

NOTES DE LECTURE

Par François Aubry, 2005.

L'impact d'une hausse du salaire minimum sur la structure salariale de l'entreprise et l'impact du salaire minimum sur la distribution des revenus dans la société

Il est généralement reconnu aujourd'hui qu'une hausse du salaire minimum n'a pas d'impact seulement sur les personnes dont le salaire se situe entre l'ancien et le nouveau taux du SM mais aussi sur les salaires qui se situent au dessus du taux du nouveau salaire minimum.

Plusieurs raisons sont invoquées pour expliquer cet effet : il existerait (selon le Wage Contour Theory) une structure salariale autour d'un taux pivot pour chaque type d'emploi dans chaque industrie. D'abord, un changement dans le taux pivot entraîne des changements dans les autres taux se situant autour de ce pivot afin de maintenir des écarts et une certaine hiérarchie salariale, ce qui a pour effet de faire augmenter (après un certain délai) le salaire individuel des personnes détenant de tels emplois. Ensuite, en augmentant le salaire au bas de l'échelle, il en coûte relativement plus cher pour embaucher des travailleurs peu qualifiés de sorte qu'il y aura tendance à la substitution de certains de ces emplois par des emplois plus qualifiés. Enfin, il appert que les travailleurs vont tenter de maintenir l'écart relatif entre les salaires de sorte qu'une augmentation du SM va entraîner, éventuellement, des ajustements à travers toute l'échelle salariale.

Jusqu'à récemment, les études sur le salaire minimum consacraient leur attention sur l'impact du SM sur l'emploi, surtout des jeunes, et sur son efficacité pour lutter contre la pauvreté. L'impact du salaire minimum sur les écarts salariaux et plus généralement sur la redistribution des revenus a été d'une certaine façon négligée. La majorité des études sur le SM faisaient l'hypothèse que seuls les salaires se situant, soit au niveau de l'ancien taux du SM, soit entre cet ancien taux et le nouveau taux sont affectés par une hausse du SM. Selon cette approche, les salaires se situant au-dessus du nouveau taux de SM ne seraient pas affectés par la hausse du SM. Aujourd'hui, il est reconnu qu'une hausse du salaire minimum a un impact sur les salaires supérieurs au nouveau SM.

Dans les pages qui suivent, nous présentons des extraits (traduits) ou des résumés de quelques recherches importantes sur cette question provenant du Canada et des É-U.

Levin-Waldman, Oren M. *Do Institutions Affect the Wage Structure ? Public Policy Brief Highlights*, The Levy Institute, 1999 (www.levy.org/docs/hili/57a.htm)

Le débat sur le salaire minimum se concentre la plupart du temps sur les impacts d'une hausse du SM sur les personnes dont le salaire est égal ou inférieur au nouveau taux de SM, ce qui constitue une faible proportion de la main-d'œuvre. Or ces recherches font abstraction de l'impact d'une hausse du SM sur les personnes ayant des salaires supérieurs au nouveau taux du SM.

Ce court texte aborde les effets du SM sur les personnes qui gagnent un salaire près du SM et démontre que des institutions telles le salaire minimum et les syndicats ont un impact non seulement sur les personnes gagnant le salaire minimum ou sur les employés syndiqués seulement, mais sur l'ensemble de la structure salariale. En effet les travailleurs dans les États où le taux de syndicalisation est élevé ont une probabilité moindre de gagner le salaire minimum que les travailleurs des États où les droits à la syndicalisation sont faibles (right-to-work legislation).

La théorie économique de la compétition parfaite (néoclassique) prévoit qu'un salaire minimum légiféré créera du chômage si son niveau est supérieur au salaire d'équilibre du marché pour cet emploi. Cependant les résultats de recherches sur l'impact d'une hausse du SM sur l'emploi sont mitigés. Certaines études concluent qu'il n'existe pas de tels effets ou que ces effets sont minimes et la majorité des études qui concluent à un tel impact négatif concluent aussi que cet impact se fait sentir surtout chez les adolescents (teenagers). Card et Krueger (1998) ont même trouvé que dans les états américains qu'ils ont étudiés, une hausse du SM avait eu un impact positif sur l'emploi.

La question à savoir qui gagne le salaire minimum est ouvert au débat. Plusieurs études concluent que ce sont en majorité des adolescents alors que d'autres études (Michel, Bernstein et Schmitt 1999) démontrent que ce sont en majorité des adultes avec des responsabilités économiques.

Une question plus importante est de savoir qui gagne un salaire immédiatement au-dessus du SM. L'affirmation que la question du SM est sans importance car la majorité des travailleurs ont un salaire supérieur au SM fait abstraction de l'impact du salaire minimum sur les salaires inférieurs et supérieurs à ce niveau. Cet impact est analysé par les tenants de la «wage contour theory» développé par John Dunlop (1957). Un «contour» salarial est défini comme étant la fourchette de salaires versés à des employés ayant des caractéristiques semblables et travaillant dans des industries similaires. Dans chaque industrie il existe un taux de salaire pivot et des changements dans ce salaire pivot affecte les salaires autour de ce niveau. Or le salaire minimum peut représenter le salaire pivot d'un «contour» salarial. Un changement dans le salaire minimum peut donc avoir un impact sur les salaires au-dessus du SM (et en-dessous pour les travailleuses et travailleurs non couverts par le SM).

Une augmentation du SM a donc un impact positif sur les personnes au SM et sur les personnes dont le salaire est au dessus du salaire minimum. Une augmentation du SM

réduit donc les écarts entre les salaires. Cette hypothèse est conforme à la littérature qui suggère que la diminution en termes réels du SM au cours des années 1990 a contribué à une distribution moins équitable des salaires (Galbraith, 1998).

Le SM est moins important que son impact sur les salaires autour du SM. Cet impact est plus grand dans les états où les salaires sont plus faibles et où les lois du travail sont moins libérales (right-to-work states).

En conclusion, les réflexions sur le salaire minimum doivent aller au-delà des conséquences sur l'emploi versus l'effet de réduction de la pauvreté pour les personnes qui gagnent le taux de SM officiel.

Levin-Waldman, Oren M. *The Minimum Wage Can Be Raised: Lessons from the 1999 Levy Institute Survey of Small Business*, The Levy institute, Policy Notes 1999/6

En 1999, une enquête auprès des petites entreprises a démontré que les trois-quarts des firmes sondées ont déclaré que leur pratique d'embauche ne serait pas affectée par une augmentation du SM à 6\$/heure. La question est de savoir, à partir de quel niveau le salaire minimum commence-t-il à avoir des impacts négatifs sérieux sur l'emploi. Même les chercheurs qui n'ont pas trouvé d'effet négatif sur l'emploi des hausses du SM en 1990 et 1991 (Card et Krueger) considèrent qu'il existe un niveau de SM à partir auquel des effets négatifs sur l'emploi se feront sentir. Si à 6\$ ce point n'est pas encore atteint, il le serait probablement à 7,25\$/heure.

L'enquête suggère la nécessité d'effectuer des recherches sur les «wage contours» afin de poser le débat autour du SM dans un contexte plus large. Depuis trop longtemps le débat sur le SM a été posé en termes trop étroits comme étant un compromis entre les effets négatifs sur l'emploi des jeunes et les bénéfices potentiels pour les pauvres.

Le SM a été à l'origine conçu comme élément de la politique macroéconomique afin de relever les prix et les salaires déprimés. En tant que société, nous avons un intérêt moral et économique à ce que les personnes salariées vivent dans la dignité au dessus des seuils de pauvreté. En tenant compte de la structure salariale et des effets sur l'emploi, le SM peut être utilisé pour augmenter les revenus des personnes au bas de l'échelle salariale. Aujourd'hui, la croissance des inégalités préoccupe de plus en plus de personnes et la recherche sur les liens entre le salaire minimum et les «wage contours» (contours salariaux) pourrait nous éclairer sur les manières de réduire les écarts salariaux.

Spriggs, William E. and Bruce W. Klein, *Raising the Floor. The Effects of the Minimum Wage on Low-Wage Workers*. Economic Policy Institute, Washington, 1994

Une étude des restaurants à Jackson au Mississippi et à Greensboro en Caroline du Nord confirme les résultats d'autres recherches :

- L'augmentation du salaire minimum dans des entreprises à faibles salaires n'a pas d'effet significatif sur l'emploi ;
- La réponse des entreprises à une augmentation du salaire minimum officiel est d'augmenter l'ensemble des salaires et non seulement les salaires inférieurs au nouveau taux de salaire minimum. En d'autres mots, la hiérarchie salariale tend à se maintenir;
- Pour contrer la hausse des coûts engendrée par une augmentation du SM, les entreprises n'ont pas recours à des ajustements qui ne sont pas liés aux salaires (diminution des avantages sociaux, augmentation des prix).

Plusieurs analystes des politiques sociales avaient prédit que les changements au SM (aux É-U) en 1990 et 1991 auraient des effets désastreux sur l'emploi (Bartlett 1987; Kibbe 1998 ; Testa-Ortiz 1987 ; McKenzie and Simon 1987). Cependant les économistes qui ont étudié ces changements n'ont pas trouvé les effets négatifs prévus. En particulier, Card (1992a, 1992b), Card et Krueger (1993), Katz and Krueger (1992), et Alison Wellington (1989) ont utilisé des données et des méthodologies différentes pour analyser la relation entre SM et emploi pour arriver à des conclusions semblables : l'augmentation du SM n'a pas d'effet statistiquement significatif sur l'emploi. (p.4, traduction libre))

Cette étude de Spriggs et Klein arrive aux conclusions suivantes :

- Suite à une hausse du SM, les firmes tentent de maintenir leur hiérarchie salariale interne, c'est-à-dire les différentiels salariaux entre les employés. Globalement les salaires augmentent plus que ce qu'exigerait le nouveau salaire minimum. Les employés dont le salaire se situait entre l'ancien et le nouveau salaire minimum ont vu leur salaire augmenter à un niveau supérieur à celui du nouveau salaire minimum;
- Aucune diminution significative du niveau d'emploi à cause de l'augmentation des salaires. Au contraire, le niveau d'emploi a augmenté dans certaines firmes, particulièrement celles ayant les taux de roulement les plus élevés;
- Bien que les prix aient augmenté parallèlement à l'augmentation des salaires dans certains restaurants de Jackson, les prix n'ont pas augmenté dans les restaurants de Greenboro ni dans l'échantillon dans son ensemble. Pp.12-13

Les simulations d'augmentations du salaire minimum prennent normalement pour acquis, premièrement, que l'augmentation du SM pousse le salaire des employés qui gagnaient moins que le nouveau SM au niveau du nouveau SM et pas plus et, deuxièmement, que les employés dont le salaire se situait en haut du nouveau SM ne verraient aucun changement à leur niveau de salaire. Ces hypothèses suggèrent que la structure salariale d'une firme peut être modifiée facilement.. Elles sont aussi

conformes à l'approche «human capital» de la détermination des salaires qui édicte qu'un changement dans le niveau du salaire minimum n'affecte pas, en soi, la productivité des employés et a donc une influence très limitée sur la structure salariale. (...) Les résultats de notre recherche confirment nos attentes que, malgré des changements dans le SM, les firmes maintiennent les différentiels salariaux existants.. Contrairement aux prévisions de l'approche «human capital» nous n'avons pas trouvé un aplatissement de la partie inférieure de la structure salariale.»
(p. 16 traduction libre)

Green, David A. and Harry J. Paarsch. *The Effect of the Minimum Wage on the Distribution of Teenage Wages*, Discussion Paper 97-02, Department of economics, University of British Columbia, October 1996

Il existe très peu d'études sur l'impact du SM sur la distribution des salaires. Cette étude étudie l'effet du salaire minimum sur la distribution des salaires au Canada.

La théorie néoclassique une augmentation du salaire minimum fera en sorte que tous les employé-es dont la productivité est inférieure au salaire minimum ne seront pas employés par l'entreprise. La distribution des salaires est simplement ajustée au niveau du nouveau salaire minimum.

Mais le salaire minimum a aussi un impact sur les salaires au-dessus du nouveau SM. D'abord, en augmentant le prix relatif de la main-d'œuvre non qualifiée par rapport à la main-d'œuvre qualifiée, une hausse du SM peut avoir pour effet d'augmenter la demande pour les travailleurs qualifiés. Une hausse du SM pourrait avoir un impact positif sur la masse salariale versée aux employés qui se situent en haut du salaire minimum.

Une autre hypothèse est à l'effet qu'une augmentation du SM sera suivie par des augmentations de salaires pour les employés situés en haut du SM afin de maintenir des différentiels de salaires entre les différentes classifications. Cela serait important pour le moral des employés et donc, pour l'efficacité de la firme.

Si ces deux hypothèses sont fondées, alors les études concernant les coûts et avantages d'une hausse du SM qui se concentrent exclusivement sur les employés dont le salaire est égal ou inférieur au salaire minimum pourraient être imprécises.

Le but de l'étude est de mesurer l'impact de changements dans le SM sur la distribution des salaires d'adolescents Canadiens en haut et en bas du salaire minimum en utilisant des données pour 1981, 1984 et 1986-1990, une période au cours de laquelle le SM a varié de 2 dollars en termes réels (dollars de 1986). L'étude ne tient pas compte des effets du SM sur l'emploi.

Il existe très peu d'études empiriques de l'effet du SM sur la distribution des salaires. Ces études démontrent un impact réel du SM sur les salaires en bas du SM et au niveau du salaire minimum. Les impacts du SM sur les salaires en haut du nouveau SM sont, par contre, moins évidentes.

Ainsi, la recherche de Card et Krueger (1995) sur l'impact des hausses du SM fédéral américain en 1990 et 1991 a trouvé certaines preuves que les salaires des employés se situant à l'intérieur d'une fourchette étroite de salaires immédiatement au dessus du nouveau taux de salaire minimum avaient augmenté suite à la hausse du SM.

Une étude de DiNardo, Fortin et Lemieux (1996) sur l'impact de la diminution en termes réels du SM aux É-U au cours des années 1980 en prenant pour hypothèse que tout changement dans la distributions des salaires en dessous et au niveau du SM sont causés

par le changement dans le SM mais que ce dernier n'entraîne aucun impact en haut du SM (spillover effects).

Des études par Gramlich (1976), Grossman (1983) et Benjamin (1996) ont tenté de mesurer l'effet du SM sur les salaires au-dessus du nouveau SM. Alors que l'étude Gramlich conclut à des effets importants aux É-U, Benjamin trouve très peu de preuves qu'il existerait de tels impacts au Canada.

Une étude de Meyer et Wise (1983) arrive à la conclusion que parmi les personnes qui, en l'absence d'un SM, auraient gagné moins que le salaire minimum, 23% gagneraient encore moins que le SM, 34% gagneraient exactement le SM et 43% perdraient leur emploi.

Les recherches antérieures ont étudié l'impact d'une seule augmentation du SM ou ont procédé à des mesures sommaires qui cachent des détails importants. La présente étude s'appuie sur plusieurs changements dans le niveau du SM dans plusieurs provinces.

Résultats

Cette recherche arrive aux mêmes conclusions que les études précédentes en ce qui concerne les salariés gagnant moins que le nouveau salaire minimum (grande probabilité que ces gens se retrouvent au niveau du nouveau SM). L'étude conclut aussi à un impact d'une hausse du SM sur les salaires au-dessus du nouveau SM pour les jeunes hommes. En effet la probabilité de gagner jusqu'à 1\$ au-dessus du SM diminue alors que la probabilité de gagner plus de 1\$ au-dessus du SM augmente. Cet ajustement des salaires au-dessus du nouveau SM prend un an à se concrétiser. À court terme les employeurs ajustent les salaires de ceux gagnant moins que le nouveau SM à ce niveau et en embauchent plus de personnes au taux du SM. Au cours de l'année suivante, les employeurs semblent augmenter les salaires des employés gagnant plus que le SM, à embaucher moins de personnes au SM et plus de personnes gagnant plus de 1\$ en haut du nouveau SM. Chez les femmes, l'étude ne démontre aucun impact significatif sur les salaires en haut du nouveau SM. La substitution d'emplois non qualifiés par des emplois qualifiés suite à une hausse du SM semble ne s'appliquer qu'aux emplois détenus par des hommes ce qui laisse entendre qu'une hausse du SM augmenterait l'écart de salaires entre hommes et femmes. Les résultats concluent qu'une hausse du salaire minimum peut avoir des impacts positifs sur la pauvreté mais a peu d'impact sur la redistribution des revenus.

Fortin, Nicole M. and Thomas Lemieux, *Income Redistribution in Canada : Minimum Wages versus Other Policy Instruments*, December 1998.

Dans l'introduction les auteurs rappellent que les économistes ont depuis longtemps (depuis un article de George Stigler paru dans *The American Economic Review* en 1946 intitulé *The Economics of Minimum Wage Legislation*) remis en question la fixation d'un taux de salaire minimum à cause de ses impacts négatifs sur l'emploi. Au plan théorique (selon la théorie néoclassique dominante), le fait de fixer le taux de salaire minimum au-dessus du salaire d'équilibre sur le marché pour les emplois les moins qualifiés aura des conséquences négatives sur l'emploi. Cette relation a longtemps été au centre des arguments des opposants au SM. Il existe cependant un important débat sur l'importance réel de cet effet sur l'emploi. Dans leur important ouvrage publié en 1995 (*Myth and Measurement : The New Economics of the Minimum Wage*), à partir d'études empiriques, Card et Krueger arrivent à la conclusion que le salaire minimum n'a pas d'impact négatif sur l'emploi aux Etats-Unis. Les auteurs rappellent que des études récentes pour le Canada suggèrent que le salaire minimum n'a que très peu d'effets négatifs sur l'emploi.

Les auteurs rappellent que le salaire minimum peut aussi contribuer à réduire la pauvreté et améliorer la distribution des revenus, bien que ce ne soit pas l'objectif premier du SM. Si une proportion importante des personnes au SM sont pauvres, il va de soit que l'augmentation du SM réduirait la pauvreté. Cependant, certains doutent que la réalité du marché du travail aujourd'hui soit compatibles avec une telle conclusion. En effet, il est souvent avancé que les personnes travaillant au taux du SM sont des gagne-pain secondaires (adolescents ou conjointes) provenant de familles à revenus élevés ou moyens. Cependant, une recherche pour le Canada¹ avance que seulement 36% des personnes travaillant au taux du SM sont des adolescents et qu'ils sont responsables de seulement 19% des heures travaillées par les personnes au SM et que 40% des personnes travaillant au SM proviennent de familles à faibles revenus.

Si le SM est utilisé pour redistribuer les revenus, il est important de savoir qui paie pour cette redistribution : les clients par des prix plus élevés, les actionnaires par une réduction des profits ou le stravailleurs au SM par une diminution de l'emploi. La réponse à cette question dépend des conditions du marché de travail et des produits dans les secteurs où on retrouve les salariés au SM.

Le SM pourrait aussi être un outil efficace pour réduire les inégalités salariales. Il a été démontré par DiNardo, Fortin et Lemieux² que la diminution de la valeur réelle du SM fédéral américain a contribué de manière significative à l'inégalité des salaires aux Etats-Unis. Dans le débat animé autour du SM, peu d'attention a été porté sur l'impact du SM sur l'inégalité des salaires entre les hommes et les femmes et entre les jeunes travailleurs et les travailleurs plus âgés.

¹ "The Highs and Lows of the Minimum Wage Effect : a Time Series-Cross Section Study of the Canadian Law", *Journal of Labour Economics*, Volume 17, April 1999, University of Chicago Press, pp.318-350.

² DiNardo, John, Fortin, Nicole M. and Thomas Lemieux, "Labor Market Institutions and the Distribution of Wages : A Semiparametric Approach", *Econometrica*, Volume 64, September 1996, pp.1001-1044.

Le but de la recherche est d'étudier l'impact du SM³ sur la réduction des inégalités au Canada et de le comparer à l'impact d'autres politiques publiques, tels l'assurance-emploi et l'aide sociale, sur la réduction des inégalités.

Les auteurs arrivent à deux conclusions majeures. La première est que le salaire minimum de 1995 a joué «un rôle important en tant que plancher salarial pour les femmes de manière générale et pour les jeunes femmes et les jeunes hommes de manière plus particulière. En tant que tel, on pourrait avancer que le SM de 1995 a réduit l'écart de salaire entre les hommes et les femmes et entre les jeunes et les travailleurs plus âgés.

Ceci étant dit, les auteurs ont voulu mesurer l'impact du salaire minimum sur la distribution des revenus, donc mesurer l'importance du SM et ses effets en tant que politique de redistribution des revenus et comparer son efficacité à d'autres programmes publics de redistribution des revenus (aide sociale, assurance-emploi). Les auteurs ont pris pour acquis que le SM n'a pas d'impact sur l'emploi. Dans le cas où il y aurait impact négatif sur l'emploi des personnes au bas de l'échelle, les bénéfices redistributifs du SM seraient surévalués. Les auteurs ont de plus fait l'hypothèse que les salaires au-dessus du nouveau taux de SM n'augmentent pas suite à une hausse du SM. Si cette hypothèse s'avérait irréaliste (comme plusieurs recherches le prétendent) et que les salaires immédiatement au-dessus du salaire minimum sont entraînés à la hausse suite à une augmentation du SM, alors les effets redistributifs d'une hausse du SM seraient sous-évalués. Donc, en théorie, l'impact redistributif du SM peut être surévalué ou sous-évalué selon l'importance relative de ces deux facteurs (impact sur l'emploi et augmentation des salaires au dessus du SM).

Mais les auteurs affirment que ces effets sont généralement minimes et qu'il est justifié de les ignorer pour les besoins de leur recherche:

Since most of the empirical evidence suggests that neither effects are particularly large, we think that the most sensible approach is to ignore the distributive impact of disemployment and spill-over effects in the analysis that follows.(p.13)

La deuxième conclusion de l'étude est à l'effet que les personnes qui se situent au bas d'une échelle qui mesure la relation entre le niveau de revenu familial et les besoins de ces familles en termes de revenus (income to needs ratio) sont celles qui bénéficient le plus d'une hausse du SM. En effet les individus qui se situent au bas de cette échelle gagnent 70% des revenus gagnés par les personnes au SM. En ce sens, la politique du SM est presque aussi progressive (ou redistributive) que l'ensemble des programmes de transferts gouvernementaux dont 72% des sommes vont aux personnes au bas de l'échelle revenus-besoins des familles. Cependant, d'autres programmes de transfert, tel l'aide sociale, sont plus redistributif car ils visent spécifiquement les personnes qui se situent dans les deux déciles inférieurs de l'échelle.

³ Les auteurs définissent les personnes travaillant au SM comme celles ayant un salaire se situant entre 25 cents sous le SM et 25 cents au-dessus du SM de 1993.

Les auteurs affirment cependant que le SM demeure un programme modeste comparativement à l'aide sociale puisque le total des salaires versés au SM représente le tiers des sommes versés par l'aide sociale et que le cinquième des sommes versés par l'assurance-emploi. C'est ce qui explique que l'effet redistributif du SM est petit si on le compare à l'effet redistributif des autres programmes de transfert. Les auteurs reconnaissent que ces conclusions diffèrent de celles d'autres études car ces dernières considèrent que les personnes gagnant le SM proviennent de toutes les tranches de revenu familial alors que les auteurs de la présente étude arrivent à la conclusion que les personnes au SM proviennent pour une large part de familles dont les revenus se situent au bas de l'échelle du revenu familial.

Enfin les auteurs affirment que le salaire minimum en tant que programme de redistribution des revenus jouera un rôle grandissant dans l'avenir et ce pour deux raisons. D'abord les coupures dans les autres programmes de redistribution (assurance-emploi, aide sociale) au cours des années 1990 et 2000 et l'augmentation des emplois faiblement rémunérés font en sorte que la politique du SM est plus importante aujourd'hui en tant qu'instrument de redistribution qu'elle l'était en 1993. Ensuite la mise en place progressive des politiques de workfare qui oblige les plus démunis à travailler (pour la grande majorité au SM) et qui en conséquence augmente les revenus provenant du SM, fait en sorte qu'une hausse du SM a un impact redistributif beaucoup plus grand.