrentielle

On le sait, la situation des salariés évolue en permanence sous le double effet du jeu des mécanismes économiques d'ensemble et du type de défense adopté par les salariés. En définitive, un rapide survol de l'épisode crucial à cet égard, que constituent les grèves [46], fait apparaître le double enjeu de ces actions : les grèves visent en général une amélioration de la situation économique immédiate des travailleurs (augmentation des salaires, durée du travail, révision de l'organisation du travail), mais aussi l'institutionnalisation et la codification de droits nouveaux (repos hebdomadaire ou annuel, garantie de salaire minimum, reconnaissance de la représentation syndicale, instauration de procédures collectives de négociations salariales...) c'est-à-dire un aménagement plus ou moins profond de la forme du rapport salarial. Aussi dans la seconde moitié du XIX^e siècle, à travers un impressionnant mouvement d'avances et de reculs, la législation enregistre-t-elle un changement dans la nature des négociations salariales dont le caractère collectif, et non plus seulement individuel, s'affirme peu à peu. Il faut en effet plus d'un demi-siècle pour que soient remis en question les principes de la loi « Le Chapelier » interdisant toute forme de contrat de travail, autre qu'individuelle. Dans le dernier tiers du XIX^e siècle, la reconnaissance légale des syndicats, de même que l'intervention de l'État 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 qui régissaient antérieurement le marché du travail. Par exemple, les premières conventions collectives apparaissent dans les Houillères du Nord en 1891 et leur extension connaît un début de codification en 1910 à l'occasion de l'élaboration de la première partie du Code du Travail. Même si le développement de ces nouvelles formes est d'ampleur limitée, ces changements institutionnels et sociaux ne sont pas sans influence sur les mécanismes de formation des salaires.

Pour autant que permettent de l'affirmer les très fragiles données statistiques de base, il semblerait en effet que, dans le dernier tiers du XIX^e siècle, seuls les booms 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.

TABLEAU 5

Valeur de l'élasticité du salaire moyen par rapport au coût de la vie au XIX^e siècle*

	1841-1870	1871-1895	1896-1913	Ensemble de la période 1841-1913
Ensemble des variations du coût de la vie.....	0,11 (1,6)	— 0,05 (1,1)	0,13 (1,5)	0,06 (1,5)
Variations positives du coût de la vie.	0,36 (3,2)	0,01 (0,1)	— 0,01 (0,1)	0,18 (3,0)
Variations négatives du coût de la vie.	— 0,27 (1,7)	— 0,13 (1,4)	0,45 (1,7)	— 0,12 (1,5)

* Les chiffres donnés dans le tableau correspondent à l'estimation du paramètre a (entre parenthèses, estimation de l'écart-type de a) de l'ajustement suivant : $\overset{\circ}{SN} = a \times \overset{\circ}{CDV} + b$ où $\overset{\circ}{SN}$ est le taux de variation du salaire nominal et $\overset{\circ}{CDV}$, le taux de variation du coût de la vie.

Les calculs sont effectués à partir des séries élaborées en [29].

TABLEAU 6

Une influence dissymétrique de la conjoncture industrielle à la fin du XIX^e siècle

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

1. Les chiffres donnés correspondent à l'estimation des deux paramètres a_1 et a_2 (entre parenthèses l'estimation de l'écart-type de a_1 et a_2) dans l'ajustement :

$$\overset{\circ}{SN} = a_1 \overset{\circ}{PI^+} + a_2 \overset{\circ}{PI^-} + b$$

Avec $\overset{\circ}{PI^+}$ ($\overset{\circ}{PI^-}$) : partie positive (négative) des variations de la production industrielle (volume). Calculs effectués à partir des séries élaborées en [29] pour les salaires et [16] pour la production industrielle.

De plus il importe 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 (tableaux 5 et 6). Au sein d'une même régulation concurrentielle, se succéderaient donc diverses modalités précises de formation des salaires.

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 des salaires par rapport à la production 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), 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 rend compte une élasticité négative de l'ordre de 0,4).

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 5). Ce n'est peut être pas surprenant car 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.

Ainsi, la régulation concurrentielle évolue-t-elle sensiblement au cours du XIX^e siècle sans pour autant changer fondamentalement. Il est alors nécessaire d'examiner si les

TABLEAU 7

L'apparition d'une forte liaison positive du salaire avec le coût de la vie : l'entre deux-guerres et la période contemporaine

	1841/ 1870	1871/ 1895	1896/ 1912	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 5.

transformations qui marquent la première guerre mondiale bouleversent ou non ces mécanismes de formation des salaires.

L'entre deux-guerres : une tendance à l'indexation des salaires sur les prix...

Les particularités de la situation politique et sociale lors de la guerre provoquent après 1919 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 vingt vont effectivement enregistrer une extension notable de l'usage de la procédure des conventions collectives [45].

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 des négociations salariales fait effectivement apparaître un mouvement d'institutionnalisation de la mesure du coût de la vie, puis d'officialisation de l'usage de cet indice dans les procédures de conciliation et d'arbitrage des salaires [50]. Ces procédures reconnaissent de façon quasi-explicite l'existence d'un niveau minimum de consommation des travailleurs, historiquement constitué et s'imposant comme l'un des déterminants du salaire. Dans ces conditions, pour une évolution donnée du système des prix nominaux, le salaire nominal doit varier afin de permettre au moins le maintien de la consommation antérieure. 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 XIX^e siècle, ce que confirment aussi bien la simple observation (graphique II) que les ajustements économétriques (tableau 7). Alors qu'au cours du XIX^e 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 stable pendant la période de boom et lors de la dépression et de la déflation consécutives à la crise de 1930. De plus, cette élasticité est pratiquement la même que celle que l'on observera à l'issue de la seconde guerre mondiale. Apparemment un tel changement n'est pas propre à la France, puisqu'on enregistre aussi bien pour les États-Unis [7] que pour le Royaume-Uni [32] un relèvement significatif de l'élasticité des salaires par rapport aux prix après la première guerre mondiale, une relative stabilité au contraire après la seconde. Selon l'analyse développée ici, ce phénomène ne tiendrait pas tant à un phénomène de nature individuelle et en quelque sorte psychologique (meilleure perception par les salariés des mouvements de prix) qu'à l'institutionnalisation de la prise en compte du coût de la vie dans les conventions salariales face à l'accélération de l'inflation après la guerre. Alors que le premier de ces mécanismes porte sur les anticipations, le second concerne les grandeurs observées *ex-post* et s'impose indépendamment du caractère rationnel ou non de ces anticipations.

Cette tendance à une indexation, partielle et avec retard, n'est pas sans influencer 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 ⁵. Dans la mesure où la succession des booms

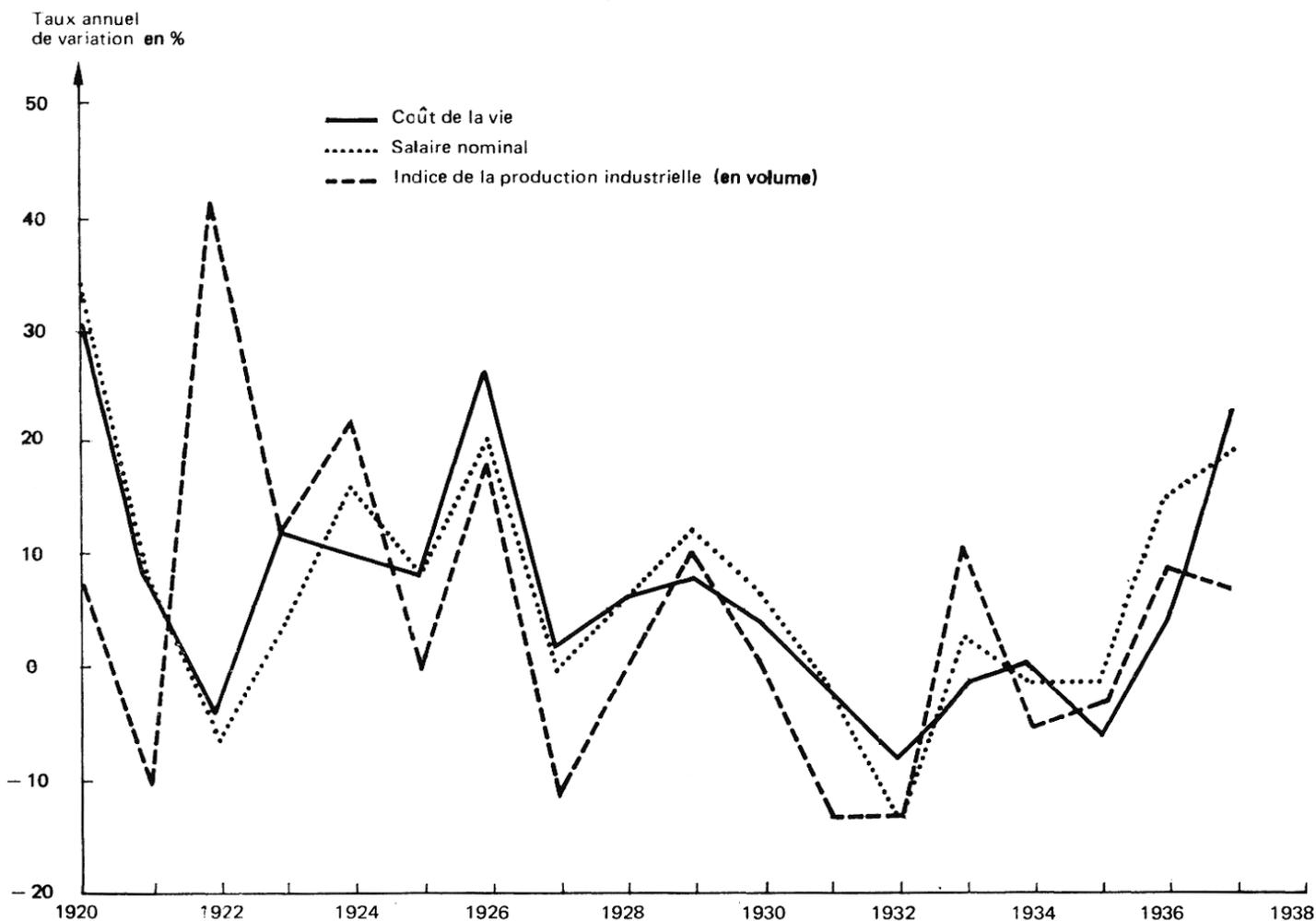
5. En effet si $\overset{\circ}{s} = \alpha \overset{\circ}{p} + \beta$ représente la loi de formation du salaire nominal en fonction seulement des prix, et $\overset{\circ}{\pi}$ la croissance de la productivité, l'augmentation du salaire réel ($\overset{\circ}{s} - \overset{\circ}{p}$) doit être obtenue 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.

GRAPHIQUE VI

1920-1937 : salaire nominal, coût de la vie, conjoncture industrielle



1920-1937	}	$\overset{\circ}{S}N = 0,58 \times \overset{\circ}{P}I + 4,8$ <p style="text-align: center;">(4,9) (3,6)</p>	$R^2 = 0,65$	$DW = 0,75$
		$\overset{\circ}{S}N = 0,28 \times \overset{\circ}{P}I + 0,52 \times \overset{\circ}{C}D\overset{\circ}{V} + 2,7$ <p style="text-align: center;">(2,5) (3,8) (2,5)</p>	$R^2 = 0,84$	$DW = 1,28$

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. Pourtant, ce changement n'implique une rupture par rapport à la régulation concurrentielle que s'il s'accompagne de l'atténuation, voire de la disparition du rôle qu'exercent les mouvements de l'activité sur le salaire. Or tel n'est pas le cas, semble-t-il.

... mais permanence d'un rôle régulateur de l'activité

En effet, le graphique VI fait apparaître un net synchronisme entre les mouvements du salaire nominal et ceux du volume de la production industrielle. L'élasticité correspondante se révèle forte, que l'on tienne compte ou non d'un effet propre du coût de la vie. En un sens, la période 1920-1937

manifeste une configuration des enchaînements conjoncturels, qui s'inscrit dans le prolongement de ceux du XIX^e siècle [6] : salaires et prix continuent à dépendre de façon déterminante des déséquilibres de l'emploi et du degré d'utilisation des capacités de production. Constatant même un relèvement de l'élasticité des salaires par rapport à la production industrielle, on pourrait être tenté d'y voir un renforcement des mécanismes concurrentiels... si l'hétérogénéité des statistiques de base pour le XIX^e siècle d'une part, l'entre-deux-guerres d'autre part, ne rendait pas aléatoire une telle comparaison. Dans l'état actuel, ce relèvement peut aussi bien désigner un changement dans le mode de construction des séries de production industrielle... que dans la régulation elle-même ⁶.

6. Le relèvement de l'élasticité des salaires par rapport au coût de la vie est moins sujet à cette incertitude, car il se vérifie quelles que soient les séries de base, parfois fort différentes pour certaines sous-périodes.

L'absence de passage à une nouvelle régulation constitue un enseignement suffisamment important pour que l'on s'assure qu'il n'est pas démenti par d'autres indices. En fait une analyse de la crise de 1930 confirme plutôt cette permanence des mécanismes concurrentiels, alors que le dépérissement de la pratique des conventions collectives suggère une certaine « régression » du cadre institutionnel de formation des salaires institué après la première guerre mondiale. Seule la considération de relations de Phillips permettrait de diagnostiquer une rupture dans les mécanismes régulateurs. Mais on peut alors se demander (encadré ci-contre) si une telle rupture désigne un changement réel ou au contraire une lacune dans la formalisation du fonctionnement du marché du travail; on résumera ci-après l'essentiel des résultats obtenus concernant ces trois points.

La persistance d'une régulation concurrentielle du salaire n'est pas sans lien avec la crise de 1930.

A ce stade, il est possible de schématiser ainsi l'opposition entre régulations concurrentielle et « monopoliste ». Dans le premier cas, ce sont les baisses du coût de la vie imposées par le marché qui constituent le facteur essentiel à travers lequel l'évolution de la productivité 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. Dans le second cas au contraire, ces mêmes mouvements de la productivité induisent de façon directe ou indirecte une augmentation du salaire nominal, sans modification, tout au moins *ex-ante*, des prix exprimés en monnaie. L'extension de la demande liée à ces augmentations de salaire (et éventuellement aux effets de la politique de dépenses publiques) irait à peu près de pair avec l'expansion des capacités de production sans que soient nécessaires des ajustements en baisse massifs des prix et des salaires.

Compte tenu de ces précisions, il est clair que les formes institutionnelles précédemment rappelées ont pour effet de garantir une certaine conservation du pouvoir d'achat des salaires, mais non leur progression avec les gains de productivité. C'est en définitive ce que montre clairement le cas de l'industrie (tableau 8). Face à l'explosion sans précédent de la productivité liée en particulier à l'extension du taylorisme (+ 5,8 % par an de 1920 à 1930, contre environ 2 % au XIX^e siècle), les tendances du salaire réel ne sont que très faiblement affectées par rapport à celles qui prévalaient dans la seconde moitié du XIX^e siècle (2,2 % contre moins de 2 % antérieurement).

En conséquence, le boom de l'accumulation intensive vient à terme buter sur l'inadéquation de la demande globale face à l'expansion considérable des capacités de production. Telle est sans doute l'une des origines essentielles de la crise de 1929-1930 en France. 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'étalon-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'ina-

déquation des conditions de formation du revenu salarial face au nouveau mode d'accumulation intensive à l'œuvre 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 (multiplication 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 [6; 10], 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. En particulier, en France, comme aux États-Unis [3], mais pas nécessairement dans les autres économies [38], une inadéquation entre une organisation salariale, proche de celle du XIX^e siècle, et une accumulation éminemment intensive n'est probablement pas étrangère à l'origine de la crise de 1929-1930.

Dans ces conditions, la sortie de la crise suppose un retour à la cohérence entre les structures économiques, les formes sociales et le type de régulation. L'histoire des différentes économies capitalistes avancées montre la diversité des solutions qui ont permis, en partie, de sortir 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 États-Unis avec le New-Deal) dans d'autres au contraire, comme la France, on assiste à des tentatives de retour en arrière. Aussi, une fois la crise ouverte, la pratique de conventions collectives dépérit-elle massivement⁷ renforçant encore l'influence, défavorable pour les salariés, qu'exerce le fort niveau du chômage. Tout se passe comme si les forces du marché réduisaient brutalement les embryons que constituaient les nouvelles conditions de négociations salariales, instituées après la guerre. Par conséquent il n'est pas surprenant d'observer que les déséquilibres globaux du marché du travail continuent à avoir des conséquences décisives sur les salaires nominaux : 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

7. Dans son « Histoire économique de la France entre les deux guerres », A. Sauvy donne l'évolution suivante pour le nombre de conventions collectives signées :

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

A PROPOS DES RELATIONS DE PHILLIPS : 1920-1937

L'amélioration de la couverture statistique sur les années 1920-1937 permet de comparer l'influence sur les salaires de deux mesures des déséquilibres sur l'emploi : le taux de chômage (cerné par le nombre de chômeurs secourus), d'une part, le taux de variation de la production industrielle d'autre part.

En premier lieu, la considération du taux de chômage (graphique VII) conduit à une évolution différente de celle que livre la production industrielle (graphique VI). De 1920 à 1930, le chômage apparaît 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 à 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. Les ajustements économétriques permettent effectivement d'opposer deux périodes.

De 1920 à 1932, ils font ressortir 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 :

$$1920-1932 \quad \overset{\circ}{S}N = 0,7 \times \frac{1}{\overset{\circ}{T}CHO} - 3,1 \quad R^2 = 0,27 \\ (2,0) \quad (0,5)$$

Le chômage exerce bien le rôle régulateur attendu. Il convient cependant de noter que de 1922 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

exercerait une forte influence au voisinage du plein-emploi, mais perdait tout rôle régulateur dès lors que le sous-emploi devient massif!

L'opposition de ces deux périodes demeure même si, conformément aux analyses antérieures, on introduit en outre un effet propre du coût de la vie (tableau ci-dessous) : l'introduction de ce terme ne suffit pourtant pas à restaurer une influence stable et significative du chômage sur l'ensemble de la période. 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.

Phénomène intéressant, un changement analogue, souvent inaperçu, interviendrait aussi aux USA en 1932-1933 [7], et au Royaume-Uni vers 1935-1936 [32], bien qu'il soit beaucoup plus modeste dans ce dernier pays.

Pour rendre compte de ces évolutions atypiques deux interprétations opposées ont été proposées. Soit on conclut à un changement dans les mécanismes régulateurs du salaire et l'on attribue un rôle causal essentiel à la rigidité à la baisse du salaire, ou encore à la croissance excessive du salaire réel dans la genèse et le déroulement de la crise de 1930 [43]. Soit au contraire, on considère que le relèvement des relations de Phillips correspond simplement à une représentation inadéquate de l'effet qu'exercent les déséquilibres de l'emploi sur le salaire. Or les analyses du présent article conduisent à retenir cette seconde hypothèse, dans la mesure où, comme le montre le graphique VI, une autre mesure de ces mêmes déséquilibres suffit à restaurer une continuité dans la formation du salaire de 1920 à 1937. Ainsi la croissance du salaire nominal en 1933 peut-elle s'expliquer par la reprise de la production industrielle, alors même que la stagnation du taux de chômage de 1932 à 1933 rend difficile une interprétation en terme de relation de Phillips. De même, les augmentations des salaires obtenues en 1936 s'avèrent-elles cohérentes avec la croissance de la production industrielle qu'elles suscitent pour partie. En définitive, ces analyses confirment plutôt l'hypothèse, avancée ici, de la permanence de 1920 à 1937 d'une régulation du salaire du type concurrentiel.

Estimation * de relations de Phillips (avec effet propre du coût de la vie)

Périodes	Résultats des ajustements			
1920-1930	$\overset{\circ}{S}N = 0,75 \cdot \overset{\circ}{C}DV - 8,5 \cdot \overset{\circ}{T}CHO + 9,3$	$R^2 = 0,76$		
	(4,1) (2,0) (2,5)	DW = 1,58		
1930-1937	$\overset{\circ}{S}N = 0,42 \cdot \overset{\circ}{C}DV + 0,6 \cdot \overset{\circ}{T}CHO + \varepsilon$	$R^2 = 0,88$		
	(2,1) (1,8) (e)	DW = 1,98		
1920-1937	$\overset{\circ}{S}N = 0,79 \cdot \overset{\circ}{C}DV - 0,002 \cdot \overset{\circ}{T}CHO + 2,9$	$R^2 = 0,76$		
	(7,2) (0,1) (1,5)	DW = 1,78		

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

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 de nouvelles relations du travail en reconnaissant le caractère collectif et non plus individuel des négociations entre salariés et chefs d'entreprises; cependant le déclenchement de la guerre interdit que ces procédures se développent et bouleversent effectivement la régulation. De plus, même dans ce cas, les conventions salariales se bornent 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 rétroaction des gains de productivité sur la croissance du salaire nominal. Tel est précisément le changement majeur qui va permettre au cours de la période ouverte en 1945, le passage à une autre régulation.

Les années soixante, soixante-dix : une nouvelle régulation du salaire

Par opposition à la période de l'entre-deux-guerres, une des nouveautés majeure est sans doute que se soit prolongée, pendant près d'un quart de siècle, une vague de fort investissement dégageant d'importants gains de productivité. La rupture n'est peut-être pas dans les tendances des gains de productivité puisque, dans l'industrie, ces gains 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 8). Ainsi se trouve réalisée une certaine correspondance entre la dynamique des capacités de production et celle du revenu des salariés et partant de la consommation, composante essentielle de la demande globale. Mais ce n'est pas seulement une propriété globale assurant une croissance sensiblement parallèle de la productivité et des salaires réels; ceci implique aussi un synchronisme entre le développement de nouveaux produits ou procédés de production et l'extension des ventes de ces mêmes productions. En quelque sorte, la poursuite d'une accumulation à dominante intensive implique (sous peine de conduire à une crise analogue à celle de 1929-1930) que les travailleurs consomment eux-mêmes une fraction notable de ces nouvelles productions. Or c'est précisément ce que l'on observe au cours des vingt dernières années.

Alors qu'au XIX^e siècle et dans l'entre-deux-guerres, les dépenses alimentaires constituaient la majeure partie des budgets ouvriers (avec les limites inhérentes que cette caractéristique faisait peser sur les possibilités d'extension de l'in-

dustrie), à partir du milieu des années cinquante, les dépenses non alimentaires représentent plus de 50 % de ces budgets, mouvement qui s'accélère encore à la fin des années soixante (tableau 9). 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 ». On n'insistera pas ici sur l'extension considérable qu'a connue au cours des quinze dernières années la consommation des biens durables dont la production est précisément le fait de la fraction de l'industrie où les gains de productivité sont élevés. Il serait cependant abusif de concevoir que le bouleversement des habitudes de consommation n'est que le simple résultat de celui des 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 facteurs sociaux et les mécanismes économiques qui ont conduit à cette croissance du revenu salarial.

Une " socialisation " sans précédent

A travers une évolution que l'on ne détaillera pas ici, on enregistre après la seconde guerre mondiale un ensemble de changements qui, tous, tendent à remettre en cause les bases sociales, juridiques et institutionnelles qui sous-tendent la formation des salaires. Après 1945, le droit du travail reconnaît à nouveau le caractère explicitement collectif des conventions conclues entre salariés et patrons et accorde un rôle-clé aux organisations syndicales. Les nouvelles procédures ainsi instituées favorisent une certaine uniformisation dans la détermination des salaires : pour ne citer qu'un exemple la loi du 11 février 1950 permet en particulier au ministre du Travail de rendre obligatoires dans tout un secteur ou espace géographique certaines conventions antérieurement conclues sur une base plus restreinte. En un sens, les diverses tentatives de mise en place d'une politique des revenus auxquelles on assiste de 1963 à 1967, ne font que prolonger les tendances antérieures, à la globalisation et centralisation des relations du travail qui perdent presque totalement le caractère strictement individuel qu'elles avaient auparavant.

Ces tendances sont encore renforcées 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, et 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... On assiste, de plus, à une transformation des négociations dans le secteur public allant dans le sens d'une institutionnalisation de nouvelles procédures de détermination des salaires. Ces dernières ont, entre autres, pour effet d'introduire une certaine déconnexion entre la dynamique des salaires et les déséquilibres de l'emploi. Certaines conventions

TABLEAU 8

Taux annuel moyen de variation en %

**Évolution comparée
de la
productivité
et du salaire réel
dans l'industrie**

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

1. Pour les deux périodes 1890-1895 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 [6], Tome III, p. 116-120.

TABLEAU 9

Les transformations de longue période des dépenses ouvrières

	En %					
	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-Kérel « Le coût de la vie à Paris de 1840 à 1954 », p. 425-428. Armand Colin.

Pour les années 1956 et 1969, « Annales du CREDOC, 1960 », Collection M, INSEE.

Du fait de l'hétérogénéité des nomenclatures de base, les chiffres ne fournissent qu'une approximation, probablement suffisante pour les présentes analyses.

salariales prévoient des formules pluriannuelles de révision des salaires en fonction de l'évolution du coût de la vie, de la productivité de l'entreprise ou de celle de l'économie toute entière, rendant possible une nouvelle régulation des salaires. *A priori*, une rapide étude de ces conventions salariales suggère l'existence de trois ruptures au moins par rapport à la régulation concurrentielle :

— d'une part l'apparition de procédures explicites de révision des salaires en fonction de l'évolution passée des prix à la consommation;

— d'autre part, l'introduction d'une rétroaction, directe ou indirecte, des gains de productivité sur l'évolution du salaire nominal;

— enfin, la reconnaissance d'une certaine parité dans les évolutions des salaires, supposant d'ailleurs la permanence d'importantes disparités dans les niveaux des salaires selon les qualifications reconnues, les branches, ou les caractéristiques individuelles des travailleurs.

Si la première propriété était déjà présente de 1920 à 1937, les deux autres sont propres à la période contemporaine et portent en germes un bouleversement de la régulation concurrentielle : de façon certes partielle et toujours imparfaite, la croissance du revenu direct des salariés⁸ serait positivement liée aux progrès de la productivité et des capacités de production, initiés dans certains secteurs « moteurs ». La diffusion à l'ensemble des autres secteurs de ces augmentations peut alors, dans certains cas, être largement indépendante de la situation propre à l'emploi dans chacun de ces secteurs : dès lors, rien ne garantit plus que le chômage par exemple continue à être le régulateur essentiel des salaires.

La suite du présent article propose de vérifier ces diverses propositions et de montrer que les études et analyses économétriques plaident effectivement en faveur de la domination progressive à partir du milieu ou de la fin des années soixante d'une régulation de type « monopoliste ».

On le sait, les conventions collectives fixent, outre l'évolution du salaire de base, celle de l'ensemble des salaires, souvent par l'intermédiaire des grilles hiérarchiques. Pourtant cette particularité de type institutionnel doit être relayée par un ensemble de mécanismes proprement économiques, sur lesquels on ne dispose pas encore, semble-t-il, d'explication pleinement satisfaisante. Pourtant l'homogénéité des évolutions de salaire, tout spécialement sur moyenne période, est un phénomène que confirment les études et statistiques disponibles [15; 23; 40] : le maintien de larges disparités de salaire, selon la qualification, les caractéristiques des travailleurs, les branches ou les régions, est associé à une tendance à l'uniformisation de l'évolution des rémunérations correspondantes.

Cette stabilité (relative) de la hiérarchie des salaires, largement reconnue par les économistes contemporains, constitue en fait un phénomène assez nouveau par rapport à ce que l'on observait entre les deux guerres et plus encore au XIX^e siècle. Sur ce point la comparaison des tableaux 4 et 10 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 œuvre. Même si le mouvement des salaires continue à être sensible à l'intensité de la demande de main-d'œuvre par branche [14], l'influence des conditions propres à chaque branche n'introduit qu'une modulation, de faible amplitude, par rapport aux évolutions du salaire qui sur moyenne et longue période, sont communes à l'ensemble de l'économie.

Compte tenu de cette propriété qui impose la diffusion des augmentations de salaires, il est essentiel d'explicitier quels en sont les déterminants. La suite du présent article se propose de montrer que ces changements sociaux et institutionnels induisent une progressive perte d'influence des mécanismes concurrentiels, puis la domination à partir de la fin des années soixante de nouveaux principes régulateurs. On signalera en premier lieu les éléments de relative continuité par rapport à la période 1920-1937 (tout particulièrement la sensibilité du salaire nominal au coût de la vie), afin de mieux faire ressortir les ruptures intervenues (perte d'influence majeure des déséquilibres globaux de l'emploi, apparition d'une influence, directe ou indirecte, des gains de productivité sur la croissance du salaire nominal).

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. En effet, considérée dans son ensemble, la période 1947-1976 est caractérisée par une élasticité du salaire par rapport au coût de la vie (0,77) équivalente à celle de l'entre-deux-guerres (0,79) [tableau 7]. Cependant un examen plus attentif permet de distinguer 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 0,77);

— la relative stabilisation de la hausse des prix enregistrée de 1959 à 1967, 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;

— la période ouverte après 1968 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 rejoignent ceux de diverses études économétriques récentes, les travaux du modèle Metric [36] faisant apparaître ce même relèvement de l'élasticité des salaires après 1968. Un tel changement est

8. *L'originalité des déterminants des diverses composantes du salaire indirect renforce les résultats annoncés concernant le salaire direct : en particulier, dans la courte période (c'est-à-dire pour une organisation donnée du système de couverture sociale), les prestations tendent à suivre au moins l'évolution des prix, certaines même étant liées positivement au taux de chômage (indemnisation du chômage).*

TABLEAU 10

Forte homogénéité de la progression des salaires par branche après 1945

Indices base 100 en 1956 du salaire nominal

	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	45,3	47,2	47,8
1951.....	61,2	67,3	70,0	66,5	67,0
1956.....	100	100	100	100	100
Progression moyenne 1946-1956.....	16,7 %	17,4 %	17,6 %	17,6 %	17,4 %
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 1956-1973.....	8,7 %	9,2 %	9,2 %	8,7 %	8,9 %

Source : Annuaire statistiques de l'INSEE 1966, 1969 et 1973.

d'autant plus vraisemblable que l'évolution institutionnelle indique bien une tendance à une quasi-indexation 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. Cette même évolution institutionnelle est à l'origine de deux changements plus fondamentaux encore dans la formation des salaires nominaux : une certaine perte du pouvoir régulateur du chômage, d'une part, une influence directe ou indirecte des gains de productivité de l'autre.

Une relative déconnexion vis-à-vis des déséquilibres globaux de l'emploi

Replacée par rapport au XIX^e siècle et à l'entre-deux-guerres la période contemporaine apparaît largement originale à cet égard : fondamentalement une extension (même massive) du sous-emploi n'est plus associée à une baisse du salaire nominal mais seulement à une réduction de sa progression. Cette conclusion, nette lorsqu'on considère les représentations en terme de relations de Phillips les plus simples, demeure fondée dans les versions les plus sophistiquées de ces dernières, quelle que soit la mesure des déséquilibres de l'emploi qui est retenue. A l'origine se trouve une constata-

tion paradoxale : apparemment le salaire nominal répond fortement aux variations du taux de chômage lorsque ce dernier est faible, mais plus (ou peu) lorsque ce dernier est élevé. Il est en effet possible de distinguer trois périodes distinctes. 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 presque toujours inférieur à 1 %, si bien qu'en définitive l'économie est très proche du plein emploi. 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 (DENS) à la population active, indicateur qui, on le sait, surestime l'évolution réelle du chômage au cours de la période où s'implantent progressivement les bureaux de l'Agence nationale pour l'emploi. 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 (PDRE), confirme bien cette montée simultanée du sous-emploi et des salaires.

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.

TABLEAU 11

*L'influence directe
du chômage
sur la progression
du salaire nominal **

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

* Ajustements effectués à partir des séries INSEE et ministère du Travail.

Les ajustements économétriques confirment cette périodisation (tableau 11) : alors que le chômage exerce une influence régulatrice de 1947 à 1958, puis de 1955-1968, ce n'est apparemment plus le cas après 1969.

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 VII) et de 1947 à 1966 d'autre part (graphique VIII), il est vraisemblable que l'influence du chômage s'est atténuée après la seconde guerre mondiale. En outre, il semblerait qu'aucun taux de chômage ne 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 faible stabilisait la croissance du salaire nominal.

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, au contraire, ces résultats constitueraient l'indice d'un changement fondamental 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 XIX^e siècle et à l'entre-deux-guerres. On se propose de montrer que trois tentatives différentes faites en ce sens ne parviennent pas à restaurer une formation pleinement concurrentielle des salaires sur la période récente.

C'est en premier lieu le cas, lorsque l'on cherche à adjoindre à l'influence du chômage un effet autonome du coût de la vie. Il convient d'abord de remarquer que, d'un point de vue théorique, l'introduction de ce facteur supplémentaire modifie l'hypothèse initiale de Phillips, en vertu de laquelle, comme tout autre marchandise, la force de travail voit son prix baisser en cas « d'offre excédentaire ». Pour ce dernier, les prix ne peuvent en effet exercer qu'un effet résiduel :

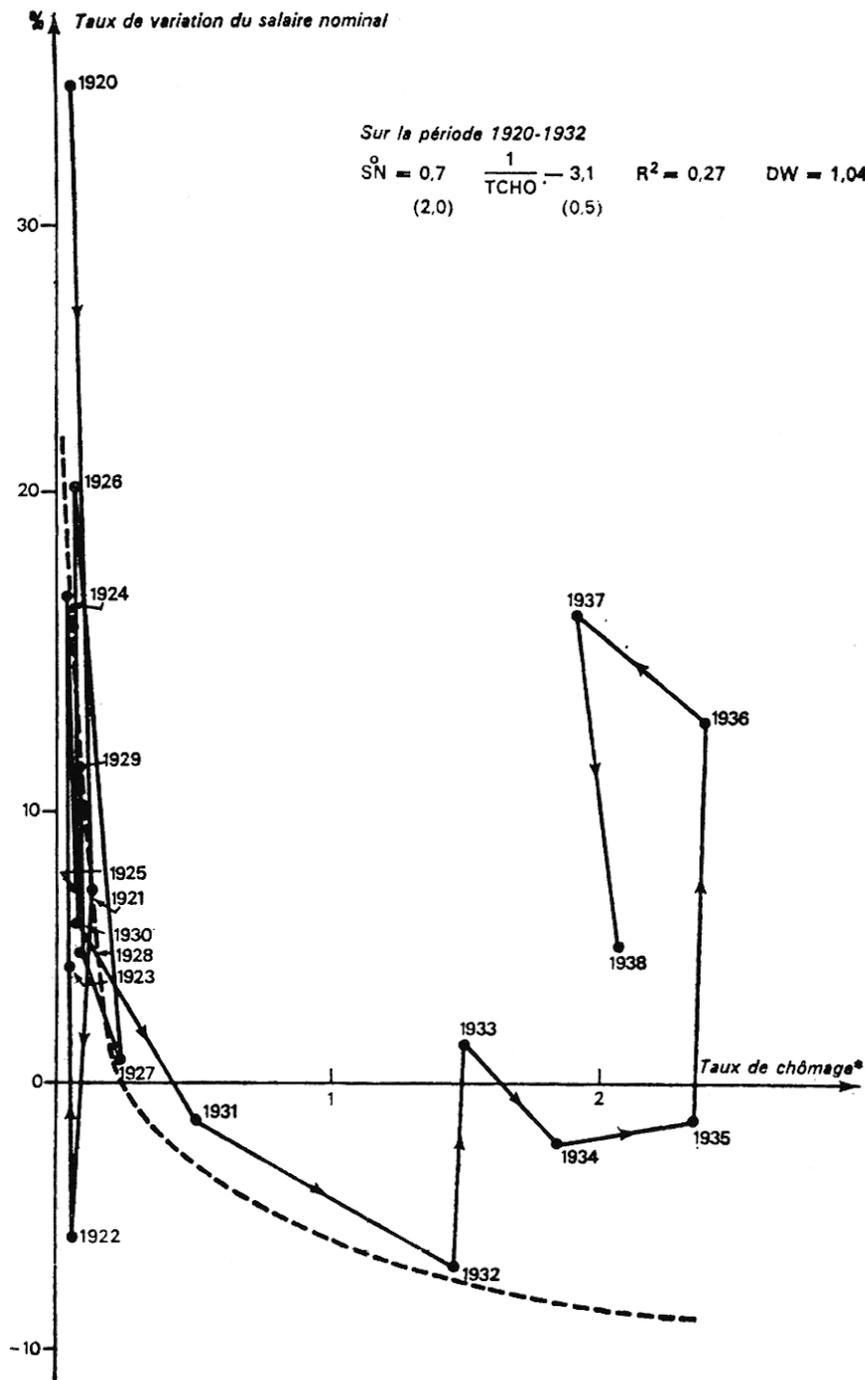
ils interviennent seulement pour expliciter certains écarts apparus dans la relation inverse entre taux de croissance du salaire nominal et taux de chômage, soit que l'évolution des prix à l'importation introduise une distorsion par rapport à celle des prix intérieurs, soit qu'au voisinage du plein emploi, les enseignements de la théorie néo-classique reprennent leurs droits; c'est -à-dire que les salaires s'ajustent complètement aux variations des prix, le salaire réel étant déterminé par le strict équilibre des offres et demandes d'emploi. Or tel n'est plus le cas dans les économies contemporaines dès lors que les procédures explicites ou implicites d'indexation ont pour effet d'interdire que le salaire continue à être la variable clé assurant l'équilibre au sens strict des offres et demandes d'emploi. En effet, de telles procédures ont pour propriété 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, quelle que soit par ailleurs la situation de l'emploi. L'impact des prix n'est plus alors un simple effet résiduel, mais constitue l'expression d'une nouvelle modalité de fonctionnement, dans la mesure où, dans ce nouveau contexte institutionnel il est parfaitement possible que les prix augmentent en dépit d'une extension des surcapacités et (ou) d'une montée du chômage. Ainsi se trouve réalisée (au moins) la conservation du niveau antérieur de la consommation, condition nécessaire mais non suffisante à l'instauration d'une régulation de type monopoliste. Pour qu'il en soit ainsi, encore faut-il vérifier que les tensions globales sur l'emploi n'exercent plus d'influence majeure sur les salaires. Or l'estimation de relations de Phillips ainsi étendues ne parvient pas à restaurer une influence du taux de chômage, significative et stable sur l'ensemble de la période 1947-1976 (tableau 12). Trois périodes distinctes se succèdent en effet :

De 1947 à 1958, compte tenu du rôle propre de la forte inflation observée, le chômage n'apparaît pas jouer de rôle significatif, contrairement à ce que suggérait l'ajustement économétrique du salaire par rapport au seul chômage (tableau 11).

La période ultérieure 1959-1968 est au contraire caractérisée par une influence négative du taux de chômage, à

GRAPHIQUE VII

Une instabilité récurrente des relations de Phillips : l'entre-deux-guerres



* Evalué à partir du nombre de chômeurs secourus.

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 dans les années soixante-dix.

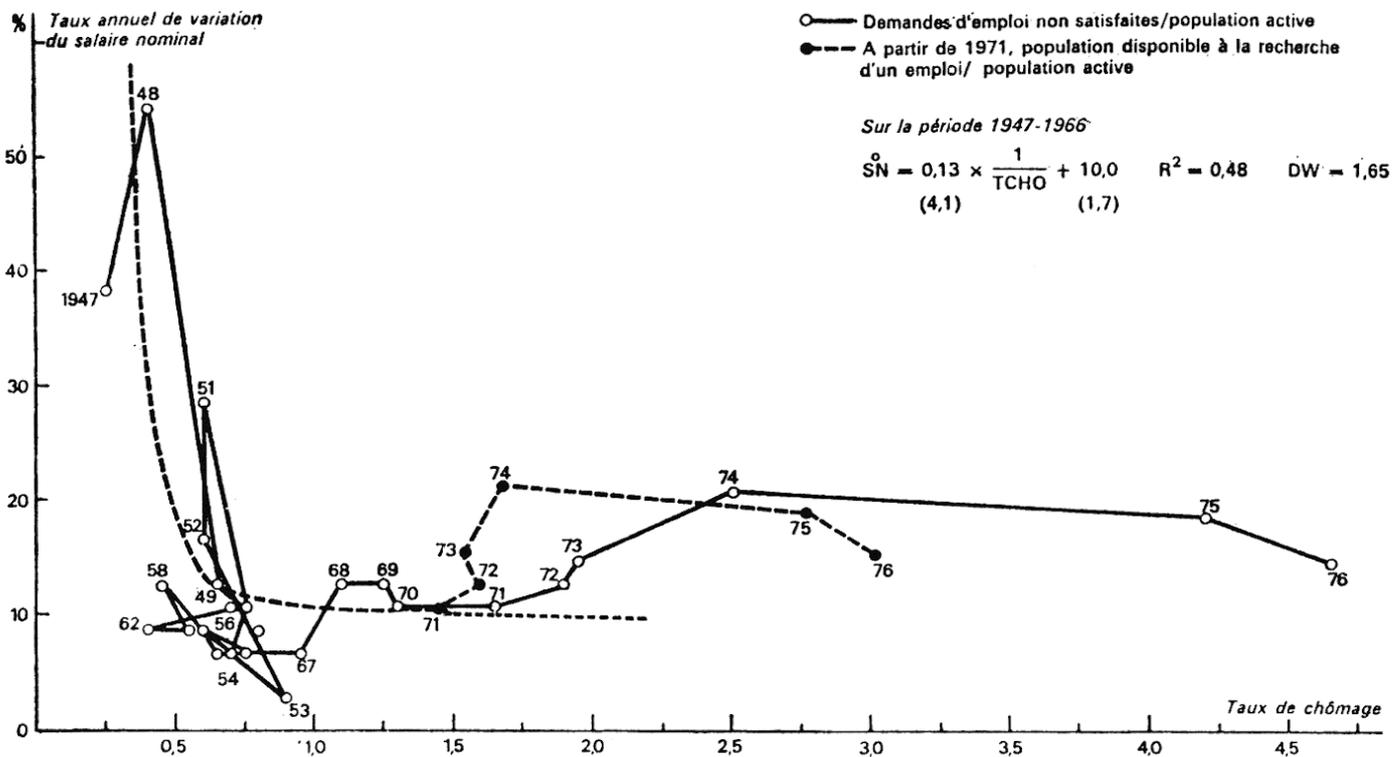
De 1969 à 1976, alors que se relève l'élasticité des salaires par rapport au coût de la vie, il semblerait que disparaisse tout effet significatif du chômage, si tout au moins on convient de mesurer ce dernier à partir du nombre de demandeurs d'emploi ou de la population disponible à la recherche d'un 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 des déséquilibres du marché du travail.

Telle est l'orientation générale des travaux qui ont cherché à montrer la permanence du rôle régulateur des tensions globales, à travers la construction de nouveaux indicateurs.

GRAPHIQUE VIII

Une instabilité récurrente des relations de Phillips : la période 1947-1976



A la lumière de ces travaux [17; 18; 21; 36], le logarithme du rapport des demandes d'emploi non satisfaites aux offres d'emploi non satisfaites apparaît doté du meilleur pouvoir explicatif 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 résulte alors de l'effet conjoint du coût de la vie, du SMIG et de l'indicateur $\text{Log} \frac{\text{DENS}}{\text{OENS}}$. Sur la période 1957-1967, ce dernier rend ainsi compte d'une plus grande part de la variance totale que le taux de chômage estimé par le rapport DENS/Population active.

Mais l'intérêt majeur de ce dernier indicateur est de conserver son pouvoir explicatif sur les années suivantes (1968-1973). 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 1957-1967.

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. Dans ce dernier cas, on exhibe d'une part, le relèvement exogène et inexplicé de 1,4 % par trimestre du taux de croissance du salaire nominal, soit près de 6 % par an; d'autre part, la disparition de toute influence

à court terme des mouvements du coût de la vie sur l'évolution des salaires; enfin la perte d'influence du SMIC dans la formation du salaire moyen ou encore la disparition de la saisonnalité traditionnellement associée au troisième trimestre.

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'œuvre 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 [21]. Alors que d'une année à l'autre, la « détente » de l'emploi telle que l'apprécie le ratio $\text{Log} \frac{\text{DENS}}{\text{OENS}}$ 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 de cinq à dix 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 tempère, voire domine, 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

TABLEAU 12

**Taux de chômage,
prix à la consommation
et salaires nominaux**

1947-1958.....	$\hat{SN} = 0,77 \times \hat{CDV} + 1,0 \times \hat{TCHO} + 5,1$ (7,6) (0,1) (6,8)	$R^2 = 0,94$ DW = 2,28
1959-1968.....	$\hat{SN} = 0,34 \times \hat{CDV} - 4,0 \times \hat{TCHO} + 8,7$ (3,2) (1,6) (3,9)	$R^2 = 0,79$ DW = 1,35
1969-1976.....	$\hat{SN} = 1,07 \times \hat{CDV} - 0,3 \times \hat{TCHO} + 5,4$ (6,1) (0,7) (4,7)	$R^2 = 0,94$ DW = 2,65
Ensemble de la période 1947-1976 ..	$\hat{SN} = 0,78 \times \hat{CDV} + 0,9 \times \hat{TCHO} + 4,4$ (19,0) (1,8) (4,9)	$R^2 = 0,93$ DW = 1,85

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 aux nouveaux déterminants introduits par les négociations salariales à partir du milieu des années soixante. Avant de conclure en ce sens, encore faut-il s'assurer que, tout comme de 1920 à 1937, l'autre mesure des tensions sur l'emploi que constitue l'activité industrielle n'est pas à même d'exercer une influence majeure sur le salaire conformément au jeu d'une régulation concurrentielle qui fondamentalement serait inchangée sur longue période.

L'ensemble des ajustements statistiques opérés conduisent à rejeter cette troisième hypothèse. L'apparence d'une liaison positive pour les années 1947-1976 ne résiste pas à une analyse en sous-périodes (tableau 13) :

— de 1947 à 1958, 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 s'impose encore 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 1959 à 1969, ce dont témoigne le caractère erratique des variations simultanées de la production et des salaires ;

— de 1969 à 1976, apparaît 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 outre le rôle propre des prix, ne parvient à restaurer une influence significative de la production industrielle⁹. La substitution de la variable « activité industrielle » à la production ne fait ressortir d'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 ces 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. Si l'on adopte la perspective historique longue qui est celle du présent article, l'originalité des négociations salariales contemporaines conduit à une conclusion différente : les changements intervenus ne porteraient pas simplement sur une réduction de l'intensité des mécanismes concurrentiels, mais impliqueraient 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. Caractériser la nature de cette régulation « monopoliste » constitue alors une dernière étape, nécessaire à l'examen de l'hypothèse avancée.

La croissance de la productivité à l'origine de celle des salaires nominaux

Fondamentalement cette régulation a été définie comme une forme originale d'interdépendance entre l'évolution des conditions de production et l'extension de la consommation des travailleurs. Elle suppose en effet que, pour partie, les gains de productivité enregistrés dans le système productif induisent une augmentation du revenu nominal des salariés si bien que les baisses de prix ne constituent plus qu'une modalité exceptionnelle d'ajustement, contrairement à ce que l'on observait en régulation concurrentielle. Un ensemble complexe de mécanismes contribue à une telle évolution, qu'il s'agisse du rôle des « secteurs moteurs », de l'effet d'une politique « active » du SMIC ou de revendications de parité de la progression des salaires. Dans ce qui suit, on se concentrera plus spécialement sur le premier de ces mé-

9. Seule exception [51] qui, partant de données semestrielles, étudie les salaires dans l'industrie sur la période 1957-1972.

**Production industrielle,
prix à la consommation
et salaires nominaux**

1947-1958 ¹	$\dot{S}N = 2,3 \times \dot{P}I - 1,8$ (3,1) (0,3)	$R^2 = 0,52$ DW = 1,47
1959-1968.....	$\dot{S}N = 0,003 \times \dot{P}I + 7,5$ (0,01) (5,3)	$R^2 = \varepsilon$ DW = 1,19
	$\dot{S}N = 0,44 \times \dot{C}D\dot{V} + 0,09 \times \dot{P}I + 4,9$ (4,2) (0,6) (4,8)	$R^2 = 0,72$ DW = 0,99
1969-1976.....	$\dot{S}N = -0,45 \times \dot{P}I + 15,2$ (1,8) (11,3)	$R^2 = 0,36$ DW = 1,51
	$\dot{S}N = 0,92 \times \dot{C}D\dot{V} - 0,12 \times \dot{P}I + 6,3$ (7,7) (1,3) (5,1)	$R^2 = 0,95$ DW = 1,55
Ensemble de la période 1947-1976....	$\dot{S}N = 1,15 \times \dot{P}I + 6,1$ (3,0) (2,2)	$R^2 = 0,25$ DW = 1,13
	$\dot{S}N = 0,78 \times \dot{C}D\dot{V} - 0,03 \times \dot{P}I + 5,6$ (15,0) (0,2) (5,9)	$R^2 = 0,92$ DW = 1,69

1. Du fait de la forte colinéarité entre le coût de la vie $\dot{C}D\dot{V}$ et la production industrielle, l'ajustement simultané du salaire $\dot{S}N$ avec ces deux variables n'a pas été effectué ici.

canismes, c'est-à-dire celui qui fait dépendre la progression du salaire nominal moyen de celle de la productivité des secteurs-moteurs.

Depuis quelques années déjà, certains auteurs [27; 52; 26] ont mis en doute le caractère régulateur du sous-emploi dans la formation des salaires : compte tenu de la structure des économies contemporaines, contrairement à ce que suggérerait la référence à un marché parfait, l'accroissement de la productivité, loin de freiner la croissance des salaires, peut l'accélérer dès lors qu'elle sert de référence dans les 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 selon laquelle des 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 en terme de « secteur leader » n'est fondée que pour les tendances de longue période du salaire nominal et non pour ses fluctuations conjoncturelles, ce qui peut expliquer les résultats négatifs obtenus par des ajustements économétriques du salaire en fonction de la productivité¹⁰. Il est de plus difficile de vérifier cette hypothèse dans le cas de la France, dans la mesure où cette régulation est effectivement dominante depuis peu. Force est donc de recourir à deux séries de vérifications indirectes.

Des comparaisons internationales

Un premier champ de vérifications adéquat s'avère en effet être celui de l'ensemble des économies capitalistes avancées [53; 19]. Prenant pour base quinze pays considérés sur la période 1958-1967, les auteurs de ces études confrontent les taux annuels moyens de variation des gains nomi-

naux, 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. 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 conforme à l'attente. La productivité dans les secteurs moteurs apparaît avoir un pouvoir explicatif plus grand que la productivité moyenne elle-même. Afin de souligner les différences qu'introduit cette représentation de la formation des salaires par rapport à la régulation concurrentielle, on citera la conclusion des auteurs [19] : « Finalement, il ne découle pas nécessairement que ceux des secteurs dans lesquels apparaissent les confrontations salariales les plus spectaculaires, comme c'est par exemple le cas pour les travailleurs municipaux ou les 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 que les secteurs moteurs ne se bornent pas à déformer la hiérarchie des salaires mais contribuent à déterminer la progression du salaire moyen, il est néces-

10. En effet contrairement à ce qui a été obtenu pour les USA [20] et le Canada [54] il n'a pas été possible de faire apparaître pour la France une liaison stable entre la progression du salaire nominal et celle de la productivité — cf. [6] T. III p. 253-260.

saire 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. Or, tel est précisément le cas dans les économies contemporaines, comme on l'a montré précédemment.

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.

Divers indices concernant l'économie française

A la suite de [47], il est possible d'opposer, dès 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; une 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); un impact, semble-t-il fort, 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, est caractérisé par de fortes variations conjoncturelles du taux de chômage qui provoquent l'essentiel des mouvements du chômage global et impliquent une nette dépendance des salaires vis-à-vis de la situation du marché du travail.

En conséquence, si l'on ne peut nier l'influence régulatrice du chômage dans la courte période, la relative autonomie des secteurs appartenant au premier groupe introduit une disparité sectorielle dans l'évolution des salaires qui, ultérieurement, tend à accélérer les hausses de salaires dans les secteurs du second groupe.

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 deux groupes, les salaires du second 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 [17] confirment l'hétérogénéité des mécanismes sectoriels de formation des salaires, même si la caractérisation exacte des secteurs moteurs est quelque peu différente. 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. 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. Rien n'interdit d'avancer l'hypothèse selon laquelle le développement rapide depuis 1969 des secteurs appartenant au premier groupe, 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 des études — par exemple [25] — qui explicitent quel est le rôle de la concentration et de la syndicalisation dans la formation des salaires.

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 » [25].

En dépit des apparences, ces résultats ne sont pas nécessairement contradictoires avec l'existence de secteurs moteurs. 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. L'étude citée autorise 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 interagit 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.

Permanence ou non d'une régulation concurrentielle du salaire

Ces résultats, certes partiels, plaident en faveur de l'hypothèse déjà avancée, d'une perte d'influence des mécanismes concurrentiels du fait de la domination progressive d'une nouvelle régulation, faisant intervenir de façon cruciale un certain nombre de secteurs moteurs. Ces derniers sont caractérisés entre autres par 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 interdépendants : de concentration des capitaux, de bouleversement dans l'organisation du travail (permettant de forts gains de productivité), d'internationalisation de la production et corrélativement d'intenses luttes économiques au sein de la production.

Il convient à ce propos de dissiper quelques-unes des confusions que pourrait susciter l'usage du terme monopoliste. Il serait, en effet, erroné de supposer que la régulation des salaires depuis dix à quinze ans résulte de la simple stratégie de « monopoles » qui seraient à même de fixer la progression des salaires en sorte que soit assurée au mieux la reproduction d'ensemble du système économique. Comme on l'a montré, l'action des travailleurs joue un rôle propre et contribue de façon essentielle à la diffusion des mouvements de salaires à travers un ensemble d'unités économiques fondamentalement hétérogènes. L'existence de structures monopolistes ne suffit donc pas à ce que prévale une régulation monopoliste du salaire, bien que de telles structures constituent un facteur favorable.

Au-delà de la dénomination exacte de cette régulation (monopoliste, administrée...), l'important est de remarquer que les mécanismes qui la définissent ont pour propriété d'engendrer une nouvelle forme des ajustements économiques, dont la logique est fondamentalement distincte de la régulation concurrentielle antérieure.

De plus, même si l'on n'adopte pas l'opposition entre régulation monopoliste et régulation concurrentielle, ces analyses ne devraient pas être sans influence sur le développement de théories macroéconomiques, adaptées à la configuration des économies contemporaines. En effet, l'un des enseignements majeurs de l'étude historique est de montrer que, de nos jours, la formation du salaire nominal moyen

échappe pour une très large part aux mécanismes concurrentiels. En conséquence, il peut être légitime, compte tenu du contexte institutionnel et social actuel, 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, dans leurs formalisations [4; 5; 33], prennent comme une donnée le salaire et analysent ensuite le type de configuration qui se dégage au niveau macroéconomique (compte tenu en particulier de l'ensemble des autres variables exogènes) : sous-emploi keynésien, sous-emploi classique, stagflation, etc. De plus, on peut se demander si, les interprétations des modèles macroéconomiques appliqués ne surestiment pas l'ampleur des effets purement concurrentiels au détriment des effets qualifiés ici de monopolistes. En effet, l'importance théorique de ces derniers passe souvent inaperçue... même si numériquement la pratique économétrique conduit effectivement à les prendre en compte ¹¹.

Chômage et salaires depuis 1973 : des évolutions logiques et non paradoxales

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 exception à la régulation concurrentielle, mais au contraire comme une conséquence logique des caractéristiques de la régulation monopoliste. Pour l'essentiel, l'évolution enregistrée dérive de quatre propriétés.

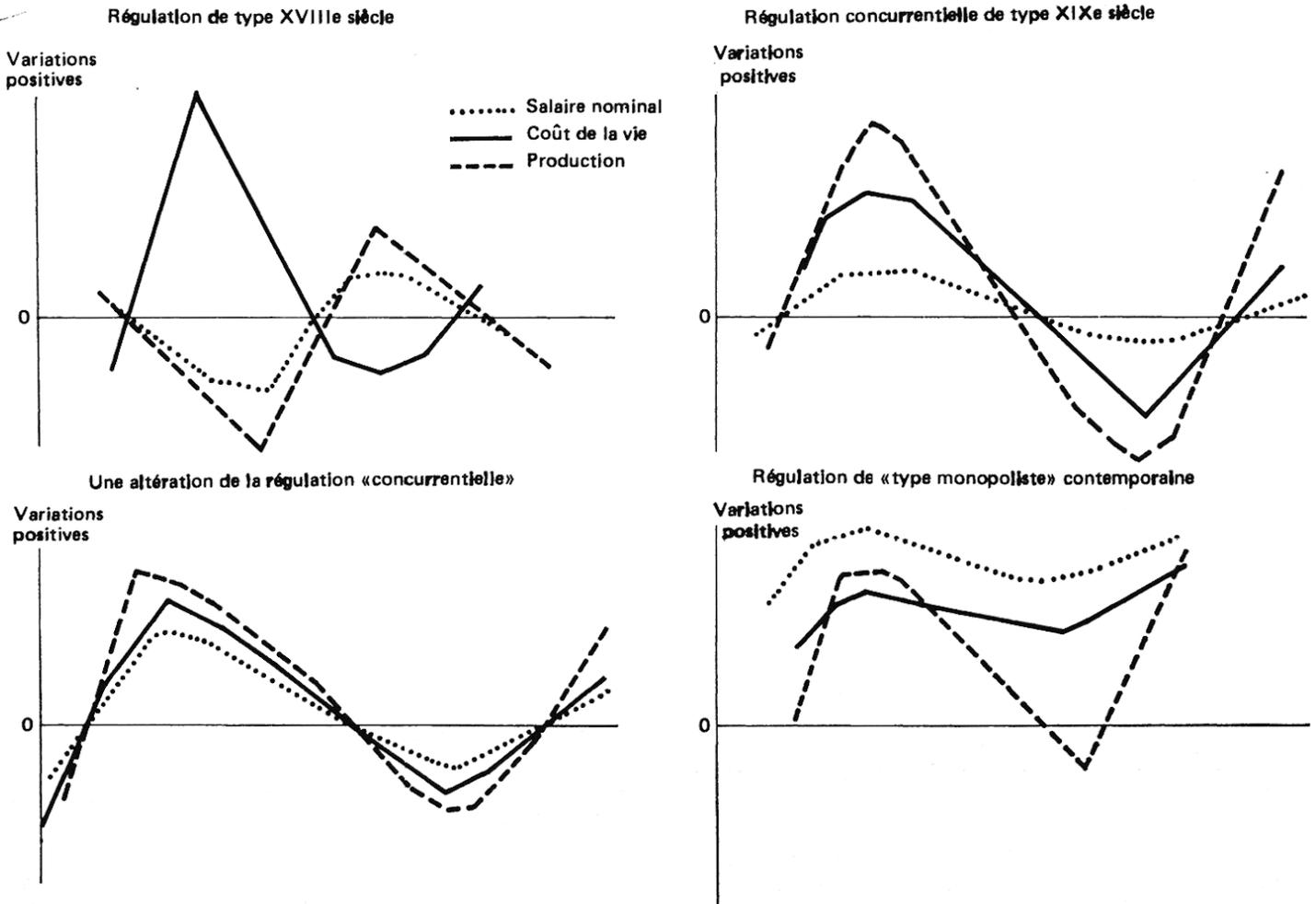
Tout d'abord, dans la mesure où la dynamique des salaires nominaux est impulsée par la situation de secteurs moteurs et se diffuse ensuite à l'ensemble de l'économie, l'extension massive du chômage enregistrée en 1974-1975 n'exerce plus qu'un rôle régulateur second dans la croissance des salaires nominaux : leur progression se poursuit à un rythme qui n'est que faiblement affecté par rapport à la période antérieure. La spécificité des accords de salaires conclus lors de la période 1969-1973 vient pleinement jouer pour interdire toute baisse de salaire.

Ensuite 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

11. Dans la mesure où par exemple l'influence des variables de flux (revenu, volume du crédit, emploi) tend en général à être prépondérante par rapport aux variables de prix, taux d'intérêt, etc.

GRAPHIQUE IX

Une stylisation des changements séculaires dans la régulation de l'emploi et des salaires



salaires nominaux auraient dû chuter, indépendamment de l'évolution des prix à la consommation.

En outre, depuis plus de vingt ans déjà, l'extension du salaire indirect avait conduit à une croissance du revenu salarial, sur longue période, plus rapide que celle du salaire direct. Leurs 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, si bien que les mécanismes demeuraient dans leur quasi-totalité concurrentiels. Ce n'est plus le cas en 1957-1976 : le salaire indirect représente alors une fraction considérable du revenu des travailleurs. Plus encore, sa régulation résulte de facteurs propres qui ne sont pas directement et positivement liés à l'évolution stricte 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.

Enfin, les modifications intervenues à partir de 1967 dans le cycle de l'emploi correspondent à une certaine rigidification des ajustements de l'emploi, tout spécialement en baisse. Elle se renforce encore à l'occasion du déclenchement de la crise [10]; la réduction de l'emploi, source de l'importante progression du chômage, s'avère cependant relativement faible si on la compare à l'ampleur des mouvements qui, antérieurement, caractérisaient la régulation concurrentielle de l'emploi.

Ces quatre traits sont nouveaux par rapport à l'entre-deux guerres, mais ils s'insèrent dans le prolongement de la période ouverte au milieu des années soixante : en effet, l'originalité des évolutions du salaire et de l'emploi depuis 1974-1975 apparaît moins par référence à la décennie pré-

cédente, que par rapport à une analyse séculaire, montrant comment se sont succédées diverses régulations (graphique IX).

Selon cette analyse, la montée simultanée du chômage et des salaires, loin de correspondre à un simple accident par rapport à des principes demeurés largement concurrentiels, serait l'expression directe d'une autre régulation, conséquence en particulier d'une forme nouvelle dans l'organisation du rapport salarial. Il serait donc abusif, pour interpréter la période actuelle et orienter la politique économique, de se référer aux vertus d'une régulation concurrentielle dont les crises récurrentes du XIX^e siècle et plus

encore celle de 1930 ont pu montrer les inconvénients majeurs. Il est probable que la présente crise correspond à un épisode crucial dans l'histoire des économies capitalistes, dans la mesure où elle rend manifeste les limites que rencontre la régulation d'ensemble progressivement constituée après la seconde guerre mondiale et qui jusqu'en 1973 avait permis une phase de croissance sans précédent, par son rythme et sa durée. Une nouvelle forme de la régulation de l'emploi et du salaire a sans doute constitué l'un des facteurs — mais pas le seul — qui a favorisé un tel changement. Dans ces conditions, un retour à des « mécanismes » plus concurrentiels est-il sans danger ?

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- [1] W. ABEL. — « Crises agraires en Europe (XIII^e, XX^e siècle) », Flammarion, 1973.
- [2] M. AGLIETTA. — « L'évolution des salaires en France au cours des vingt dernières années », *Revue économique*, janvier 1971.
- [3] M. AGLIETTA. — « Régulation et crises du capitalisme », Calmann-Levy, 1976.
- [4] R. BARRO, M. GROSSMAN. — « Money, employment and inflation », Cambridge University Press, 1976.
- [5] J. P. BENASSY. — « Neokeynesian disequilibrium theory in a monetary economy », *Review of Economic Studies*, octobre 1975.
- [6] J. P. BENASSY, R. BOYER, R. M. GELPI, A. LIPIETZ, J. MISTRAL, J. MUNOZ, C. OMINAMI : « Approches de l'inflation : l'exemple français », Rapport CEPREMAP-CORDES, décembre 1977.
- J. P. BENASSY, R. BOYER, R. M. GELPI : « Régulation des économies capitalistes et inflation », *Revue économique* (à paraître).
- [7] P. J. BHATIA. — « Unemployment and the rate of change of money earnings in the United States », *Economica*, août 1961.
- [8] J. BOUVIER. — « Les crises économiques. — Problématique des crises économiques du XIX^e 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, 1974.
- [9] J. BOUVIER-AJAM. — « Histoire du travail en France depuis la Révolution », Librairie générale de Droit et Jurisprudence, Paris, 1969.
- [10] R. BOYER, J. MISTRAL. — « Accumulation, inflation, crises », PUF, 1978.
- [11] F. BRAUDEL, E. LABROUSSE. — « Histoire économique et sociale de la France 1660-1789 », t. II, PUF, 1970.
- [12] M. BYÉ, D. DE BERNIS « *Économie Internationale* », t. I, Dalloz, 1977.
- [13] K. BRUNNER, A. M. MELTZER, ed. — « The Phillips curve and labor Markets », *Supplementary series of Journal of Monetary Economics*, 1976.
- [14] J. J. CARRÉ, P. DUBOIS, E. MALINVAUD. — « La croissance française », Seuil, 1972.
- [15] CERC. — « Dispersion et disparités de salaires en France au cours des vingt dernières années », *Documents du CERC* n° 25-26, 1975.
- [16] F. CROUZET. — « Indices de la production industrielle pour le XIX^e siècle », *Annales*, janvier-février 1970.
- [17] D. DERUELLE. — « Détermination à court terme des hausses de salaires : études sectorielles et régionales », *Annales de l'INSEE*, décembre 1974.
- [18] D. DERUELLE. — « Hausse à court terme du salaire nominal, tension du marché du travail et mouvements des prix et du SMIG », *Revue économique*, mai 1975.
- [19] J. EATWELL, J. LLEWELYN, R. TARLING. — « Money wage inflation in industrial Countries », *Review of Economic Studies*, février 1974.
- [20] O. ECKSTEIN, J. A. WILSON. — « The determination of money wages in American Industry », *Quarterly Journal of Economics*, 1962.
- [21] D. FOUQUET, J. M. CHARPIN, H. GUILLAUME, P. A. MUET, D. VALLET. — « DMS : modèle de prévision à moyen terme », *Économie et statistique*, n° 79, juin 1976.
- [22] J. R. HICKS. — « The Economic Foundation of wages policy », *Economic Journal*, 1955.
- [23] INSEE. — « Données sociales », *Collections de l'INSEE*, édition 1978.
- [24] INSEE. — « Fresque historique du système productif », *Collections de l'INSEE*, E, n° 27, 1974.
- [25] F. JENNY, A. P. WEBER. — « Concentration, syndicalisation et rémunération salariale dans l'industrie manufacturière française », *Revue économique*, juillet 1975.
- [26] S. C. KOLM. — « L'inflation de productivité », *Revue économique*, novembre 1970.
- [27] N. KALDOR. — « Economic Growth and the Problem of Inflation », *Economica*, 1959.
- [28] J. KUCZYNSKI. — « A short History of Labour Conditions Under Industrial Capitalism » Volume 4, France 1700 to the Present Day, F. MULLER, London 1946.

- [29] J. LHOMME. — « Le pouvoir d'achat de l'ouvrier français au cours d'un siècle : 1840-1940 », *Le Mouvement social*, avril-juin 1968.
- [30] J. LHOMME. — « Les enseignements théoriques à retirer d'une étude sur les salaires dans la longue période », *Revue économique* n° 1, 1965.
- [31] C. LONG. — « The illusion of wage-rigidity : long and short run cycles in wages and labor », *Review of Economics and Statistics*, mai 1960.
- [32] R. G. LIPSEY. — « The relation between unemployment and the rate of change of money wages in the United Kingdom 1957-1962 », *Economica*, février 1960.
- [33] E. MALINVAUD. — « Nouveaux développements de la théorie macroéconomique du chômage », *Revue économique*, janvier 1978.
- [34] T.-J. MARKOVITCH. — « Les cycles industriels en France », *Le Mouvement social*, avril-juin 1968.
- [35] B. R. MITCHELL. — « European Historical Statistics », Mac Millan, 1975.
- [36] Division des comptes trimestriels de l'INSEE. — « Le Modèle METRIC », *Annales de l'INSEE*, 26-27, avril-septembre 1977.
- [37] PHELPS ET ALII. — « Microeconomic foundations of employment and inflation theory », Norton, New-York, 1970.
- [38] E. H. PHELPS-BROWN. — « Levels and movements of industrial productivity and real wages internationally compared, 1860-1970 », *Economic Journal*, mars 1973.
- [39] E. H. PHELPS-BROWN. — « A century of pay », Mac Millan, 1968.
- [40] J. M. PHILIPPE, A. AZOUVI. — « Disparités intersectorielles des salaires annuels », *Note ronéotypée INSEE*, novembre 1975.
- [41] A. W. PHILLIPS. — « The relation between unemployment and the rate of change of money-wage rates in the United Kingdom, 1861-1957 », *Economica*, novembre 1958.
- [42] J. ROUGERIE. — « Remarques sur l'histoire des salaires à Paris », *Le mouvement social*, avril-juin 1968.
- [43] J. RUEFF. — « L'assurance chômage, cause du chômage permanent », *Revue d'économie politique*, 1931.
- [44] J. RUEFF. — « Pourquoi la crise ? », *Le Monde*, 17 et 18 juin 1975.
- [45] A. SAUVY. — « Histoire économique de la France entre les deux guerres », 4 tomes, Fayard, 1965, 1967, 1972, 1975.
- [46] E. SHORTER, C. TILLY. — « Strikes in France, 1830-1968 », *Cambridge University Press*, 1974.
- [47] J. J. SILVESTRE. — « La dynamique des salaires nominaux en France », *Revue économique*, mai 1971.
- [48] J. J. SILVESTRE. — « Les salaires ouvriers dans l'industrie », Bordas, 1973.
- [49] J. J. SILVESTRE. — « Les inégalités de salaires », PUF, 1978.
- [50] J. SINGER-KEREL. — « Le coût de la vie à Paris de 1840 à 1954 », Armand Colin, 1963.
- [51] E. SPITALER. — « Semi-annual wage equations for the manufacturing sector in six major industrial countries : 1957-1972 », *German Economic Review*, 1976.
- [52] P. STREETEN. — « Wages, Prices and Productivity », *Kyklos*, 1962.
- [53] H. A. TURNER, D. A. S. JACKSON. — « On the determination of the general wage level — a world analysis; or unlimited labour forever », *Economic Journal*, décembre 1970.
- [54] J. VANDERKAMP. — « Wage and price level determination : an empirical model for Canada. », *Economica*, mai 1966.