



NEGOCIER LES SALAIRES

Avril 2022

Sommaire

<i>En guise de préambule</i>	4
<i>Erosion du pouvoir d'achat</i>	5
<i>Un nouveau contexte inflationniste</i>	9
<i>Qu'est-ce que l'inflation et comment la prendre en compte ?</i>	10

En guise de préambule

Il nous a paru important d'aborder un autre élément concernant la bataille pour l'augmentation des salaires : «*négozier les salaires*». Le texte de ce livret s'articule aux textes figurant dans les autres livrets, à savoir :

- Les salaires, c'est maintenant ! (*novembre 2021*);
- Dans les entreprises, engageons la bataille sur des augmentations significatives générales des salaires (*février 2022*).

Ainsi que dans les brochures suivantes :

- Coût du capital et financiarisation (*n°40 - décembre 2020*);
- Coût du capital, le guide du militant (*n°41 - mars 2021*).

Dans notre journal «le lien syndical», plusieurs dossiers complètent les brochures et les livrets dont «*pouvoir d'achat, de quoi parle-t-on ?*» [*n°525 - janvier 2022*].

Nous avons par conséquent un ensemble de documents pour aller aux débats avec les salariés et construire la mobilisation nécessaire pour aboutir à une augmentation significative générale des salaires à partir des besoins des salariés.



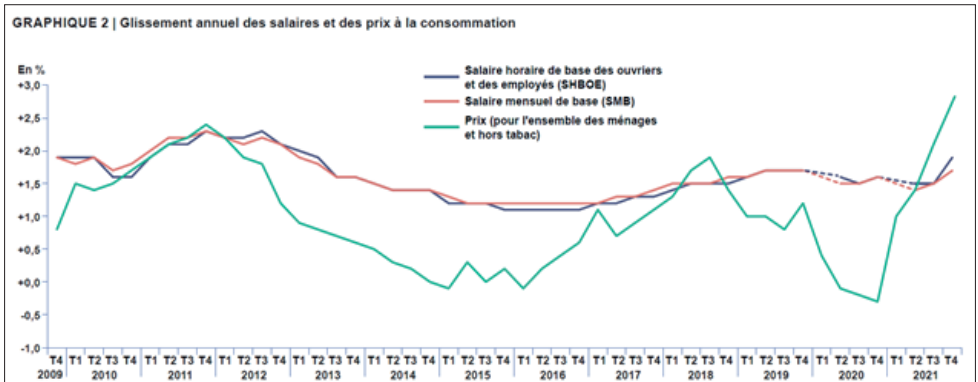
Erosion du pouvoir d'achat

L'indice des prix à la consommation (*IPC*) a progressé de 2,8% de janvier à décembre 2021. Selon l'INSEE, l'inflation pourrait se situer entre 3% et 4% pour l'année 2022.

Cela s'est traduit par une réelle baisse du pouvoir d'achat, le salaire en euros constants des salariés du privé ayant augmenté que de 1,5%.

L'augmentation n'est que de 0,6% dans l'ensemble des secteurs d'activité.

Euros constants : Neutralisation de l'effet de l'inflation

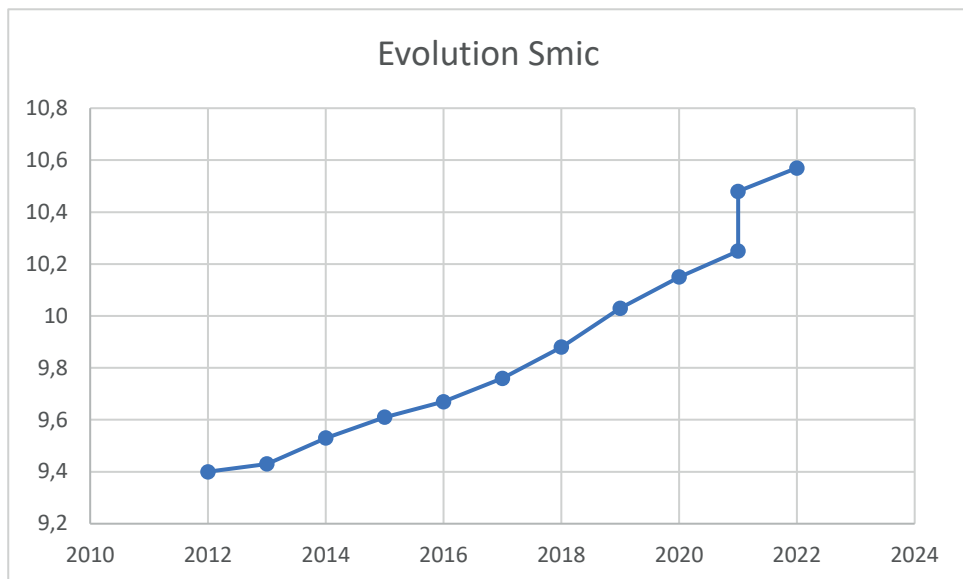


Dares-indicateurs mars 2022 n°16.

Et c'est en lien avec l'évolution de l'inflation que le Smic a été revalorisé de 3,3% en 2021:

- 0,99% en janvier 2021,
- 2,2% en octobre 2021,
- 0,9% en janvier 2022.

La revalorisation du Smic en octobre est automatique. Elle faisait suite à la publication par l'INSEE de l'indice des prix à la consommation pour le mois d'août. Aussi, entre novembre 2020 et août 2021, l'indice de référence a progressé de 2,2%, d'où l'augmentation du Smic.



La réduction Fillon, toujours en vigueur depuis 2005, réduit les cotisations patronales portant sur les salaires jusqu'à 1,6 Smic.

$C = (T/0,6) \times [(Smic\ annuel/RAB) - 1]$
T = Taux de réduction
RAB, Rémunération Annuelle Brute
Le taux de réduction varie selon la taille de l'entreprise :
0,3195 pour les moins de 50 et 0,3235 pour les plus de 50 salariés

Cet allègement concerne, pour 2022, les salariés qui ne dépassent pas 2564,99 € par mois. Les baisses de cotisations Fillon s'appliquent:

- Cotisations de sécurité sociale d'assurance maladie, maternité, invalidité, décès et d'assurance vieillesse de base (*retraite du régime général ou du régime de protection sociale agricole*),
- Contribution au Fonds National d'Aide au Logement (FNAL),
- Cotisations d'allocations familiales,
- Contributions patronales de retraite complémentaire légalement obligatoires,
- Contribution patronale d'assurance chômage,
- Cotisations accidents du travail et maladies professionnelles (*la réduction ne peut pas dépasser 0,7% de la rémunération*).

La hausse du Smic entraîne donc une revalorisation de ce plafond et donc une réelle opportunité de cotisations patronales réduites pour un plus grand nombre de salariés, si les salariés progressent à un rythme moindre que le Smic.

On peut aisément ainsi comprendre pourquoi le patronat est réticent dans la hausse des « *bas salaires* » par rapport au Smic. Ce n'est évidemment pas la seule raison.

Il reste que cette évolution nationale n'est pas homogène. Selon les catégories de population et les régions, elle est différente. A cela s'ajoute le fait que la crise sanitaire a induit en 2021, à la fois :

- Une baisse du nombre de bénéficiaires,
- Une baisse des montants d'augmentation.

Aussi, les évolutions médianes du salaire de base ont été de 0,6% pour les ouvriers, les employés, les techniciens, les agents de maîtrise et les cadres. Mais selon l'étude Deloitte de septembre 2021, 45% des salariés n'ont pas connu d'évolution de leur salaire.

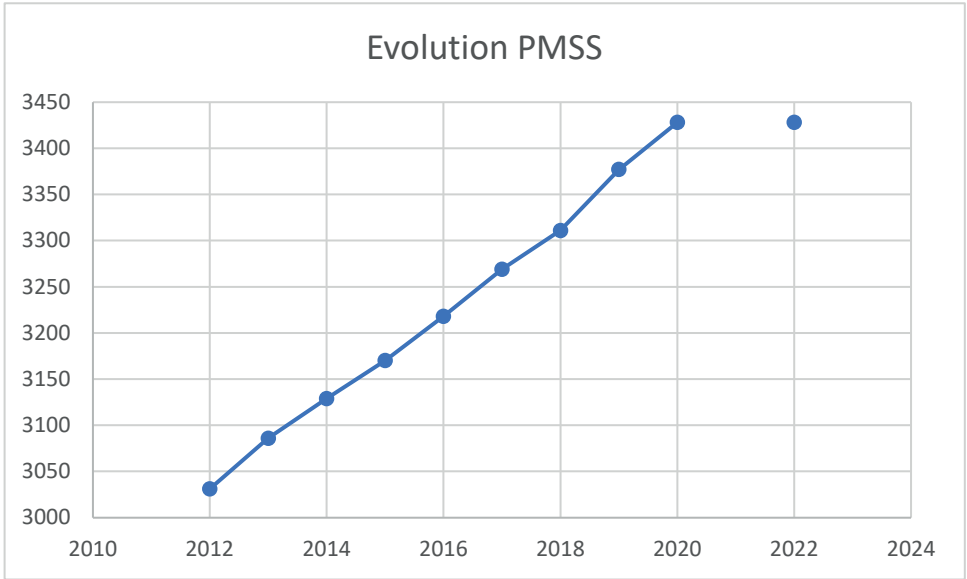
Afin de répondre à cette problématique de baisse du pouvoir d'achat, le patronat a mis l'accent sur les variables. Comme le constate l'étude Deloitte, si les montants d'épargne salariale se sont stabilisés en 2021 par rapport à 2020, le nombre de bénéficiaires est en nette baisse.

Enfin, selon cette même étude, la Prime de Pouvoir d'Achat (*prime PEPA*) est de moins en moins mise en oeuvre par les entreprises mais les montants versés sont plus élevés. « *Ainsi, seulement 18% des entreprises participantes (soit un recul de 5% par rapport à 2020) ont utilisé la prime PEPA, pour seulement 5,2% d'OETAM bénéficiaires et 3,2% de cadres* », note l'étude Deloitte. Le patronat, par cette politique applique une logique de « *récompense et rétention* » de ses « *talents* ».

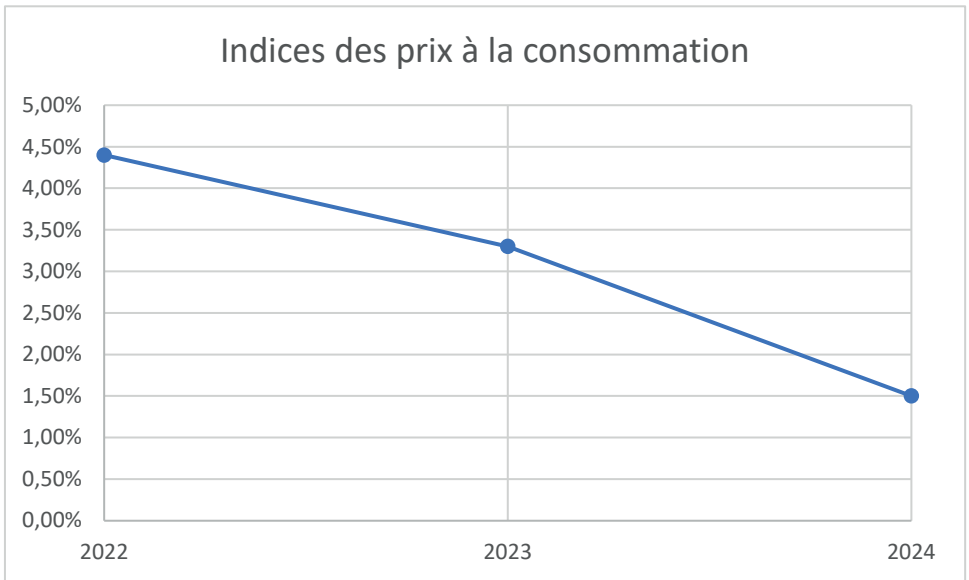
Autre élément à prendre en compte, la question de l'égalité salariale femme/homme. Celle-ci est en net recul. Selon Deloitte, les écarts salariaux constatés en 2021 redeviennent proches de ceux constatés en 2017. Dans ce même registre, Deloitte remarque que « *le taux de féminisation se dégrade au fur et à mesure de l'ascension hiérarchique, en passant de 42% de femmes chez les OETAM à 24% chez les cadres supérieurs* ».

Il faut aussi pour les ingénieurs et cadres, examiner l'évolution du Plafond Mensuel de la Sécurité Sociale (PMSS).





Nous avons vu l'inflation passée, l'augmentation du Smic et son évolution sur les 10 dernières années, ainsi que celle du PMSS. Il nous appartient de corréliser des deux courbes déjà mises en exergue.



Un nouveau contexte inflationniste

La désorganisation de la chaîne de production du fait de la crise sanitaire continue à produire des effets. A cette situation s'ajoute le rebond du Covid et le reconfinement dans certains pays comme la Chine.

La guerre en Ukraine contribue de façon importante à l'augmentation du taux d'inflation via notamment l'explosion du prix de l'énergie.

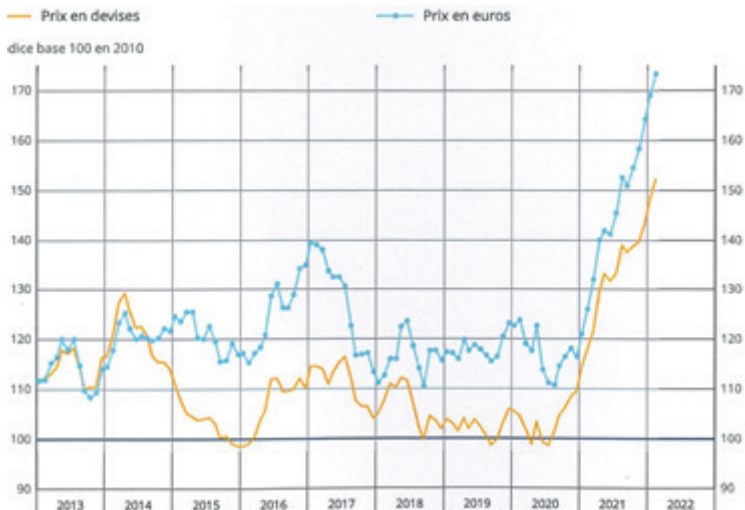
La désorganisation des chaînes de production ne devrait pas être résolue aussi rapidement que prévue. La banque de France et l'Insee anticipent un maintien de la hausse des prix pour 2023-2024. Elle serait à un niveau nettement au-dessus de celle qui précédait la crise liée au Covid.

Année	2022	2023	2024
Indice des prix à la consommation	4,4%	3,3%	1,5%

Source: Banque de France: projections économiques - Mars 2022 - Scénario dégradé.

Il nous paraît intéressant de reprendre la courbe de l'INSEE concernant l'évolution des matières alimentaires.

Ensemble des matières alimentaires



Source Insee - Informations rapides 18 mars 2022.



D'ailleurs, le président du MEDEF Geoffroy Roux de Bézieux déclarait à France Inter le 6 janvier 2022 : «[...] on est partis pour une période longue d'inflation à un niveau qu'on n'a pas connu depuis longtemps». Il en conclut que la participation et l'intéressement permettraient de répondre à cette situation. Il est clair que nombre d'employeurs préféreraient passer par des rémunérations variables plutôt que par des augmentations réelles de salaire. Il est nécessaire de faire très attention.

Insidieusement, intéressement et participation peuvent se substituer à des augmentations de salaire. C'est bien sûr illégal mais sans le dire, c'est souvent ce qui se fait. Il faut comprendre que ces dispositions sont exemptes de cotisations sociales d'où la mise à mal de notre protection sociale. Et puis dans un contexte inflationniste qui risque de se prolonger, il faut privilégier la révalorisation des salaires de base plutôt que des mesures ponctuelles qui ne permettent pas de maintenir le pouvoir d'achat de façon pérenne.

Qu'est ce que l'inflation et comment la prendre en compte ?

Définition et mesure de l'inflation

Nous avons vu cette définition dans « *Le Lien Syndical* » de janvier 2022 n°525. L'INSEE la définit comme «*la perte du pouvoir d'achat de la monnaie qui se traduit par une augmentation générale et durable des prix*». Il faut retenir de cette définition deux éléments :

- la perte de pouvoir d'achat de la monnaie,
- l'augmentation générale et durable des prix.

Dans le premier item, on distingue nécessairement le « *nominal* » du « *réel* », c'est-à-dire la valeur absolue et la valeur relative.

Le deuxième item fait référence aux seuls prix qui grimpent inexorablement. La hausse des prix conjoncturelle n'est donc pas prise en compte. Ainsi, l'indice des prix à la consommation (*IPC*) est utilisé pour évaluer la variation moyenne des prix consommés par les ménages. Il est systématiquement recalculé chaque mois en prenant en compte l'évolution du prix d'un ensemble de produits habituellement achetés par les consommateurs.

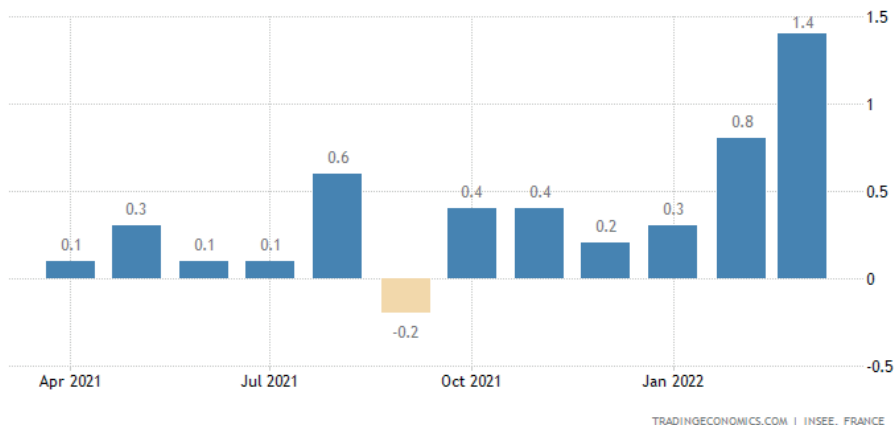
C'est ce que l'on appelle le « *panier* ».



Le taux d'inflation n'est autre que la variation en pourcentage de l'indice des prix sur une période.

On en distingue trois:

- **Le taux d'inflation mensuel.** il mesure l'évolution de l'IPC par rapport au mois précédent.



- **Le taux d'inflation en glissement annuel.** Il compare l'Indice des Prix à la Consommation d'un mois par rapport au même mois de l'année précédente. Il permet de mieux prendre en compte l'évolution de l'IPC dans un contexte de hausse récente.

Ex: Indice mois de septembre 2020 : 108,5

Indice mois de septembre 2021 : 110,8

L'évolution de l'indice : $110,8/108,5 = 1,0212$, soit 2,1%

- **Le taux d'inflation en moyenne annuelle.** C'est la moyenne des taux d'inflation en glissement annuel des 12 derniers mois. Ce calcul tend à minimiser l'impact réel de l'inflation quand l'indice des prix augmente devant la dernière période. C'est le cas aujourd'hui.

Se repérer dans les indices

L'indice des prix à la consommation regroupe 10 divisions :

- Produits alimentaires et boissons non alcoolisées,
- Boissons alcoolisées, tabac et stupéfiants,
- Articles d'habillement et chaussures,
- Logement, eau, gaz, électricité et autres combustibles,
- Meubles, articles de ménage et entretien courant du foyer,
- Santé,



- Transports,
- Communications,
- Loisirs et culture,
- Enseignement ;
- Restaurants et hôtels ;
- Biens et services divers.

Selon les produits, il y a des pondérations, notamment pour tenir compte de la saisonnalité des produits.

Il existe différents indices :

- L'indice général ;
- L'indice hors tabac ;
- L'indice hors tabac et loyer ;
- Des indices de regroupement conjoncturel...

Nous devons soutenir que l'IPC repose sur 3 types de critères :

- Le critère géographique – relevés dans 99 agglomérations de plus de 2 000 habitants.
- Le type de produit – échantillon de plus de 1 100 familles.
- Le type de point de vente – 30 000 points de vente.

Le croisement de ces critères permet de suivre 200 000 produits tous les 12 mois. Au côté de cet IPC national, on trouve un Indice des Prix à la Consommation Harmonisé (IPCH). Il représente un panier de biens et de services représentatifs pour la zone euro.

Evolutions annuelles (en %) ; base 100 : année 2015

	Pondérations 2022	Février 2021	Janvier 2022	Février 2022 (p)
Ensemble IPC*	10000	0,6	2,9	3,6
Alimentation	1649	0,8	1,5	1,9
-Produits frais	249	3,7	4,0	5,6
-Autre alimentation	1400	0,3	1,1	1,3
Tabac	215	12,8	-0,1	-0,1
Energie	886	-1,6	19,9	21,0
Produits manufacturés	2444	-0,4	0,6	2,2
Services	4806	0,8	2,0	2,2
Ensemble IPCH*	10000	0,8	3,3	4,1

(p) données provisoires * : indice des prix à la consommation ** : indice des prix à la consommation harmonisé - Champ : France hors Mayotte. Source : Insee – indice des prix à la consommation.



Les limites de l'indice INSEE

Le calcul de l'IPC par l'INSEE repose sur l'observation des produits sur différents points de vente. Le poids de chaque produit dans le panier est pondéré selon la consommation moyenne des français.

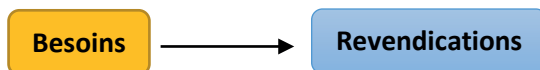
Pourtant les composantes de l'IPC dans le budget des ménages varient en fonction du revenu. Ce n'est pas pris en compte. Par exemple, l'alimentation et le loyer comptent beaucoup plus dans le budget des ménages à revenus les plus faibles.

De ce point de vue, les deux postes de dépense ont beaucoup plus progressé que ce que montre l'IPC.

Si l'IPC est un indicateur intéressant, il est loin de permettre l'appréhension de la hausse des prix pour l'ensemble des ménages. C'est pourquoi, nous ne pouvons pas nous en tenir à cet indice. Nous avons vu que l'Indice des Prix à la Consommation ne répondait pas à la situation de la diversité des ménages. Mais ce n'est pas la raison qui doit nous pousser à ignorer cet indice dans la bataille que nous menons pour l'augmentation des salaires.

Il nous faut partir des besoins des salaires et non d'indices institutionnels. C'est donc à l'organisation syndicale d'aller au contact avec les salarié.e.s afin de recueillir leurs demandes. Ce contact physique avec les salarié.e.s est un élément central de notre bataille.

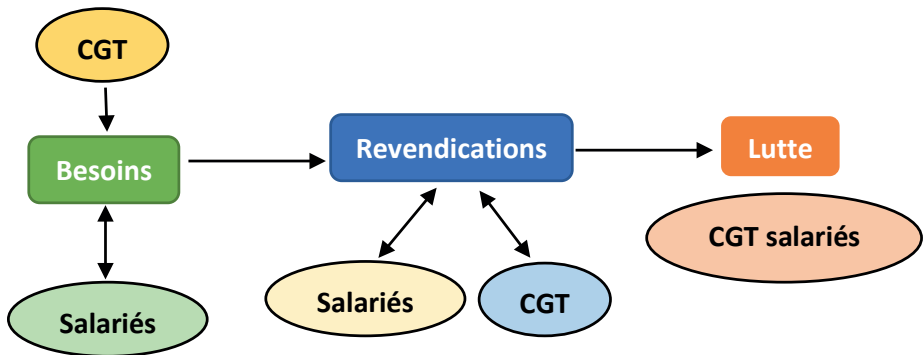
Certes, l'éparpillement des salarié.e.s, leur dissémination chez les clients rend notre tâche difficile. Pour autant, difficile n'a jamais signifié impossible. Nous devons nous en donner les moyens.



La discussion avec les salarié.e.s nous permet de connaître leur besoin que nous transformons en revendication via l'organisation syndicale. Et c'est bien entendu à partir des revendications élaborées avec les salarié.e.s qu'il est possible d'organiser la lutte pour la satisfaction des revendications.

Il faut être clair, ce n'est pas dans un bureau avec la direction que nous pourrions signer un accord salaire à la hauteur de ce que nous demande les salarié.e.s. C'est avec la pression de ces derniers que nous pourrions gagner.





Cela signifie qu'il nous faut constamment discuter avec les salariés ... et pas seulement au moment des négociations. Ces discussions doivent porter sur leurs vécus au travail mêlant, rémunération, conditions de travail et temps de travail.

Dans nos débats avec les salarié.e.s, il est toujours préférable d'avancer un montant brut d'augmentation [200€, 300€ ...] plutôt qu'un pourcentage. Notre objectif, c'est à la fois d'augmentation plus les bas salaires en proportion et de dépasser la problématique de l'IPC.

