

GAGNER PLUS POUR TRAVAILLER TOUS !

**L'indispensable
augmentation des salaires...**

Note économique N°87
Centre Confédérale d'Etudes Economiques et Sociales

SOMMAIRE

La faiblesse de la demande salariale est la cause principale de la faiblesse de l'activité économique	2	Le patronat et le gouvernement prétendent qu'il n'est pas possible d'augmenter les salaires. C'est faux	6
La hausse des salaires est nécessaire pour accroître la consommation et répondre aux besoins non satisfaits de la population	3	Le scandale des dividendes versés aux actionnaires	7
Pour augmenter la consommation il faut augmenter les salaires	4	En vingt ans le rapport entre dividendes perçus par les actionnaires et salaires versés aux ouvriers et employés a pratiquement triplé.....	9
Le gouvernement fait fausse route	5	Le scandale des salaires des patrons..	10
Les salaires constituent l'essentiel des revenus	5	Pour un « Grenelle salarial ».....	11
		Conclusion	13
<i>Annexe 1 – Exemples de la baisse du pouvoir d'achat</i>			<i>14</i>
<i>Annexe 2 – La France : un pays de bas salaires</i>			<i>15</i>

Plus de 2,5 millions de personnes sont officiellement au chômage. Il faut y ajouter 1,5 millions de personnes qui sont soit exclues du marché du travail, soit exercent une activité à temps partiel, alors qu'elles souhaiteraient travailler plus. Il faut aussi y ajouter quelques 1,5 millions de personnes qui ont des emplois précaires.

Lutter contre le chômage, le sous emploi et la précarité, et répondre aux besoins de la population qui restent largement non satisfaits, supposent d'accroître l'activité et d'accélérer la croissance économique qui demeure très faible en France.

Le patronat et le gouvernement prétendent que la faiblesse de la croissance est due au coût élevé du travail, renchéri de plus par le passage aux 35 h. C'est faux. Ils le savent que c'est la faiblesse du pouvoir d'achat qui explique la faiblesse de l'activité économique. Comme ils ne veulent pas augmenter les salaires, ils cherchent à dévier les attentes sociales. C'est le sens de l'attaque contre les 35 h au nom du pouvoir d'achat. Lorsque le gouvernement et le patronat utilisent la formule « travailler plus pour gagner plus », ils veulent faire d'une pierre deux coups : remettre en cause l'acquis social de la réduction du temps de travail et s'opposer à la hausse des salaires pour assurer des profits supplémentaires pour les actionnaires et les propriétaires des entreprises.

Il y a trois raisons d'augmenter les salaires :

➤ les salaires constituent la source principale du revenu des ménages qui sert à leur consommation. Cette consommation est le principal moteur de la croissance. La hausse des salaires est indispensable pour augmenter la consommation et accélérer la croissance de l'économie ;

➤ de bons salaires sont nécessaires pour reconnaître les qualifications des salariés, et favoriser ainsi l'efficacité de l'économie. C'est

un autre aspect de la contribution de la hausse des salaires à l'accélération de la croissance ;

➤ enfin, la part des salaires qui n'est pas consommée constitue l'épargne des salariés. Déposée dans les banques, les caisses d'épargne ou à La Poste, cette épargne pourrait contribuer au financement de l'économie de façon moins coûteuse que les fonds levés sur les marchés financiers.

LA FAIBLESSE DE LA DEMANDE SALARIALE EST LA CAUSE PRINCIPALE DE LA FAIBLESSE DE L'ACTIVITE ECONOMIQUE

L'activité économique est mesurée par les richesses nouvelles créées par les travailleurs. C'est ce qu'on appelle le produit intérieur brut (PIB). Ce sont l'ensemble des biens et services que l'on produit en France en un an.

L'évolution du PIB exprime la croissance économique. La croissance économique est très faible en France, surtout en comparaison avec des pays comme les Etats-Unis et des pays dits émergents comme la Chine et l'Inde.

La croissance économique en France s'est nettement ralentie en 2003 et la reprise de 2004 a été de courte durée. L'économie française a fait du surplace au troisième trimestre 2004 et la reprise du quatrième trimestre ne compense pas la stagnation du trimestre précédent. Au total, le taux de croissance du PIB en 2004 serait de l'ordre de 2 %. Pour 2005, le gouvernement a bâti son budget sur une prévision de croissance de 2,5 %. Cette prévision paraît trop optimiste. Dans ses dernières publications, l'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) prévoit une croissance de l'ordre de 2 %. La plupart des experts prévoient une croissance encore plus faible, de l'ordre de 1,5 % à 1,8 %.

Les experts du gouvernement attribuent la dégradation de la conjoncture à la hausse du prix du pétrole et à la baisse du dollar. Cette explication est bien entendu trop courte.

La dégradation de la conjoncture, en France comme dans la zone euro, s'explique par des causes profondes, structurelles que résume l'expression « déséquilibres mondiaux » : l'accroissement vertigineux du déficit budgétaire et du déficit du commerce extérieur aux Etats-Unis ; une croissance rapide de l'économie en Chine et en Inde qui profite surtout aux firmes multinationales et engendre d'énormes inégalités dans ces pays ; la poursuite de la politique de désinflation compétitive dans la zone euro qui réduit les débouchés dans cette zone, etc.

La hausse du prix des matières premières et la baisse du dollar sont la conséquence de ces déséquilibres. Elles ne sont pas les causes principales du ralentissement de la croissance, mais elles y contribuent. Cela explique le besoin d'une régulation des relations internationales.

Le ralentissement de la croissance en France s'explique, par contre, essentiellement par une faiblesse de la demande intérieure, résultant elle-même de trois facteurs principaux :

➤ Une faiblesse du nombre d'emplois créés, combinée à une progression de la précarité et un chômage et un sous-emploi massifs et persistants.

Entre septembre 2003 et septembre 2004 (dernières statistiques disponibles) l'emploi total aurait augmenté de 32 300 postes. Cette faible hausse ne permet pas de compenser les 69 000 pertes de postes en 2003. Dans l'industrie, le nombre de postes de travail a diminué de 90 500 entre septembre 2003 et septembre 2004.

➤ Une faible progression des salaires surtout en comparaison avec l'évolution de la productivité du travail. De plus, les ménages et notamment les salariés qui sont les couches les plus mobiles de la population, ont dû subir une perte de leur pouvoir d'achat à cause de la hausse du prix des produits pétroliers.

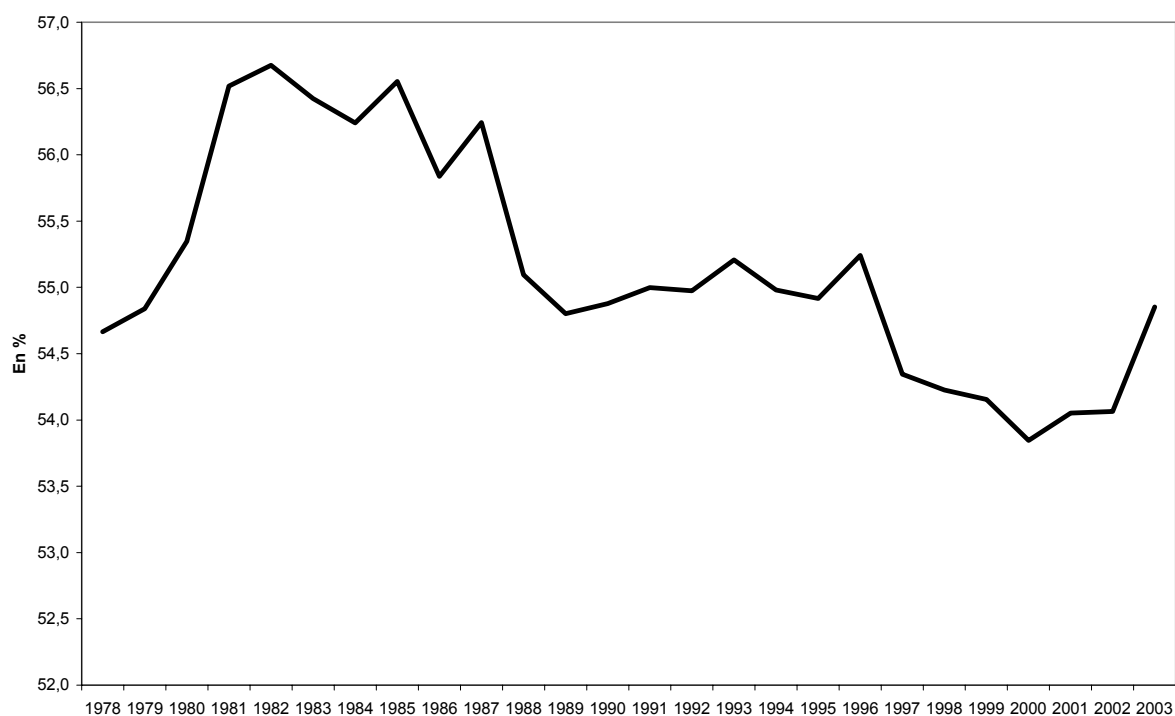
➤ Un faible effort d'investissement des entreprises. Cette situation paraît paradoxale, car les entreprises disposent de trésoreries considérables. En effet, au lieu d'utiliser ces trésoreries dans les investissements productifs, des entreprises et notamment les plus grandes d'entre elles utilisent ces trésoreries soit pour distribuer des dividendes aux actionnaires, soit pour le désendettement et le rachat d'actions.

LA HAUSSE DES SALAIRES EST NECESSAIRE POUR ACCROITRE LA CONSOMMATION ET REPENDRE AUX BESOINS NON SATISFAITS DE LA POPULATION

L'évolution du PIB dépend largement de la consommation des ménages. La consommation des ménages est le facteur qui contribue le plus à la demande et donc à la croissance économique. En 2001 et 2002, deux tiers de la croissance économique s'expliquait par celle de la consommation. En 2003, la croissance de la consommation (0,8 %) expliquait plus que la totalité de la croissance économique (0,5 %). En 2004 et 2005, la croissance de la consommation devrait expliquer plus de la moitié de la croissance économique.

Pour avoir plus de croissance économique, il faut avoir plus de consommation ; lorsque la consommation est faible, les entreprises n'investissent pas, l'emploi diminue et le chômage augmente.

Graphique 1 – Consommation des ménages rapportée au PIB



Pour augmenter la consommation il faut augmenter les salaires

Le revenu des salariés dépend principalement de leur salaire. Dans l'ensemble de l'économie, le revenu disponible des salariés qui leur permet de consommer et de subvenir à leurs besoins dépend à la fois des salaires et de l'emploi, ou de la masse salariale globale. Les deux se complètent. Ils ne s'opposent pas, comme le prétendent le patronat et les libéraux.

La consommation des ménages est étroitement liée à l'évolution de leur pouvoir d'achat. Celui-ci dépend de deux facteurs : les revenus et les prix. Lorsque les prix augmentent et que les revenus n'augmentent pas suffisamment, le pouvoir d'achat diminue et pèse sur la consommation.

Les prix ne cessent d'augmenter depuis cinq ans. Le taux d'inflation est passé de 0,4 % en 1999 à plus de 2 % en 2004. Mais pour la majorité des salariés les salaires n'ont pas augmenté au même rythme.

Entre 2001-2003 le salaire net (salaire brut net de cotisations sociales) par salarié a, en moyenne, diminué de 0,12 %. Il faut rappeler que pendant cette période les cotisations sociales en charge des salariés ont augmenté de 0,53 %.

Résultat : le pouvoir d'achat de la majorité des salariés diminue depuis 2001. C'est la principale explication de la faiblesse de la consommation et de l'activité économique, la baisse de l'emploi et de la hausse du chômage.

La faiblesse du pouvoir d'achat conduit à ce qu'une grande partie des besoins de la population demeurent non satisfaits. La pauvreté touche des catégories sociales plus larges. Même parmi les salariés à temps complet, il existe une catégorie dont le salaire est en deçà du seuil de pauvreté. Cette catégorie de « travailleurs pauvres » demeure à un niveau élevé malgré les mesures sociales prises pour tenter de limiter le phénomène.

Le gouvernement fait fausse route

le gouvernement et le patronat veulent profiter de la faiblesse du pouvoir d'achat des salariés pour remettre en cause les 35 h au nom du pouvoir d'achat. C'est le sens du discours gouvernemental et patronal sur le thème : travailler plus pour gagner plus.

Sans remettre en cause cette orientation, dans ses vœux adressés aux « forces vives de la nation », le président de la République avance d'autres idées pour augmenter le pouvoir d'achat sans hausse de salaires. Il dit vouloir augmenter le pouvoir d'achat par trois moyens :

a) Réduire l'impôt sur le revenu

Cette mesure est inefficace et injuste. Elle profite surtout aux contribuables les plus riches dont la propension à consommer est faible. En revanche, la moitié des contribuables qui n'acquittent pas d'impôt sur le revenu faute de revenu imposable suffisant et qui ont une propension à consommer plus forte, sont mis à l'écart. Il faut surtout alléger les impôts indirects (notamment la TVA) et les taxes qui pèsent sur ces ménages à revenu modeste.

b) Faciliter les crédits bancaires pour les ménages modestes

Il est vrai que 5 à 6 millions de ménages sont aujourd'hui exclus de l'accès au crédit, ce qui renforce pour eux la marginalisation sociale. Mais les bénéficiaires de crédits doivent pouvoir les rembourser ensuite, ce qui n'est possible que si leur revenu est suffisant : la montée ininterrompue du surendettement des ménages montre les dangers d'un endettement des salariés lorsqu'ils sont vulnérables au chômage, à la précarité et aux bas salaires.

c) Renforcer une « concurrence régulée » pour réduire les prix

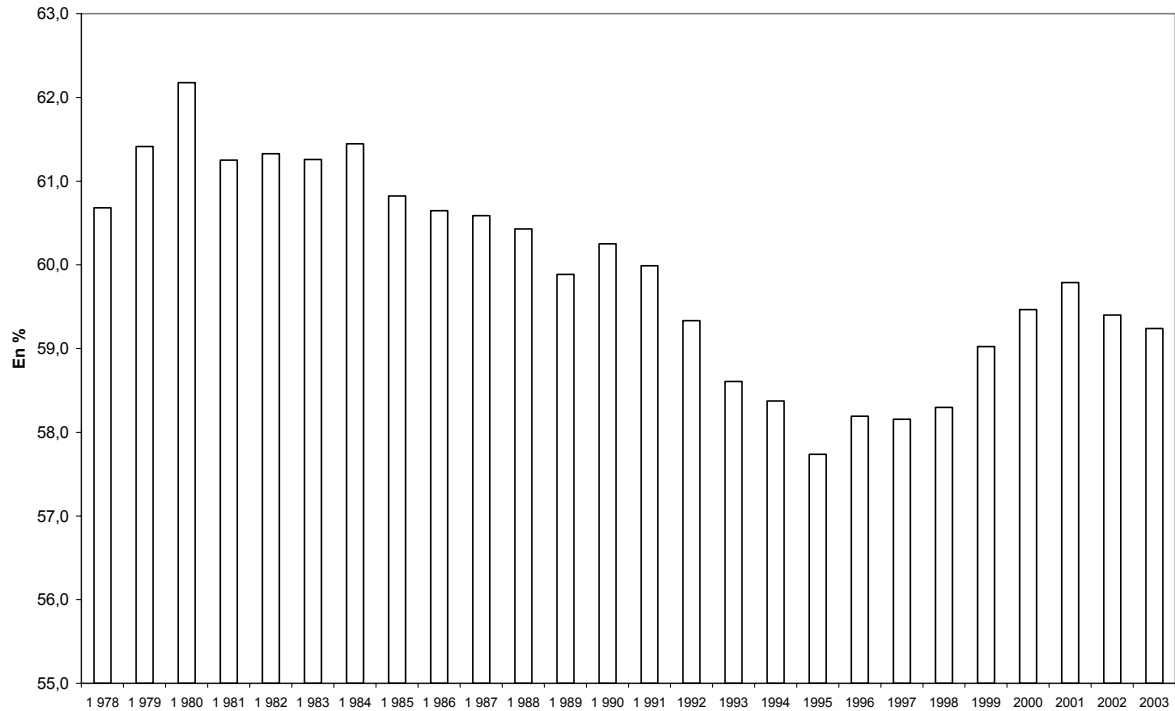
Dans les faits, la concurrence envisagée risque de tourner au détriment des consommateurs, qui auraient, à terme, à souffrir d'une concentration encore plus grande du secteur de la distribution et d'une disparition des petits commerces de proximité. Elle se traduirait par une pression accrue sur les salariés du commerce (dégradation des conditions de travail, faiblesse des salaires, précarité). Ces pertes réelles seront beaucoup plus lourdes que les hypothétiques gains attendus de la baisse des prix. On notera que la campagne de Nicolas Sarkozy pour imposer une baisse des prix dans la grande distribution a été très loin d'atteindre les objectifs affichés.

Les salaires constituent l'essentiel des revenus

Au niveau de l'ensemble de l'économie, les revenus issus du travail constituent environ 60 % du revenu total dont disposent les ménages pour consommer. La hausse du chômage et la faiblesse des salaires ont entraîné au cours des ans une hausse de la part des revenus non salariaux (diverses allocations) dans le revenu des ménages, tandis que la libéralisation financière faisait monter la part des intérêts, dividendes et autres revenus financiers au détriment des salaires (voir ci-dessous). Mais la part des salaires reste déterminante.

Le meilleur moyen d'augmenter le revenu disponible est d'augmenter les salaires.

Graphique 2 – Part des salaires dans le revenu disponible des ménages



**LE PATRONAT ET LE GOUVERNEMENT
PRETENDENT QU'IL N'EST PAS POSSIBLE
D'AUGMENTER LES SALAIRES. C'EST FAUX**

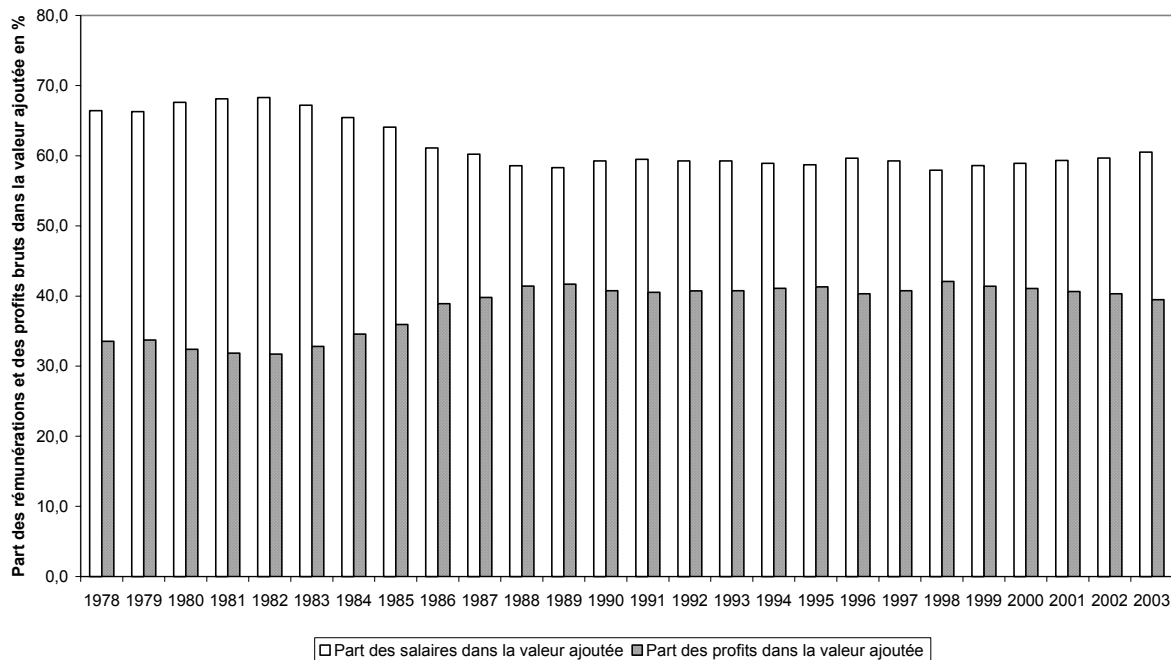
Les richesses créées (ou la valeur ajoutée) sont partagées entre les travailleurs qui les produisent et les détenteurs de capitaux. La politique économique de la France a été orientée au tournant des années 1983-1984 vers les intérêts des détenteurs de capitaux. Pour satisfaire les exigences des actionnaires et des détenteurs de patrimoines financiers, les entreprises ont fait pression sur les salaires,

accélééré les licenciements, les externalisations et les délocalisations, précarisé l'emploi. De ce fait, la part des salaires dans la valeur ajoutée a fortement diminué entre 1983 et 1989 ; inversement, celle des profits a augmenté. Cette tendance n'a pas été inversée au cours des années 1990.

Résultat : la croissance économique a été faible, les entreprises n'ont pas suffisamment investi, le chômage a augmenté, des besoins sociaux demeurent non satisfaits.

Pour inverser ces tendances, il faut augmenter les salaires et sécuriser les revenus des travailleurs en sécurisant l'emploi.

Graphique 3 – Partage de la valeur ajoutée



Le scandale des dividendes versés aux actionnaires

Si les entreprises s’opposent à la hausse des salaires, elles sont en revanche très généreuses envers les actionnaires et les dirigeants.

Les dividendes versés aux actionnaires, c’est-à-dire à une minorité de la population, augmentent nettement plus vite que les salaires versés aux salariés, c’est-à-dire à la grande majorité de la population.

Les actionnaires des sociétés du CAC 40, c’est-à-dire les plus grandes sociétés cotées à la Bourse de Paris, ont eu droit, au total, à 35 milliards d’euros de bénéfices en 2003, dont plus de la moitié ont été distribués aux actionnaires (voir tableau 1). Cela équivaut à 2,2 % du PIB et à 15 % des recettes totales de l’Etat. De plus, ces entreprises ont dépensé 8 milliards d’euros pour racheter leurs propres actions afin d’augmenter le prix de ces actions à la Bourse et d’améliorer le taux de rentabilité de leurs actions.

Tableau 1 - Bénéfices et dividendes des sociétés du CAC 40

Entre prise	Chiffre d'affaires 2003 (milliards d'euros)	Résultat net (millions d'euros) part du groupe)	Variation en un an (en %)	Gain de l'action en euros (Dividende)
Total	104,6	7 030	+18,0	7,70
BNP Paribas	17,9	3 760	-14,1	1,50
France télécom	46,1	3 200	*	0,25
Société Générale	15,6	2 490	-78,4	2,50
Renault	37,5	2 480	+26,8	1,40
Aventis	17,8	2 440	+17,5	0,80
Safoni Synthélabo	8,1	2 076	+18,0	1,00
Carrefour	78,9	1 629	+18,6	0,70
L'Oréal	14,0	1 490	+16,7	0,70
Peugeot	54,2	1 430	-11,4	1,40
Dexia	5,2	1 430	+10,2	0,40
Crédit agricole	12,7	1 140	-8,5	0,60
Saint Gobain	29,5	1 040	-0,1	1,10
AXA	71,6	1 000	+6,0	0,40
Danone	13,1	893	-34,6	2,50
AGF	18,3	763	+185	1,90
Lafarge	13,7	728	+59,6	2,30
Air Liquide	8,4	726	+3,2	3,20
LVMH	12,0	723	+30,0	0,80
Pinault Printemps	24,4	645	+59,9	2,40
Vinci	18,1	541	+13,3	2,40
Casion Guichard	23,0	492	+10,6	2,10
Pernod Ricard	3,5	464	+12,3	2,00
Bouygues	21,8	450	-32,0	0,50
Schneider Electric	8,8	433	+3,0	1,10
Lagardère	12,5	334		0,90
Michelin	15,4	318	-45,3	0,90
Accor	6,8	270	-37,2	1,10
Arcelor	25,9	257	*	0,40
ST Micoelectronics	7,2	253	-41,0	0,12
TF1	2,7	191	+23,4	0,70
Sodexho Alliance	11,7	162	-11,3	0,60
EADS	30,1	152	*	0,40
Thalès	10,6	112	0,9	0,80
Thomson	8,4	26	-93,0	0,20
CAP Gemini	5,7	-197	*	0,50
Vivendi Universel	25,5	-1 100	*	0
Alcatel	12,5	-1 940	*	0
Veolia	28,6	-2 050	*	0,60
Suez	39,6	-2 160	*	0,70

* : perte en 2002, bénéfice en 2003 et vice versa.

Source : *La Tribune*, 19/03/04 ; *Libération*, 22/03/04.

En vingt ans le rapport entre dividendes perçus par les actionnaires et salaires versés aux ouvriers et employés a pratiquement triplé

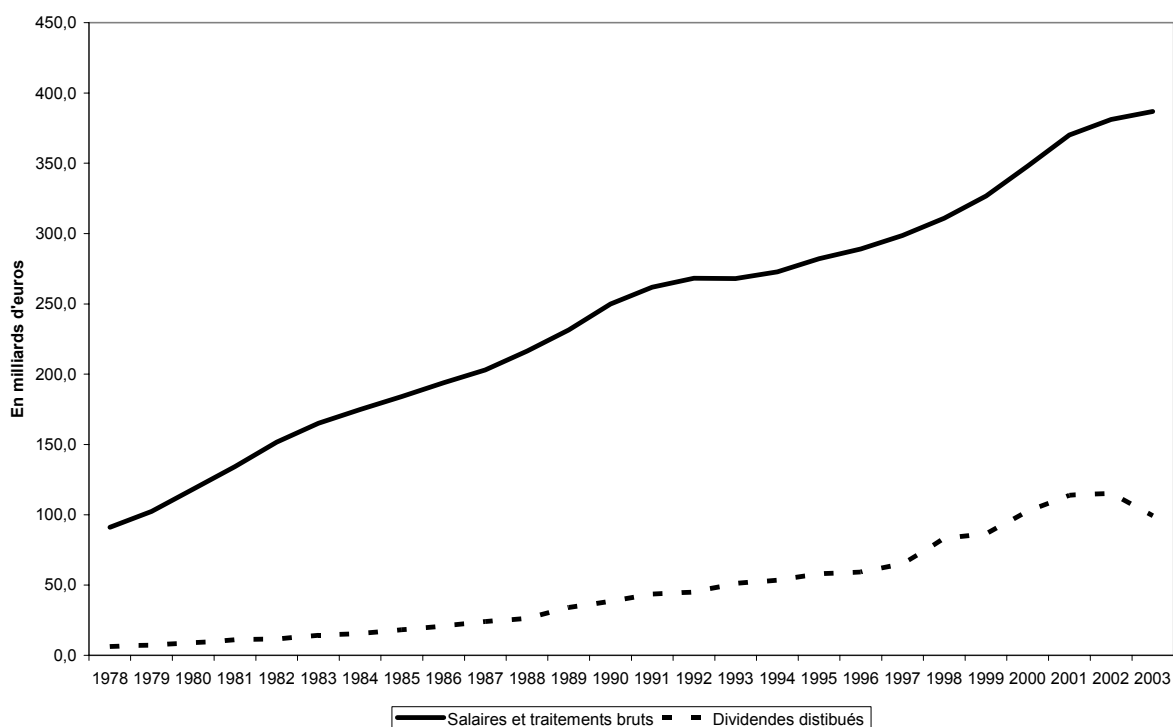
Les graphiques 4 et 5 illustrent l'évolution des salaires (il s'agit de salaires bruts qui intègrent les cotisations sociales versées par les salariés) et des dividendes versés aux actionnaires des entreprises industrielles et de services hormis les banques, les compagnies d'assurance et les autres institutions financières.

Le graphique 4 montre que les dividendes versés aux actionnaires augmentent plus vite que les salaires. En l'espace de 25 ans, les

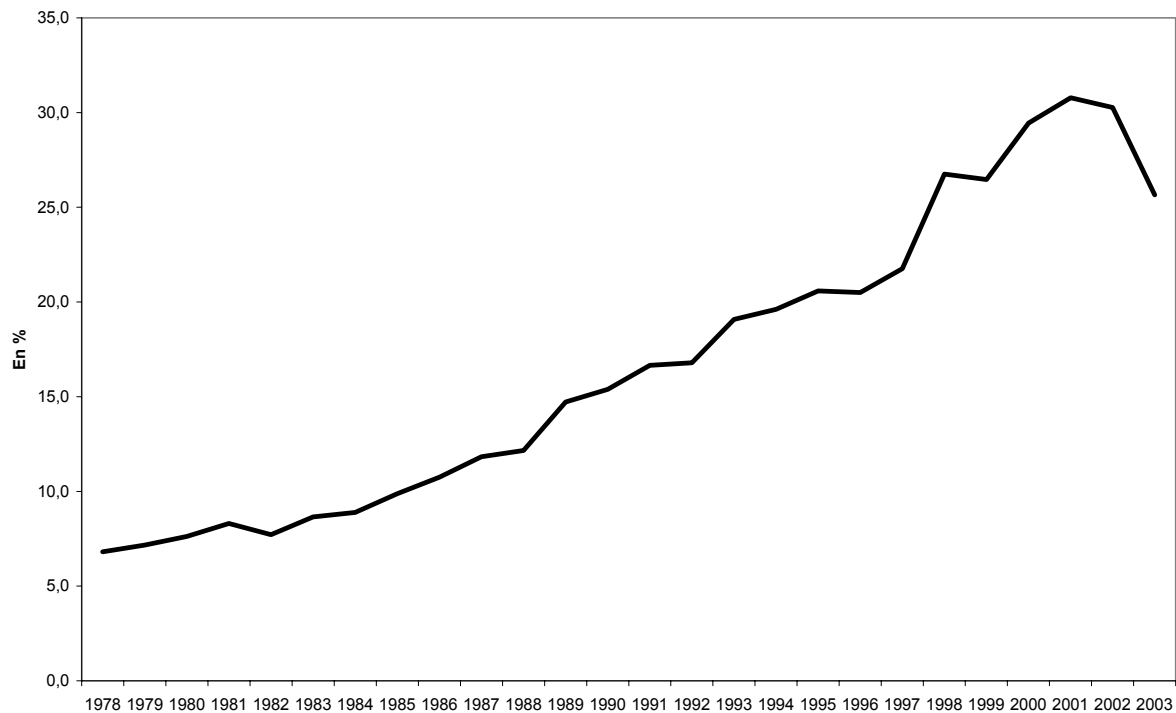
salaires versés (c'est-à-dire le produit de salaire et de l'emploi) ont été multipliés par 4, les dividendes versés aux actionnaires par 16. En 1980, pour 100 francs de salaire brut versés aux salariés, les entreprises versaient 9 francs de dividendes aux actionnaires. Aujourd'hui, pour 100 euros de salaire versés aux salariés, les actionnaires reçoivent 26 euros de dividendes.

Le graphique 5 met en évidence cette accélération des dividendes versés aux actionnaires par rapport aux salaires versés aux salariés.

Graphique 4 – Salaires versés aux salariés et dividendes versés aux actionnaires



**Graphique 5 – Dividendes versés aux actionnaires comparés
aux salaires versés aux salariés**



Le scandale des salaires des patrons

De la même manière, les rémunérations des dirigeants d'entreprises augmentent nettement plus vite que celles de leurs salariés. Alors que la moitié des salariés ont aujourd'hui un salaire

inférieur à 1,5 fois le SMIC, le salaire mensuel et les avantages de certains patrons sont des multiples par centaines du SMIC.

Tableau 2 - La rémunération des grands patrons français

Nom du PDG	Entreprise	Salaire 2002 (en euros)	Équivalent SMIC	Prime	Nombre de stock-options
L. Owen-Jones	L'Oréal	6 264 634	522	3 048 980	0
A. Zacharias	Vinci	3 043 928	254	1 282 488	750 000
D. Bernard	Carrefour	2 650 436	221	nc	0
Th. Desmarest	Total	2 409 952	201	1 297 052	60 000
F. Riboud	Danone	2 400 000	200	nc	50 000
P. Ricard	Pernod-Ricard	2 336 606	195	880 702	21 344
G. Mestrallet	Suez	2 270 602	189	1 028 029	350 000
I. Landau	Aventis	2 007 404	167	nc	300 000
H. de Castries	Axa	1 962 666	164	500 000	800 000
M. Bouygues	Bouygues	1 924 620	160	986 604	200 000
J-L. Dumas	Hermès	1 908 767	159	nc	0
J-M. Folz	Peugeot S.A.	1 904 765	159	881 114	60 000
J-F. Deheq	Safoni-Synthélabo	1 902 885	159	902 885	145 000
Ph. Camus	EADS	1 816 281	151	1 202 281	270 000
M. Pébereau	BNP Paribas	1 814 112	151	762 245	0
D. Bouton	Société Générale	1 800 000	150	1 000 000	90 000
M. Lévy	Publicis	1 795 300	150	480 000	220 000
B. Collomb	Lafarge	1 764 000	147	875 000	20 000
Ch. Couvreur	Casino	1 675 377	140	925 377	33 367
S. Weinberg	Pinault-Printemps-Redoute	1 473 634	123	nc	65 000

nc : non-connu.

Source : d'après *Le Monde*, 8 octobre 2003.

POUR UN « GRENELLE SALARIAL »

Cette déformation structurelle du partage de la valeur ajoutée passe par le prisme institutionnel des négociations salariales annuelles. La France semble faire beaucoup moins bien que ses partenaires : le coût horaire du salaire ouvrier cotisations sociales comprises est désormais l'un des plus bas des pays développés (graphique 6) alors que la productivité horaire du travail est la plus élevée (graphique 7).

L'extrême décentralisation de la fixation des salaires qui dépend quasi exclusivement de négociations au niveau de l'entreprise est particulièrement pénalisante, comparativement à ce qui se passe dans d'autres pays où prédominent les négociations de branches, comme en Allemagne, où les négociations centralisées, comme ne Belgique.

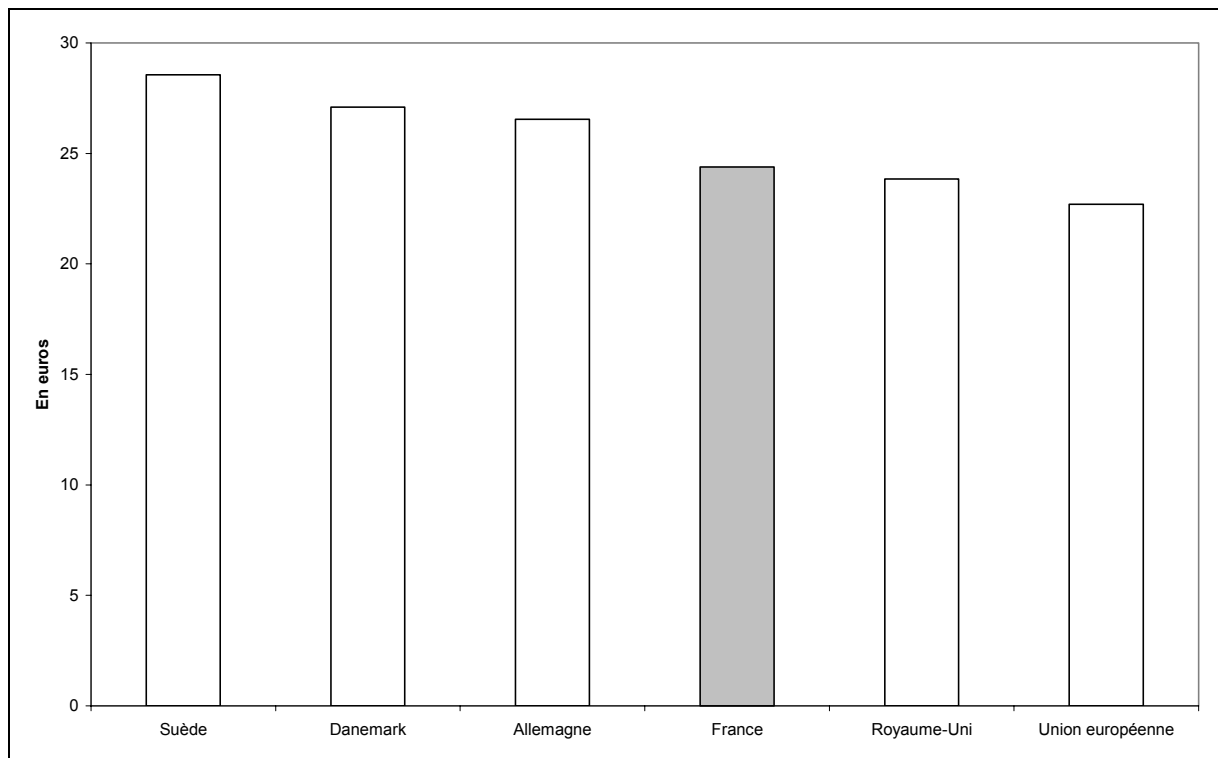
L'inconvénient de négociations décentralisées est double :

➤ compte tenu de la faiblesse d'implantation syndicale le rapport de forces est toujours en faveur des directions qui, sauf exception, peuvent imposer leurs choix qui, on le devine, ne sont pas naturellement en faveur des salariés ;

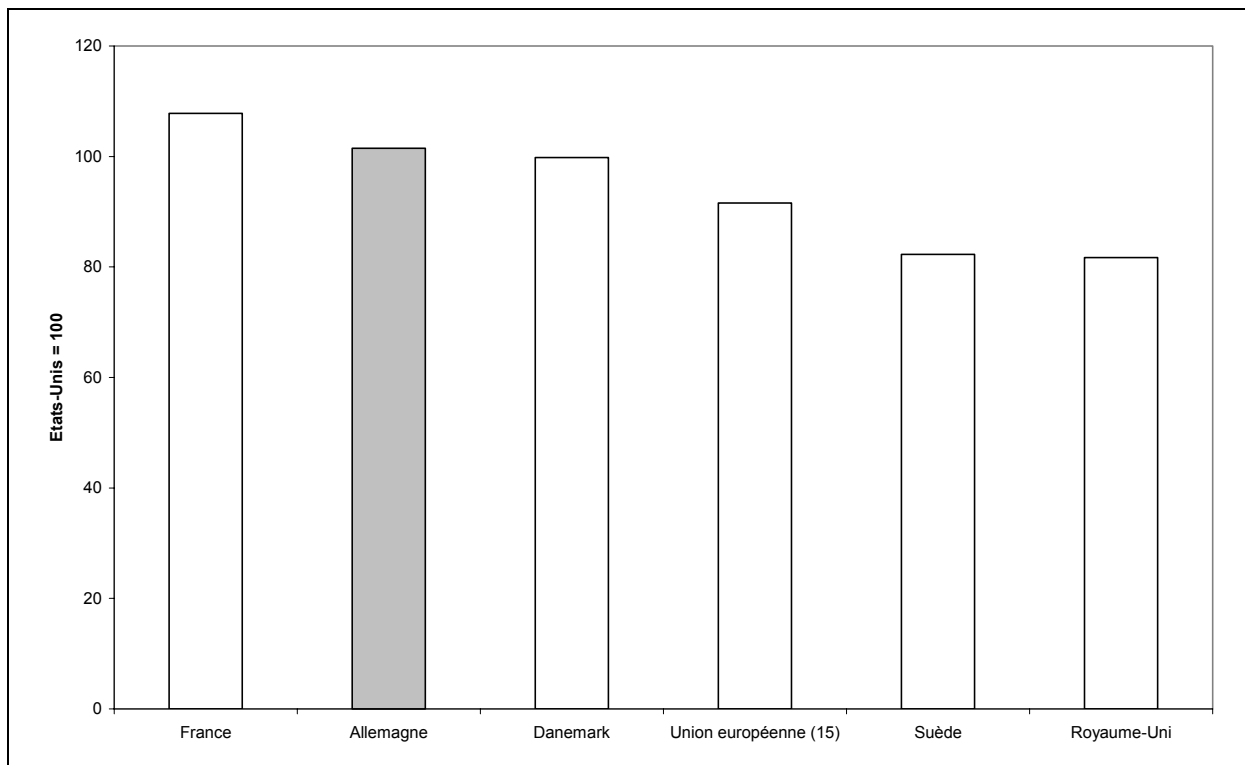
➤ cette forme de négociation fait disparaître toute prise en compte dans ces négociations des objectifs de bouclage macro-économique et donc d'intérêt collectif.

Le gouvernement ne peut pas dans une telle situation se contenter d'agir par le seul levier qu'il lui reste, l'augmentation du Smic. D'autant qu'il donne des signaux inverses en tant qu'employeur, en mettant en œuvre une politique de restriction des augmentations salariales générales pour les fonctionnaires. Il doit renforcer le poids des organisations syndicales par une réforme de la « démocratie sociale » incluant le principe d'accords majoritaires et convoquer une conférence nationale tripartite permettant de définir les grandes orientations collectives en matière d'évolution des politiques salariales.

Graphique 6 – Coût horaire de la main d'œuvre



Graphique 7 - Productivité horaire du travail



CONCLUSION

L'existence et la persistance d'un chômage et d'un sous emploi massifs, de même que la difficulté pour une partie non négligeable de la population de subvenir à tous leurs besoins sont dues principalement à la faiblesse du pouvoir d'achat et singulièrement à la faible progression des salaires. Cette faiblesse du pouvoir d'achat et des salaires est aussi à l'origine de la faiblesse de la consommation et donc de l'activité économique.

Pour lutter contre le chômage et la précarité, il faut aussi mettre fin à cette « modération salariale » qui a fait des dégâts sociaux et économiques importants en France depuis plusieurs années.

Contrairement à ce que prétendent les chefs d'entreprises et les responsables politiques, les entreprises ont bien les moyens d'augmenter les salaires. Elles s'y opposent parce qu'elles veulent augmenter davantage les dividendes versés aux actionnaires et aux propriétaires des entreprises.

La hausse des salaires est indispensable pour dynamiser l'économie et créer des emplois. Elle est aussi indispensable pour donner aux salariés les moyens de subvenir à leurs besoins.

Annexe 1

EXEMPLES DE LA BAISSÉ DU POUVOIR D'ACHAT

Un couple smicard (salaire total du foyer : environ 2 000 euros par mois)

➤ Baisse du salaire net -2,5 euros

➤ Baisse du pouvoir d'achat à cause de la hausse des loyers et autres -32,5 euros

➤ Perte totale -35 euros

➤ Baisse du pouvoir d'achat en %du salaire - 1,75 %

Famille monoparentale (salaire total du foyer : environ 1 000 euros par mois)

➤ Baisse du salaire net - 1,2 euros

➤ Baisse du pouvoir d'achat à cause de la hausse des loyers et autres - 28,8 euros

➤ Perte totale - 30 euros

➤ Baisse du pouvoir d'achat en %du salaire - 3 %

Notes :

1°) les cotisations sociales en charge des salariés ont augmenté en moyenne de 0,5 %. Dans notre exemple, cela représente 10 euros. Ces 10 euros sont intégrés dans le chiffre de 2,5 euros présenté ci-dessus).

2°) On considère que le loyer correspond à un tiers du revenu ; les loyers ont augmenté en moyenne de 17 %. Cela donne une hausse de 100 euros si le loyer correspond à un tiers du revenu. On peut considérer qu'un couple smicard vit dans un logement social où les loyers et leur hausse sont plus faibles. Il faut rappeler que le taux d'inflation de 2 % est une moyenne ; les prix des produits de base ont augmenté plus vite

Annexe 2

LA FRANCE : UN PAYS DE BAS SALAIRES

En 2002 (dernières informations disponibles ; cf. Dares, *Premières informations synthèses*, n° 33.2, août 2004), le salaire brut moyen mensuel d'un salarié à temps complet dans les entreprises de 10 salariés et plus était de 2 430 euros. Dans les entreprises de moins de 10 salariés, il était de 1 960 euros, soit

19 % inférieur à celui des entreprises de plus de 10 salariés.

Dans les entreprises de plus de 10 salariés, le salaire de base constitue 86,6 % de la rémunération, les primes et compléments 12,5 %.

Tableau 3 - Distribution des salaires annuels nets de prélèvements dans le secteur privé et semi-public

	Femmes	Hommes	Ensemble
10 % des salariés gagnent moins de :	10 907	11 974	11 527
20 % des salariés gagnent moins de :	12 098	13 451	12 894
30 % des salariés gagnent moins de :	13 131	14 804	14 173
40 % des salariés gagnent moins de :	14 288	16 249	15 555
50 % des salariés gagnent moins de :	15 695	17 932	17 142
60 % des salariés gagnent moins de :	17 410	20 054	19 098
70 % des salariés gagnent moins de :	19 572	22 980	21 687
80 % des salariés gagnent moins de :	22 560	27 759	25 818
90 % des salariés gagnent moins de :	28 275	37 448	34 206

Source : Insee.

Parmi les salariés à temps complet, la moitié gagnent un salaire net de moins de 1 430 euros par mois (17 142 euros par an).

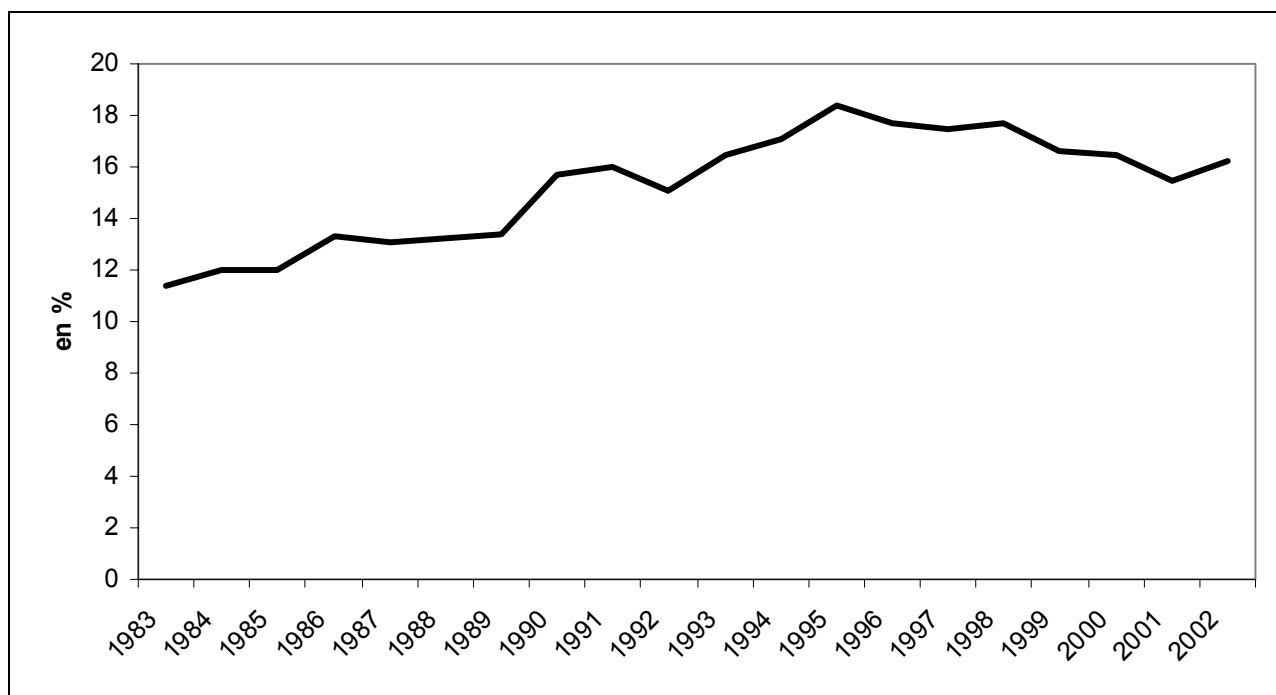
Un salarié sur six (soit 16 % de l'ensemble des salariés) est à bas salaires.

La proportion des salariés à « bas salaires » parmi l'ensemble des salariés a fortement augmenté jusqu'en 1995 ; elle a ensuite légèrement diminué et de nouveau augmenté en 2002.

Rappelons que les bas salaires sont définis comme les salaires inférieurs à 2/3 du salaire médian (le salaire médian est le salaire au-dessous et au-dessus duquel on trouve la moitié des salariés ; voir le tableau ci-dessus).

En 2002, ce salaire net médian s'élevait à 1 430 euros par mois ; le seuil de bas salaire était donc égal à 950 euros, soit un peu moins que le SMIC net mensuel perçu par un salarié à temps complet.

Graphique 8 - Part des salariés à bas salaires parmi l'ensemble des salariés



Dans de nombreuses branches, le salaire de base est inférieur au SMIC. En 2002 sur les 242 branches étudiées dans le bilan des

négociations collectives 198, soit 82 %, prévoyaient des minima inférieurs au SMIC.

Tableau 4 - Salaire moyen en 2002

	Rémunération		Décomposition de la rémunération (%)		
	Montant	Evolution annuelle (%)	Salaire de base	Heures sup.	Primes et compléments
Entreprises					
Moins de 10 salariés	1 960	2,6			
10 salariés et plus	2 430	2,6	86,6	0,9	12,5

Il faut noter que les hausses présentées dans le tableau ci-dessus expriment en fait une diversité de situations. Ainsi, les salaires dans les industries manufacturières auraient progressé plus vite que la moyenne, tandis que dans certains secteurs, les salaires auraient diminué.

Un écart de 3 050 euros sépare le salaire moyen des cadres et des ouvriers. En moyenne, un cadre gagne 2,8 fois plus qu'un ouvrier.

Tableau 5 - Salaire moyen selon les catégories

	Rémunération (euros)	Evolution annuelle (%)
Ouvriers	1 720	3,2
Employés	1 680	2,3
Professions intermédiaires	2 410	2,1
Cadres	4 770	2,1

En moyenne, les hommes gagnent 520 euros de plus que les femmes. Cet écart est

relativement plus important parmi les cadres et les ouvriers.

Tableau 6 - Ecart des salaires femmes/hommes

	Rémunération		Ecart (%)
	Femmes	Hommes	
Ouvriers	1 440	1 780	23,6
Employés	1 650	1 730	4,8
Professions intermédiaires	2 220	2 520	13,5
Cadres	3 940	5 050	28,2
Ensemble	2 080	2 600	25,0