

Pourquoi y a-t-il tant de smicards en France ?

De plus en plus de Français sont payés au SMIC et y restent pendant une grande partie de leur carrière professionnelle. Pourquoi ? Ce phénomène est en grande partie le résultat de la politique de baisse des charges sociales sur les bas salaires menée depuis vingt ans.

Vingt des vingt-sept pays de l'Union européenne disposent d'un salaire minimum analogue au Salaire minimum interprofessionnel de croissance, le fameux SMIC français. De même d'ailleurs que les États-Unis. Contrairement à une idée reçue, le salaire minimum français n'est pas le plus élevé : il est moins important que ses équivalents belge, néerlandais, anglais ou encore irlandais. La France présente en revanche un profil très particulier parmi tous les pays qui disposent d'un SMIC : avec 17 % de salariés qui le touchent, elle est de très loin, LE pays où la proportion des salariés payés au salaire minimum est la plus élevée. Outre-manche, par exemple, seuls 3% des salariés sont dans cette situation. Et les proportions sont analogues dans les autres pays dont le salaire minimum est supérieur au SMIC français. Un seul pays se rapproche un peu de la France sur ce plan : la Bulgarie...

Cette spécificité est à l'origine de graves difficultés pour la société et l'économie françaises. À quoi est-elle due ? Pour comprendre la nature et l'ampleur des changements qui ont conduit à cette explosion du nombre des Smicards, il faut revenir sur les politiques menées depuis trente ans en matière de financement de la protection sociale. Dans l'immédiat après-guerre, au moment où se mettait en place la Sécurité sociale, les cotisations sociales étaient *grosso modo* calculées en proportion du salaire. Avec toutefois une limitation importante : elles étaient plafonnées. C'est-à-dire qu'au delà d'un certain niveau de salaire, elles n'augmentaient plus. Autrement dit, comme elles restaient constantes en valeur absolue, elles diminuaient en valeur relative. Le mode de financement de la sécurité sociale était donc en réalité dégressif : les salariés « riches » payaient moins de cotisations en proportion de leurs salaires que les salariés « pauvres ». En 1950, l'ensemble des cotisations sociales représentait ainsi 35% du salaire net médian – c'est-à-dire le salaire en dessous duquel se situe la moitié des travail leurs –, mais moins de 22 % du salaire net du moins bien payé des 10 % de salariés les mieux payés. À partir du début des années 1960, les politiques publiques n'ont eu de cesse d'établir une réelle proportionnalité du financement de la protection sociale en « déplaçant » les cotisations, pendant que, parallèlement, les prestations s'accroissaient rapidement.

Au début des années 1990, cette proportionnalité était quasiment atteinte : à cette date, les cotisations sociales représentent ainsi 68 % du salaire net des 50 % les moins payés et 63 % de celui des 10 % les mieux payés. Mais à partir de ce moment, les pouvoirs publics successifs ont décidé de limiter fortement les cotisations sociales à proximité du Smic. Le changement est alors rapide et massif : en bas de l'échelle, pour le mieux payé des 10 % les moins payés, les charges sociales passent, entre 1992 et 2003, de 70 % du salaire net à 56 % seulement. Dans le même temps, les cotisations sur les salariés qui touchent le salaire médian montent à 79 %. Et celles des 10 % les mieux payés s'élèvent elles aussi en parallèle. Au cours des années 1990, le financement de la protection sociale devient donc ainsi franchement progressif : les salariés « riches » paient désormais beaucoup plus de cotisations en proportion de leur salaire que les salariés « pauvres ». Résultat : alors que l'écart entre les salaires nets du bas de l'échelle et ceux du sommet stagne, celui des coûts du travail s'accroît sensiblement.

Ces changements ont eu un effet important et largement sous-estimé : par ce biais, le système fiscal et social français est devenu nettement plus progressif qu'on ne le dit généralement. En effet, ce sont ainsi en pratique les salariés « riches » qui de plus en plus paient les prestations

d'assurance maladie reçues par les salariés « pauvres » qui cotisent de moins en moins. Et tant mieux, même si cela contribue à accroître la propension desdits salariés « riches » à souhaiter la fin du système social collectif puisqu'ils s'en tireraient individuellement mieux dans un système purement assurantiel.

Mais ce n'est pas au nom de la justice sociale qu'une telle politique a été menée. Il s'agissait de privilégier le développement des emplois à bas salaire pour lutter contre le chômage très important des personnes non qualifiées : on considérait en effet que ces personnes se retrouvaient massivement au chômage parce que l'économie française ne créait plus suffisamment d'emplois au bas de l'échelle. D'un point de vue strictement quantitatif, cette politique a été très efficace : ces dernières années, l'économie française a créé des emplois mal payés en grand nombre. Selon l'Insee, la proportion des bas salaires dans les embauches à temps complet est en effet passée de 41 % en 1992 à 50 % en 2001. Et logiquement la part des salariés qui touchent moins que 1,3 fois le Smic a bondi dans le même temps de 30 à 38 % de la population salariée. La proportion des Smicards proprement dits, qui tournait autour de 8 à 9% des salariés au début des années 1990, a désormais doublé. Mais au final, cette politique n'a pas atteint son objectif initial : le chômage des personnes peu qualifiées reste très élevé.

Elle a eu en revanche de graves effets pervers. Le principal, qui pèse et pèsera durablement sur notre société, a été de créer ce qu'on appelle une « trappe à bas salaires ». De quoi s'agit-il ? Quand le financement de la protection sociale devient très progressif au bas de l'échelle des salaires, cela signifie que, si un employeur augmente le salaire net d'un salarié proche du SMIC de 10 %, le coût total de son travail pour l'entreprise augmentera de 20 ou 25 %, car les charges sociales s'accroîtront très rapidement, beaucoup plus rapidement que le salaire lui-même. Autrement dit, si cet employeur n'a pas un comportement irrationnel sur le plan économique, il y regardera à trois fois avant de s'engager dans cette voie. En abaissant le niveau des charges sociales à proximité du SMIC, on a donc aussi créé les conditions pour que les gens qui se trouvent dans cette zone de rémunération ne puissent plus en sortir...

Cette politique a été voulue par tous les gouvernements qui se sont succédé depuis le début des années 1990. L'équation paraissait simple : plus d'emplois mal payés = moins de chômeurs peu qualifiés. Sauf que le marché du travail ne fonctionne pas ainsi : dans un contexte de chômage de masse, les nouveaux emplois mal payés ont été occupés en priorité par des salariés dotés de diplômes, car les employeurs qui avaient le choix ont préféré embaucher des gens plutôt qualifiés pour les occuper (voir aussi *infra* p. 37). Ce qui suscite, et suscitera durablement, une frustration massive parmi les jeunes qui se sentent déqualifiés.

Mais cet effet de file d'attente n'est pas la seule cause d'échec : l'équation simpliste, baisse du coût du travail = plus d'emplois pour les salariés peu qualifiés, méconnaît aussi la profondeur des évolutions de l'emploi et du travail. Ce raisonnement considère en effet qu'en en diminuant le prix, on va automatiquement accroître la demande de travail non qualifié. Mais, dans nos sociétés développées, absolument tous les emplois nécessitent désormais que les salariés sachent lire, compter et qu'ils soient capables d'entrer facilement en relation avec les autres. Sous l'impact en particulier des politiques de qualité qui se sont (heureusement) répandues au cours des années 1980 dans toutes les branches d'activité – dans le travail à la chaîne industriel, comme dans l'agroalimentaire, le nettoyage ou la restauration –, même un salarié du bas de l'échelle doit être capable de lire des consignes, de rendre des comptes par écrit, de prendre des initiatives en cas de dysfonctionnement, de manipuler des machines sophistiquées et des ordinateurs, de s'intégrer dans un collectif de travail où s'exerce une certaine polyvalence...

Et la tertiarisation de l'économie, y compris sur le plan des emplois les plus mal payés, rend la question de la capacité relationnelle des salariés de plus en plus essentielle car de plus en plus

nombreux sont ceux qui sont en permanence en contact direct avec les clients. Ce n'est donc pas une question de prix : il n'existe tout simplement plus de place pour des personnes qui ne possèdent pas ces qualifications minimales, même si lesdits emplois restent toujours désignés, de façon fallacieuse, comme « non qualifiés » dans les nomenclatures officielles. Pour ramener les chômeurs qui ne disposent pas de ces qualifications vers l'emploi, il n'y a pas d'autre solution que de consentir à leur profit à un très lourd effort de remise à niveau. Bref, les politiques de baisse des charges partaient d'un bon sentiment, mais elles ont manqué leur but. Et cela non parce qu'elles n'auraient pas été poussées assez loin comme le pensent toujours nombre d'hommes et de femmes politiques (et d'économistes qui les conseillent), mais parce que tout simplement elles ne pouvaient pas réussir.

Cette politique de baisse des charges sociales à proximité du SMIC a eu un autre effet important : elle a rendu la France internationalement attractive en terme de coût du travail au bas de l'échelle des salaires. En particulier pour le travail industriel. En 2005, une heure de travail d'un ouvrier allemand coûtait 34 % plus cher que celle de son homologue français selon le *Bureau of labor statistics* américain, alors que cet écart n'était que de 26 % en 1985. Même tendance vis-à-vis des ouvriers de la plupart des autres pays d'Europe de l'Ouest... Le cas le moins connu est probablement celui des Britanniques : malgré toutes les années Thatcher, en 1984, l'heure de travail d'un ouvrier britannique coûtait 17 % de moins que celle d'un ouvrier français, mais en 2005 l'ouvrier anglais était devenu 4% plus cher. Dans le même temps, les salariés français restaient pourtant parmi les plus productifs du monde.

Du coup, l'Hexagone a fait partie sans surprise des pays qui ont attiré le plus de capitaux étrangers tout au long des années 1990. Davantage, en proportion de la taille de son économie, que tous les autres grands pays industrialisés. Selon la Commission des Nations unies pour le commerce et le développement (CNUCED), le stock d'investissements étrangers en France a été ainsi multiplié quasiment par 7, de 7,1 % du PIB en 1990 à 28,5 % en 2005. La France accueille 20 % de plus d'investissements étrangers que l'Allemagne, 2,7 fois plus que l'Italie, 1,6 fois plus que l'Espagne, 6,5 fois plus que la Pologne, 1,9 fois plus que la Chine... Mais cette insertion massive dans la division internationale du travail s'est faite surtout par le bas, dans les fonctions d'assemblage, de logistique... On se souvient par exemple de l'arrivée du Coréen Daewoo en Lorraine ou encore du Japonais Toyota à Valenciennes. Ce mouvement est par contre aussi à la source de nombreux déboires récents : les usines qui étaient venues en France à la fin des années 1980 ou au début des années 1990 pour des raisons de coût, sont souvent reparties vers l'Europe de l'Est ou en Asie, ou, ce qui revient au même, les unités de nouvelle génération y ont été installées. Et les grandes entreprises françaises réagissent elles aussi de la même façon. L'avantage compétitif que la France avait construit vis-à-vis de ses voisins immédiats grâce aux abaissements de charge à proximité du SMIC, n'a pas résisté à l'entrée en scène de ces pays à bas coûts.

Non seulement donc, la politique de baisse du coût du travail à proximité du SMIC a ouvert une trappe à bas salaires dans laquelle une part croissante de ceux qui ont un emploi sont durablement enfermés, mais en plus, sur le long terme, elle a fragilisé la position de la France dans la division internationale du travail en lui faisant occuper une position « bas de gamme », directement menacée par la montée en puissance des pays émergents.