

Si les «coûts salariaux unitaires» m'étaient contés...

Que représente au juste le «coût salarial unitaire» (CSU) et ses déclinaisons réelle et nominale, objet d'une bataille de tranchées entre patronat et syndicats dissimulant souvent les vrais enjeux? Explications avec Carlo Thelen, Directeur général de la Chambre de Commerce.

«Chaque mesure a son mérite, mais il convient de ne pas les utiliser à contre-emploi. Le CSU réel rend compte de l'évolution de la part salariale dans la valeur ajoutée, le CSU nominal de la compétitivité-coût. Ni plus, ni moins.

Le «coût salarial unitaire», pouvant être calculé au niveau d'une entreprise ou d'un pays, consiste à mettre en rapport le salaire moyen et la productivité des employés. Cette dernière peut être mesurée en termes réels ou nominaux. La productivité réelle est par exemple le tonnage d'acier produit annuellement par salarié. La productivité nominale est la même grandeur, multipliée par le prix de l'acier.

Le CSU réel est le salaire moyen par employé en monnaie sonnante et trébuchante, rapporté à la productivité nominale. Cela peut paraître contre-intuitif, mais le nominal divisé par du nominal donne bien du réel.

C'est en clair la part du gâteau qui revient aux salariés, soit un indicateur dont l'évolution peut refléter une myriade de facteurs n'ayant rien à voir avec la

compétitivité: un changement de la composition sectorielle de l'économie (secteurs plus ou moins intensifs en capital), un recul du PIB (la masse salariale s'ajustant lentement), une hausse des prix dans les secteurs abrités, etc.

Le CSU nominal est égal au salaire moyen, divisé cette fois par la productivité réelle (nominal sur réel = nominal). Si les salaires moyens augmentent de 4% et les tonnes d'acier par salarié de 1%, le CSU nominal augmente de 3%. Si dans une firme étrangère concurrente le salaire par tête s'accroît de 4% et la productivité réelle de 2%, le même CSU augmente de 2%. L'entreprise nationale est donc pénalisée de 1% par rapport à sa concurrente étrangère.

Est-ce que ce résultat négatif peut être compensé par une hausse de 1% des prix de vente? Non, puisque les secteurs réellement exposés à la concurrence ne peuvent vendre durablement plus cher que leurs compétiteurs et sont souvent «price takers» (leur prix de vente étant avant tout déterminé par le marché).

Les CSU réels reflètent la distribution du revenu national, les CSU nominaux la compétitivité prix: ne mélangeons pas les pommes et les poires. Dans le cadre de la Procédure concernant les déséquilibres macroéconomiques, acceptée par l'ensemble des gouvernements européens, la compétitivité est bien suivie sur base des CSU nominaux. Par ailleurs, à l'aune de l'évolution des CSU réels de 1999 (début de l'euro) à 2007, les pays périphériques de la zone euro étaient raisonnablement compétitifs. Les CSU nominaux délivraient alors un message nettement moins optimiste! A raison, comme l'a montré le décrochage économique ultérieur de ces pays.»

CARLO THELEN
Directeur général de la
Chambre de Commerce

«Les CSU réels reflètent la distribution du revenu national entre les facteurs de production, les CSU nominaux la compétitivité: ne mélangeons pas les pommes et les poires»