

Les cafés de la statistique

"La statistique éclaire-t-elle
les questions de société ?"

Soirée du 11 janvier 2011

« Le partage de la valeur ajoutée »

Synthèse des débats ^[*]

La production des richesses d'un pays est exprimée par la somme des valeurs ajoutées réalisées par les agents économiques. Son partage entre la rémunération du travail, celle du capital et les prélèvements des administrations publiques génère les revenus et ressources des uns et des autres. Il est donc un enjeu économique et social de première importance.

A quel niveau se situe ce partage, et comment a-t-il évolué au cours du dernier demi-siècle ? Comment la France se situe-t-elle par rapport aux autres pays ? Que nous apprend cet indicateur sur notre économie et notre société, et sur leurs récentes transformations ? Est-ce que la politique économique a une influence sur ce partage, comment peut-il évoluer dans les prochaines années ? Enfin s'agit-il d'un indicateur consensuel, ou y a-t-il différentes méthodes de mesure pouvant conduire à des interprétations différentes ?

Invités : **Didier Blanchet**, chef du département des études économiques d'ensemble de l'Insee
Jean-Philippe Cotis, directeur général de l'Insee

Exposés :

Introduction

Pour expliquer la faible progression des revenus du travail en France, certains ont émis l'hypothèse d'une déformation du partage de la valeur ajoutée au profit du capital, comme

[*] Pour l'exposé liminaire, le présent texte est reformulé à partir des notes du secrétariat suivant le plan de l'orateur. En revanche, le contenu des échanges est structuré en quelques thèmes, sans suivre l'ordre chronologique. Par ailleurs, on a choisi de ne pas attribuer nominativement les propos échangés. Ceux-ci ont été reconstitués à partir des notes du secrétariat sans reprendre leur formulation détaillée. Lorsqu'un point est évoqué sous forme d'une question, ce qui vient ensuite ne retrace pas la seule réponse de l'invité, mais l'ensemble des contributions des participants.

cela s'est produit en Allemagne depuis une quinzaine d'années. Ce diagnostic pouvait déboucher sur une remise en cause du partage des profits : grâce à l'intéressement des salariés ou à l'épargne salariale, le travail pourrait obtenir « en aval du compte d'exploitation » ce qu'il n'aurait pu obtenir « en amont »¹.

De telles interrogations ont été à l'origine de la commande passée par le Président de la République début 2009 à l'Insee et à son directeur : établir, en concertation avec les partenaires sociaux, un rapport public sur l'évolution des revenus issus de la production en France.

Une des principales conclusions de ce rapport est d'écarter l'hypothèse d'une déformation importante du partage de la valeur ajoutée en France depuis vingt ans. La forte décélération des revenus du travail est d'abord attribuable à l'affaiblissement brutal des gains de productivité. En outre, l'accroissement des inégalités salariales (au bénéfice notamment du centile supérieur de la distribution des salaires), ainsi que l'augmentation de la part des revenus sociaux au détriment de celle du salaire net dans la rémunération salariale, ont fortement pesé sur le montant perçu chaque mois par le « salarié médian », qui s'est vu rattrapé par le bas, et distancé par le haut.

Les éléments nouveaux intervenus depuis la rédaction du rapport, et connus à ce jour, ne remettent pas en cause ces conclusions, même si la crise financière a ralenti l'ascension des plus hauts revenus. En particulier, la faiblesse des gains de productivité ne s'est pas démentie ; elle s'est peut-être même aggravée depuis 2009.

Définitions et mesure

La valeur ajoutée, c'est ce que l'activité de l'entreprise ajoute à ses « inputs » - achats de produits ou de services nécessaires à la production courante – pour obtenir son « output » ; c'est aussi ce qui lui permet de rémunérer ses « facteurs de production », travail et capital. Contrairement au chiffre d'affaires, c'est un concept que l'on peut cumuler sur les entreprises sans provoquer de double compte. Un producteur d'automobiles achète des pneus à un producteur de pneumatiques : cumuler leurs chiffres d'affaires reviendrait à compter ces pneus deux fois ; cumuler leurs valeurs ajoutées évite cet écueil.

Il s'agit de « production intérieure », réalisée sur le territoire français, y compris par les entreprises étrangères implantées en France ; à l'inverse, les activités à l'étranger de firmes françaises n'y figurent pas.

Et on se limite au domaine de la production et des revenus qu'elle engendre. Les autres revenus, comme les revenus des plus-values financières, ne sont pas concernés.

Mesurer la valeur ajoutée et son partage entre les facteurs de production pose des difficultés dans certains secteurs d'activité. Dans le secteur public, l'évaluation de la valeur ajoutée est largement conventionnelle ; les rémunérations salariales en constituent une part très importante et stable, qui n'est pas liée à un rapport de forces avec une rémunération du capital. Dans les secteurs employant de nombreux travailleurs indépendants, le partage de leur revenu (qu'on appelle « mixte ») entre la rémunération de leur travail et la rémunération de leur capital pose un problème ardu, qu'on ne peut trancher qu'avec des conventions (voir ci-dessous). Dans le secteur financier (banques et assurances), la valeur ajoutée est difficile à apprécier, car le service rendu n'est pas rémunéré directement, mais indirectement. Pour toutes ces raisons, l'analyse est le plus souvent menée sur le champ des sociétés non-financières seulement. Sur ce champ, la comptabilité nationale française fournit des séries longues remontant à 1949.

¹ Voir ci-dessous les propositions du type « règle des trois tiers » avancées en 2008-2009

Les faits stylisés (cf. graphiques en annexe)

Du début des années 1950 à celui des années 1970, la part des rémunérations salariales dans la valeur ajoutée des sociétés non financières s'est maintenue au voisinage de 70% (figure 2). Entre le premier choc pétrolier et le début des années 1980, cette part s'est accrue nettement, atteignant un maximum de 75% en 1982-1983. Dans la décennie qui a suivi, elle a diminué. Depuis le début des années 1990, cette part a fluctué autour d'une valeur proche de 67% (2/3 environ, proportion facile à retenir).

Obtiendrait-on des messages différents si on ne se limitait pas aux sociétés non financières ? Si on considère l'ensemble de l'économie, sans correction des chiffres de la comptabilité nationale, la courbe représentant la part des rémunérations salariales dans la valeur ajoutée a une allure différente : elle monte continûment de 1950 à 1982. Mais il s'agit là d'un effet de structure, dû à la salarisation de l'économie, et au recul de la part de l'agriculture et du petit commerce. Pour corriger cet effet de structure, il faut faire une estimation de la part du revenu mixte des non-salariés imputée au travail. Ceci peut se faire en attribuant à chaque non-salarié un salaire fictif égal au salaire moyen : mais cette correction surestime la part des salaires en début de période. Une correction plus admissible consiste à attribuer à chaque non-salarié un salaire fictif égal au salaire moyen de son secteur d'activité. Si on fait cette correction, on trouve un profil d'évolution de la part des rémunérations salariales dans la valeur ajoutée proche de celui des sociétés non financières.

Qu'en est-il à l'étranger (figures 1.9 et 1.10) ? Dans beaucoup de pays, une grande stabilité du ratio « part des rémunérations salariales dans la valeur ajoutée » semble prévaloir, comme en France. Deux exceptions méritent d'être signalées : l'Allemagne, où le ratio relatif aux sociétés non financières est passé de 66% en 1995 à 58% en 2007 ; et le Japon, où le ratio pour l'ensemble de l'économie² est passé de 70% en 1995 à 64% en 2007.

Du côté du travail

Alors, pourquoi ce malaise français quant à la faible croissance des salaires ? Si le partage de la valeur ajoutée n'est pas en cause, il faut en chercher l'explication ailleurs.

Il y a d'abord l'évolution du taux global de croissance de l'économie : certes la « part du gâteau » est à peu près constante, mais ce « gâteau » s'accroît peu, contrairement à ce qui se passait avant 1975 (figures 3 et 3b).

Il y a ensuite des raisons liées à la répartition des rémunérations salariales :

- le partage entre salaire direct et salaire indirect s'est déformé au détriment du salaire direct, par accroissement des prélèvements sur les employeurs et sur les salariés ;
- on a de fait privilégié l'emploi par rapport au salaire par tête, en menant des politiques d'enrichissement de la croissance en emplois, comme les allègements de charges sur les bas salaires qui ont permis plus d'embauches de personnels moins qualifiés. Si on utilise le concept de « revenu salarial annuel moyen », salaire moyen perçu par tous ceux qui sont salariés pendant une partie de l'année, quelle qu'en soit la durée, on voit que ce revenu a très peu augmenté depuis vingt ans, en particulier du fait du développement des contrats courts successifs, entrecoupés de périodes de chômage. Le jugement à porter sur cette évolution ne peut pas être univoque, car cette croissance de l'emploi instable permet peut-être de lier au monde du travail des personnes qui ne l'auraient pas été sinon ; mais l'effet en termes de salaire est bien là ;

² Part corrigée en attribuant le salaire moyen aux entrepreneurs individuels

- les inégalités entre salariés se sont accrues (figures 5a et 5b). Il n'y a pas eu la même « explosion » en France qu'aux Etats-Unis, mais la part de la masse salariale reçue par les 1% de salariés les mieux payés est passée de 5,5 % en 1998 à 6,5 % en 2006, ce qui est une progression considérable. Le taux de croissance annuel moyen du salaire du « salarié médian » est inférieur à la fois à celui des salariés les moins bien payés et à celui des salariés du haut de l'échelle.

Ces considérations permettent de réconcilier le constat macroéconomique de stabilité du partage de la valeur ajoutée, et le constat individuel de la grande majorité des salariés quant à la progression jugée trop faible de leur propre salaire.

Le partage des profits

« L'excédent brut d'exploitation » est l'agrégat de la comptabilité nationale qui recouvre ce que l'on appelle usuellement les profits des entreprises. On le ventile en cinq grandes composantes : les dividendes distribués aux détenteurs du capital, les intérêts versés aux créanciers, les impôts directs des entreprises versés à l'Etat (impôt sur les sociétés), un poste « divers », et le solde, c'est-à-dire la capacité de financement ou épargne de l'entreprise. Quand on examine l'évolution sur longue période de ces composantes (figure 6), le phénomène le plus évident est l'effet des chocs et contre-chocs pétroliers sur les charges d'intérêt. Dans la période de la fin des années 1970, après les chocs pétroliers, les entreprises devaient verser des salaires croissants du fait des clauses d'indexation sur l'inflation qui étaient en vigueur à l'époque. Leur excédent brut d'exploitation s'est de ce fait effondré. Pour maintenir une certaine capacité d'investissement, elles se sont endettées, à des taux d'intérêt élevés, d'où un fort pic d'endettement au début des années 1980. La désindexation, puis le contre-choc pétrolier, ont permis ensuite un fort désendettement, dont les effets ont été renforcés par la baisse des taux d'intérêt dans les années 1990 ; et, dans les années récentes, le poids des intérêts est resté à un niveau modéré. En même temps, le versement de dividendes a augmenté : il est passé de 10% de l'excédent brut d'exploitation dans les années 1970 à 20% environ aujourd'hui. L'opinion tend à assimiler profits et dividendes, oubliant plus ou moins ce qui revient aux prêteurs. Dans la période récente, les entreprises se financent davantage par appel aux marchés de capitaux que par recours aux emprunts bancaires.

En définitive, si on se focalise sur l'excédent distribuable des entreprises, c'est-à-dire leur excédent d'exploitation net des charges d'intérêt et des prélèvements obligatoires, on peut le répartir selon la catégorie de bénéficiaires de cette distribution. L'épargne salariale, rémunération salariale issue du résultat, en représente 7% (1,5 % de la valeur ajoutée). Les versements aux détenteurs de capital, essentiellement les dividendes, en représentent 36%. Le solde, soit 57%, est gardé dans l'entreprise pour l'investissement ou la trésorerie. Au passage, on remarque que porter à 1/3 la part distribuée aux salariés, en maintenant au même niveau la part distribuée aux actionnaires, conduirait à diminuer de presque moitié la part gardée dans l'entreprise, notamment pour investir.

Tous ces chiffres sont des moyennes. Au niveau microéconomique, les situations sont très variables. Ainsi, seulement une PME sur six distribue des dividendes, alors que c'est le cas d'une grande entreprise sur deux.

Conclusion

Si on met à part la période 1975-1990, marquée par les chocs et contre-chocs pétroliers, le partage de la valeur ajoutée en France apparaît comme relativement stable. A l'intérieur de la part allouée au capital, il y a eu des réallocations importantes, accroissement des dividendes et diminution des intérêts. S'il y a eu ralentissement marqué des salaires, ce n'est pas du fait

d'une diminution de leur part dans la valeur ajoutée : c'est d'abord parce que la valeur ajoutée elle-même s'est accrue beaucoup moins vite. Si des voies d'amélioration sont à rechercher, il faut regarder du côté de la croissance plutôt que du partage.

Débat :

1. Précisions

Une participante s'étonne d'avoir trouvé dans un rapport de comptabilité nationale de 1997 un chiffre de 60% pour la part des salaires dans la valeur ajoutée en 1989, bien inférieur au 67% affiché dans le rapport de 2009. C'est une question de champ : le premier chiffre concerne l'économie globale, sans correction pour les non-salariés ; le deuxième concerne les seules sociétés non financières.

A ce propos, il est rappelé que la rémunération salariale considérée ici contient à la fois les cotisations sociales des salariés et celles des employeurs ; on parle de « salaire super-brut », dont le salaire net ne représente que 60% environ, ce qui implique que les salaires nets ne représentent que 40% environ de la valeur ajoutée (les 2/3 de 60%). Depuis une vingtaine d'années, l'évolution annuelle en termes réels du salaire net par tête a été le plus souvent comprise entre 0 et 1%, ce qui est faible par rapport à ce qu'on connaissait antérieurement.

Le rapport de 2009 ne contient pas de chiffres pour les années postérieures à 2007. En temps de crise, du fait de l'inertie des salaires, le ratio « part des salaires dans la valeur ajoutée » remonte d'abord mécaniquement ; c'est ce qu'il a fait en 2008-2009, de 2 à 3 points.

Quelle est la précision de la mesure du partage ? Un participant s'en inquiète, en considérant toutes les conventions nécessaires, et les inévitables erreurs de mesure : le diagnostic de « stabilité du partage » pourrait-il changer complètement si on prenait d'autres conventions ou si on disposait de meilleures statistiques ? Pour l'un des intervenants, c'est peu probable. Selon lui, l'incertitude sur le taux de partage ne doit pas dépasser beaucoup 3%, et c'est pourquoi il est prudent de parler de stabilité, sans prendre en compte comme significatif l'écart entre 70% avant 1975 et 67% depuis 1990. A tout le moins, ceux qui pensent le contraire doivent supporter la charge de la preuve (bien entendu, le point de départ des comparaisons ne doit pas être le point haut du début des années 1980). Par ailleurs, s'il y a des problèmes de mesure statistique derrière tout cela, ces problèmes devraient se poser aussi dans les autres pays où les systèmes d'observation sont au même niveau de qualité. Or dans certains de ces pays le taux de partage a baissé. Cela crédibilise le diagnostic français.

2. Les exemples étrangers

Plusieurs participants ont souhaité des explications sur le niveau du partage de la valeur ajoutée, et l'évolution de ce partage, dans certains pays étrangers (figures 1.9 et 1.10). A propos de l'Italie, il a été rappelé l'importance qu'ont gardée dans ce pays les entrepreneurs individuels, expliquant une part « non corrigée » des salaires très basse ; l'hypothèse d'un effet du travail au noir a également été formulée. C'est surtout le cas de l'Allemagne qui a été évoqué : pourquoi une baisse sensible du taux de partage depuis le début des années 1990 ? Pour un des intervenants, la réunification allemande telle qu'elle a été conduite sur le plan monétaire s'est accompagnée d'une forte hausse de la part des salaires dans la valeur ajoutée.

Après quelques années, du fait en particulier de la compétitivité faible en ex-RDA, il y a eu un effet de ressac très fort, une correction allant très au-delà de l'embellie salariale initiale. L'Allemagne a alors mené une politique de restauration de sa compétitivité par compression des coûts salariaux, qui explique la poursuite de la baisse du ratio de partage. Au passage, on peut noter que cette politique, qui pèse sur la demande intérieure de l'Allemagne, pose un problème pour la régulation macroéconomique de l'ensemble de l'Europe.

3. Productivité et croissance

A plusieurs reprises au cours du débat, les intervenants sont revenus sur le ralentissement de la croissance française au cours des vingt dernières années, et plus particulièrement sur le ralentissement des progrès de productivité : si le « gâteau » s'accroît moins vite, même si son partage est stable, le montant qui revient à chaque facteur s'accroît moins vite, et ceci explique en particulier la moindre progression des revenus salariaux unitaires.

Mais est-il bien certain que la croissance française se soit ralentie ? Un participant s'interroge sur la signification d'une valeur ajoutée nationale dans un contexte de mondialisation, où les données françaises reposent sur ce que veulent bien déclarer dans notre pays des entreprises qui cherchent les moyens comptables et financiers de minimiser leurs impôts (paradis fiscaux) ; il cite l'exemple de Google qui malgré ses recettes publicitaires massives ne paierait aucune TVA en France. L'importance de cette question est indéniable : selon un des intervenants, une multinationale peut jouer sur les prix de transferts entre ses filiales nationales, par exemple sur-tarifier les biens intermédiaires qu'elle importe en France pour faire apparaître les profits dans les pays où ils sont moins taxés. Il n'en reste pas moins que ce qui génère les salaires en France est bien ce qu'on estime produit sur le territoire français. D'ailleurs, le constat de stabilité du partage de la valeur ajoutée n'est pas en contradiction avec l'idée que l'internationalisation pose un problème aux salariés français, si, les investissements « filant ailleurs », cette internationalisation contribue au ralentissement de la croissance du « gâteau » national.

D'autres participants doutent du ralentissement de la productivité pour d'autres raisons. L'un évoque la forte croissance de la productivité du travail dans l'automobile : il suffit de mettre en regard les effectifs ouvriers et les nombres d'automobiles produites. Allant dans le même sens, un autre participant rappelle qu'on n'a constaté aucun ralentissement du progrès technique dans l'industrie, au moins jusqu'en 2008. Et s'agissant du tertiaire, il se demande si on n'y sous-estime pas constamment des « effets-qualité » importants, aboutissant à un partage volume-prix erroné au détriment des volumes, et donc de la productivité.

Les intervenants ne nient pas l'importance de ces interrogations sectorielles : de fait, le ralentissement de la productivité concerne surtout les services, plutôt que le secteur manufacturier. Mais, au niveau macroéconomique, le ralentissement est net. En termes de productivité globale des facteurs, le « surplus de productivité »³, qui était de 3-4 points de PIB pendant les années 1970 et au début des années 1980, a baissé dans la décennie 1990, et encore plus dans la dernière décennie ; son niveau s'est réduit à 0,7 point de PIB par an, soit un accroissement désormais « minuscule ». Et l'évolution très récente continue à inquiéter : s'il faut se réjouir que les entreprises françaises aient conservé beaucoup de leurs salariés

³ Défini comme le volume de l'augmentation de la production (valeur ajoutée) après déduction de ce qui est imputable aux augmentations des volumes de facteurs.

lorsque leur demande a chuté du fait de la crise, on peut s'étonner qu'elles doivent recruter beaucoup quand l'activité redémarre. Cela accrédite la thèse de gains de productivité vraiment très faibles, voire proches de zéro.

Ce constat n'est d'ailleurs pas propre à la France. Plusieurs pays d'Europe, d'Europe latine en particulier, présentent la même faiblesse, alors qu'aux Etats-Unis le taux de croissance de la productivité reste important.

Pour un participant, l'interprétation des surplus de productivité et de leurs évolutions est très délicate, et leur diminution est d'abord liée aux différences fondamentales entre les périodes. Au cours des « Trente glorieuses », l'économie française a connu des transformations structurelles très importantes : diminution du poids de l'agriculture, rattrapage des techniques de production industrielle par rapport aux Etats-Unis. Depuis la fin de cette période, dans une situation plus normale de l'économie, il n'y a plus ces grandes transformations structurelles, et l'absence de surplus peut correspondre à une économie prospère, notamment si les sources de productivité sont intégrées dans les facteurs de production⁴.

Cette analyse n'empêche pas un des intervenants de réaffirmer sa conviction d'un affaiblissement considérable de l'appareil de production français. Il en veut pour preuve supplémentaire l'évolution du commerce extérieur de la France : dans la récente reprise, la demande intérieure a progressé de 1 point de PIB, mais pour y satisfaire ½ point est venu du côté de l'offre étrangère (importations). Ce n'est pas le partage de la valeur ajoutée qui fait problème, c'est l'efficacité de l'offre de notre appareil productif, problème urgent à traiter dans la durée.

Comment faire ? demande une participante. Comment fait-on pour augmenter les gains de productivité ? Ceux-ci ont de nombreux déterminants, au premier rang desquels l'investissement en recherche et développement, notamment dans le secteur privé. Comme les innovations du secteur privé risquent fort d'être copiées, il s'agit d'un investissement risqué, et un subventionnement public pour aider les innovateurs est justifié pour éviter le sous-investissement dû à ce risque. Selon la participante, c'est un message à faire passer aux autorités politiques.

4. Du côté des ménages

Comme l'exprime un des intervenants, la « question ultime », au delà du partage primaire de la valeur ajoutée, est celle du partage entre différents ménages ou différentes catégories de ménages.

Un participant fait remarquer que la part des revenus distribués aux porteurs du capital (dividendes) dans l'excédent brut d'exploitation se retrouve vers 2004 à un niveau proche de ce qu'elle était cinquante ans plus tôt, après avoir baissé entretemps. Cette « courbe en U » lui rappelle les analyses de John Kenneth Galbraith sur l'émergence de la « technostructure » dans les entreprises, suivie d'une inversion du rapport de forces avec les possesseurs du capital.

Mais, signale un intervenant, il ne faut pas conduire de raisonnement partiel : ce qui intéresse les dirigeants, c'est la somme des dividendes reçus et de la plus-value de l'entreprise. Distribuer des dividendes ne pose pas un problème en soi au financement des entreprises et à

⁴ C'est ce qui se produit par exemple si la statistique inclut dans l'évolution du volume du facteur travail l'élévation du niveau de formation des travailleurs.

l'accumulation du capital, dans la mesure où les actionnaires vont le plus souvent réinvestir dans des entreprises.

Un participant à ce propos se demande s'il faudrait augmenter l'épargne salariale ? Si on le fait, cela se réalisera-t-il au détriment des dividendes ? Ce participant n'est pas sûr que les actionnaires réinvestissent toujours leurs dividendes dans les entreprises.

Plus fondamentalement, ne faut-il pas s'interroger sur la pertinence de certains classements ? L'épargne salariale, que la comptabilité nationale n'inclut pas dans la rémunération salariale, doit être reclassée avec celle-ci pour compléter la part de la valeur ajoutée qui revient aux salariés : c'est ce qui est fait dans le rapport de 2009. Mais ne devrait-on pas, symétriquement, s'interroger sur le cas des personnes qui forment le centile supérieur de la distribution des salaires ? Ce 1% des salariés, qui a perçu une part fortement croissante de la masse salariale, touche-t-il un revenu du travail ou du capital ? Pour la plupart, il s'agit de ceux qui « commandent l'économie » : managers, organisateurs. Leur « effacement » allégué n'était-il pas une fiction ?

A ce propos, une participante fait remarquer qu'un dirigeant de PME peut être incité par la fiscalité à choisir entre salaire et dividendes ; un participant rappelle que les dirigeants qui disposent de comptes courants permanents peuvent se rémunérer par des intérêts. Un troisième évoque l'Allemagne, où selon lui la rémunération des dirigeants passe, plus qu'en France, par les dividendes.

On ressent donc le besoin de statistiques qui rassemblent les différentes sources de revenus des ménages. Interrogés sur l'existence de telles données, les intervenants signalent des travaux récents réalisés par l'Insee, qui a ventilé le compte des ménages de la comptabilité nationale selon la catégorie socio-professionnelle et le niveau de revenus. On y remarque en particulier que le taux moyen effectif de l'impôt sur le revenu dans la tranche de 1% la plus haute n'est que de 20%.

Il y a aussi dans la question du partage un aspect « équité inter-générationnelle », comme le fait remarquer un jeune participant, qui considère que les nouveaux entrants sur le marché du travail ont servi de « variable d'ajustement » depuis 20 ou 30 ans. C'est un débat qui en effet remonte en force actuellement.

5. Critiques de la méthode

Un participant revient sur l'effet des chocs et contre-chocs pétroliers sur le partage de la valeur ajoutée. Il trouve l'interprétation du rapport de 2009 trop exclusivement comptable : pour lui, l'énergie devrait être considérée comme un troisième facteur de production, complémentaire au capital et substituable au travail. A cela il est répondu en distinguant court terme et moyen terme. A court terme, les chocs pétroliers de 1974 et 1979 ayant entraîné des hausses des prix à la consommation, le mécanisme d'indexation des salaires sur les prix qui existait dans les années 1970 a comprimé mécaniquement les profits. A moyen terme, si les effets de ces chocs pétroliers avaient duré, on aurait constaté des répercussions dues à des mécanismes économiques, en particulier un effet à la baisse sur l'emploi. Mais le contre-choc pétrolier étant intervenu assez tôt, on a essentiellement observé les effets mécaniques. La déformation du partage dans les années 1970 et au début des années 1980 s'explique intégralement par ces effets de la hausse du prix de l'énergie.

Le même participant s'étonne de ne pas voir évoquée la rentabilité du capital. Selon lui, il existe en la matière des différences considérables entre les secteurs d'activité, qui devraient

interpeller. Dans les secteurs comptant beaucoup d'entrepreneurs individuels, cet indicateur est certes particulièrement difficile à établir, les conventions jouant un rôle important ; mais des disparités sont observées même si on se limite aux autres secteurs. Un des intervenants répond en renvoyant au graphique 3.5 du rapport, qui représente l'évolution depuis 1993 jusqu'à 2007 du ratio entre les revenus distribués par les sociétés non financières et le montant des actions : ce ratio oscille entre 3% et 7% (plus-values non incluses). Dans la période plus récente, ce ratio a légèrement augmenté par suite de distribution de dividendes, en compensation de moins-values importantes. Pour les disparités entre secteurs, une analyse micro-économique a été menée, à partir des comptes de résultats et des bilans fiscaux (la centrale de bilans de la Banque de France n'a pas été mobilisée). La difficulté des comparaisons sectorielles de rentabilité se trouve surtout dans l'établissement des dénominateurs. De grandes disparités apparaissent aussi si on différencie les entreprises selon leur taille. L'Insee a d'ailleurs en projet de calculer des comptes désagrégés par catégorie d'entreprises.

Un autre participant remet en cause la terminologie « rémunération des facteurs de production », qui dans le rapport de 2009 est appliquée seulement au salariat et aux capitaux privés. Il pense qu'on devrait parler seulement de « répartition ». Selon lui, parler de rémunération des facteurs induit l'idée qu'il s'agirait d'une rémunération économiquement juste, par rapport à laquelle toute la redistribution sociale apparaît alors comme fondée sur des « prélèvements », ce qui ouvre la porte à beaucoup de débats idéologiques. Au contraire, on peut penser que sont aussi des « facteurs de production » l'ensemble des capitaux publics, les infrastructures, le niveau de formation de la population, sans parler de la paix sociale et de l'état de droit...Ce point de vue n'est pas contesté dans son principe : en comptabilité nationale, comme l'explique un autre participant, on n'a pas complètement pris en compte les conséquences de l'introduction d'une production des administrations, notamment du point de vue du capital ; on a « failli franchir le pas, mais cela ne s'est pas concrétisé ». Les conventions discutables qui sont en vigueur empêchent de faire apparaître la rémunération du capital public au niveau de la production, elle se trouve renvoyée au niveau de la répartition et du financement.

La répartition du surplus de productivité en « tout pour le travail, zéro pour le capital » présente dans le rapport laisse dubitatif un participant, qui se demande si ce n'est pas un effet de méthode. L'évaluation en volume du capital physique et de son évolution influe beaucoup sur ce résultat, or elle est très incertaine. D'ailleurs, deux économistes Zvi Griliches et Dale W. Jorgenson⁵, n'ont-ils pas soutenu que si on savait très bien mesurer le volume des facteurs de production, le surplus de productivité globale serait nul ?

La prédominance actuelle de la théorie néo-classique dans une partie de la pensée économique est-elle à l'œuvre dans la présentation du partage de la valeur ajoutée ? Cette question a affleuré à deux reprises dans le débat.

D'abord à propos du capital : au début de la comptabilité nationale, une distinction très forte était faite entre le capital financier et le capital concret, physique (Ragnar Frisch, Odd Aukrust). Cette distinction a disparu, au risque de présenter comme fongibles des choses qui ne le sont pas.

⁵ « The explanation of productivity change » Review of Economic Studies, vol.34, 1967 ; cité dans "Une histoire de la comptabilité nationale", de André Vanoli, Editions La Découverte 2002

Par ailleurs, y a-t-il un « équilibre de long terme » du taux de partage de la valeur ajoutée, qui expliquerait de façon théorique sa stabilité ? Un participant se le demande, faisant référence à l'utilisation d'une fonction de production. Pour un des intervenants, il n'y a pas de valeur normative s'appliquant à tous les pays et toutes les époques : cela dépend de la nature de l'économie, des situations nationales. Dans une économie très « jeune », il est normal que la part des salaires soit plus importante.

6. Et la finance dans tout cela ?

Un participant s'étonne qu'on n'évoque pas les 700 000 milliards de dollars de liquidités qui existeraient dans le monde : 12 à 15 fois le PIB mondial ! D'où vient toute cette épargne, et qu'est-ce qu'elle devient ? Ce participant a du mal à faire un lien convenable entre la sphère de l'économie réelle et la sphère financière, et il n'est pas le seul. Un autre évoque la « razzia du secteur financier », la spéculation boursière, les gains énormes des « traders » qui sont dépensés dans l'économie réelle : où cela se place-t-il dans l'analyse du partage ? Quel est le poids de la superstructure financière sur l'économie réelle ? Un troisième se demande quel rapport il y a entre inflation – évolution salariale – et trappes à liquidité ?

C'est sur ce point qu'une réponse est apportée par un des intervenants. Il y a une trappe à liquidité dans le cas suivant : une banque centrale veut stimuler la croissance en distribuant de la monnaie, mais les ménages ont si peur de l'avenir qu'ils thésaurisent cet argent (on a « harpagonisé » la population), de sorte que l'effet de relance de l'économie n'est pas obtenu. Dans la période récente, on a passé plus de 20 ans avec une inflation autour de 2% et une croissance comprise entre 2% et 3%, ce qu'on a appelé la « grande modération ». Tout semblait aller bien, sauf que les prix d'actifs financiers montaient, eux, beaucoup : mais ce n'était pas dans le mandat des banquiers centraux de s'en occuper, du fait du découplage traditionnel entre sphère réelle et sphère financière, alors qu'il n'y avait pas d'inflation excessive au sens « classique » du terme. Il faut aussi replacer cette période dans le contexte mondial. Le « Chinois moyen », qui est son propre assureur, sur-épargne, dans un contexte de taux de change bas et de croissance rapide. Ceci apporte une contrepartie à l'insuffisance d'épargne aux Etats-Unis, qui utilisent cette possibilité, en particulier pour financer leur immobilier commercial. Ce « mariage des contraires » forme un « couple infernal » non durable. En bonne logique économique, c'est la Chine qui devrait emprunter aux pays plus développés pour financer son propre développement ; or c'est l'inverse, qui se produit. C'est comme si au XIX^e siècle les Etats-Unis avaient financé la Grande-Bretagne ! Ou comme si un jeune de 25 ans essayait de faire courir un 100 mètres à sa grand-mère ! La Chine a créé une pression déflationniste, contribuant ainsi à la modération de l'inflation des biens et services ; mais cela a une contrepartie sur les actifs financiers. Le « cirque financier » est une des conséquences de ce déséquilibre, et de la facilité d'emprunter qu'il induit. La gouvernance économique mondiale ne peut que s'améliorer...

7. Utilité d'un tel rapport

Un jeune participant se félicite d'avoir trouvé dans le rapport publié en 2009 un résumé statistique de l'évolution économique depuis cinquante ans, où l'on trouve la trace des transformations structurelles que la France a connues. Mais au-delà de cet aspect pédagogique, à quoi a servi le rapport, demande un autre participant ? A rassurer les salariés ?

Les intervenants indiquent d'abord que le rapport, s'il n'a pas été cosigné par les partenaires sociaux, a été établi en concertation avec eux, et n'a pas suscité de contestation de leur part. Du point de vue de la politique économique, ce rapport est paru à un moment où les pouvoirs publics s'interrogeaient sur le partage des profits. Une règle « des trois tiers » avait même été proposée pour ce partage : 1/3 en rémunération des capitaux, 1/3 reversé au travail sous forme d'épargne salariale, 1/3 conservé dans l'entreprise. Le rapport a montré que, par rapport à la situation constamment observée, cette règle aboutirait à réduire de moitié la capacité d'autofinancement des entreprises, et le projet n'a pas eu de suites.

L'aspect pédagogique d'un tel rapport ne doit pas être sous-estimé : à ce titre il a été bien reçu et largement commenté dans les médias. On peut cependant regretter que ceux-ci n'aient pas donné du tout d'écho à la partie du rapport qui met l'accent sur le ralentissement de la croissance et sur l'affaiblissement de l'appareil productif français, alors qu'il s'agit là d'une question essentielle pour l'avenir économique du pays.

Annexe

Figures et définitions, extraites du « Rapport sur le partage de la valeur ajoutée, le partage des profits et les écarts de rémunérations en France », Mai 2009 – disponible dans son intégralité sur www.insee.fr, rubrique « Dossiers ».

La numérotation des figures est celle de ce rapport.

Figure 2 : part des salaires dans la valeur ajoutée des sociétés non financières



Figure 3 : Croissances de la valeur ajoutée et du salaire net

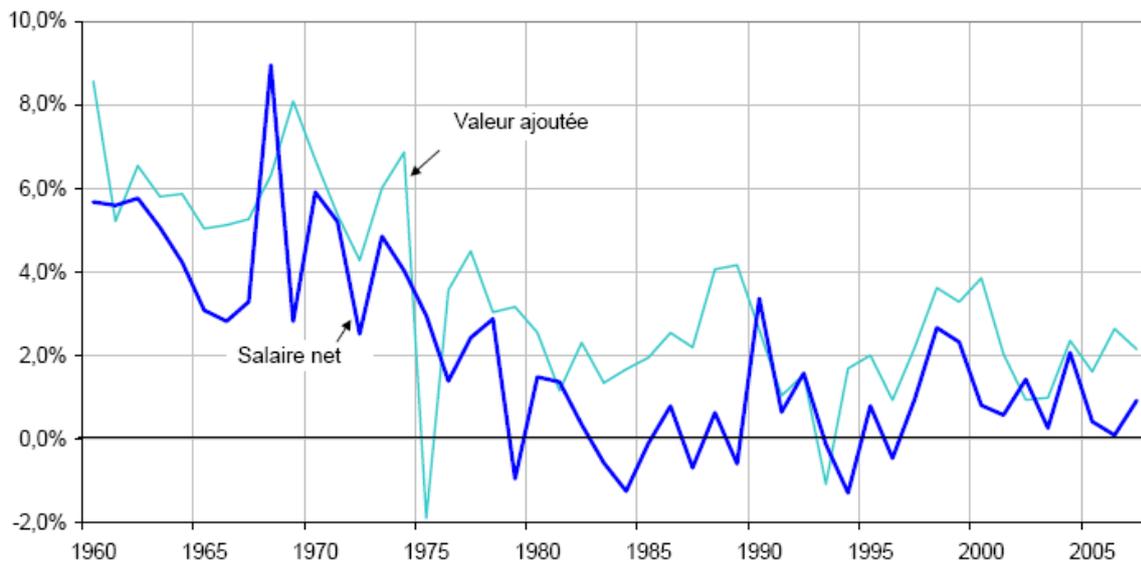


Figure 3.b : croissance de la masse salariale et du salaire superbrut par tête.

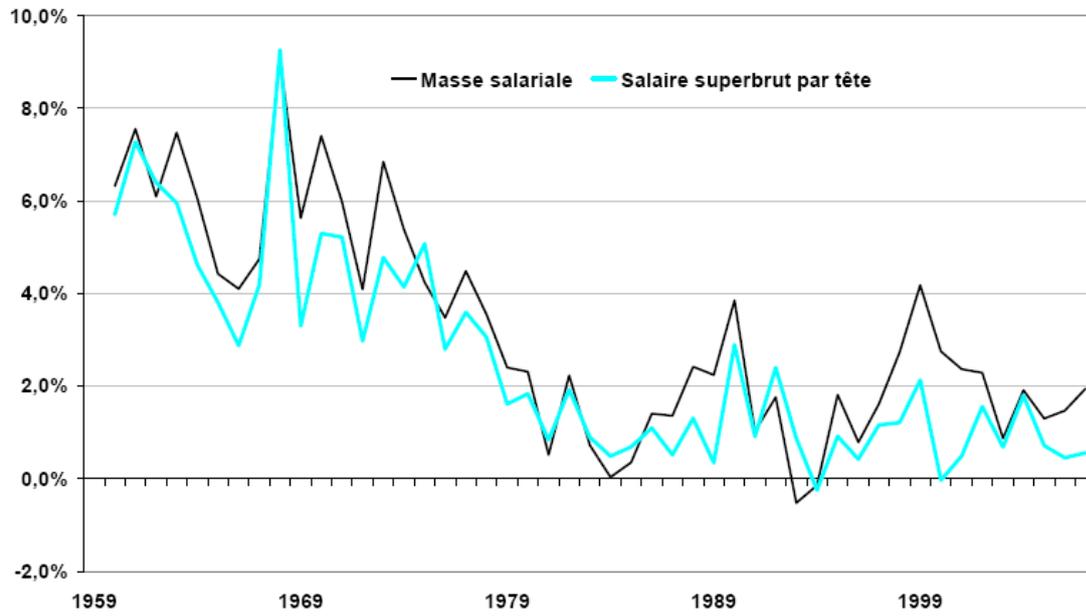


Figure 5-a : taux de croissance annuels moyens des neuf premiers déciles de salaires

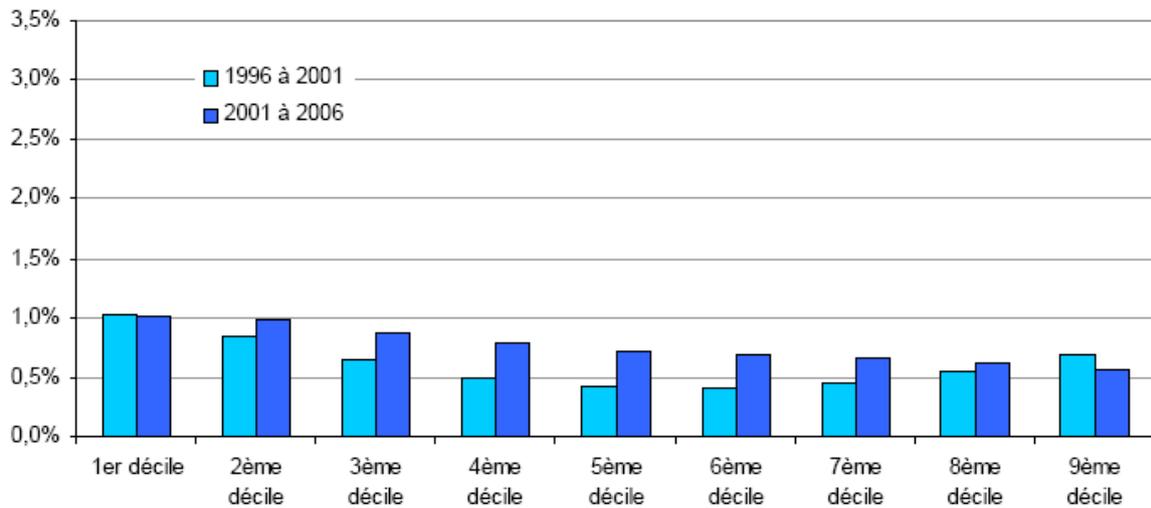


Figure 5-b : taux de croissance annuels moyens des quantiles de salaires, au sein du dernier décile

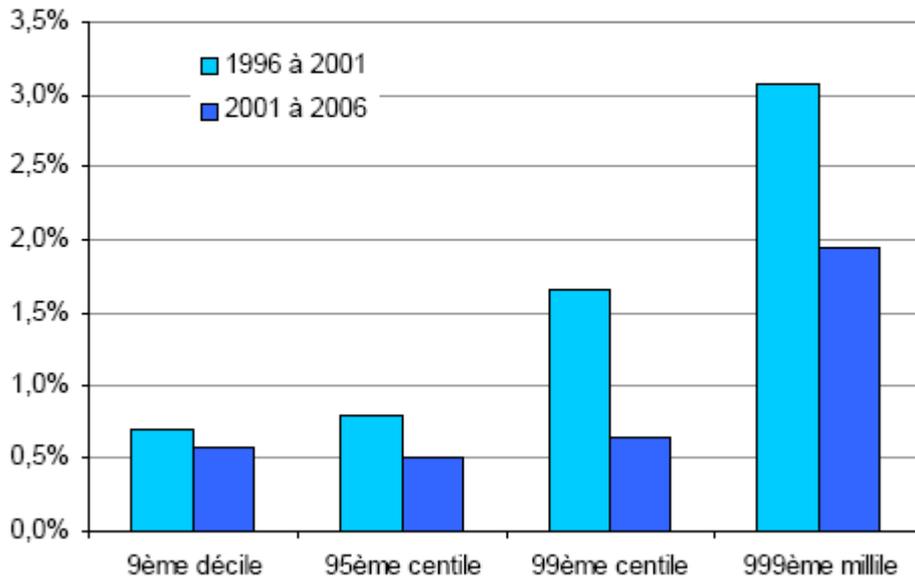


Figure 6 : Utilisation de l'excédent brut d'exploitation
(le complément à 100 représente l'épargne ou capacité d'autofinancement)

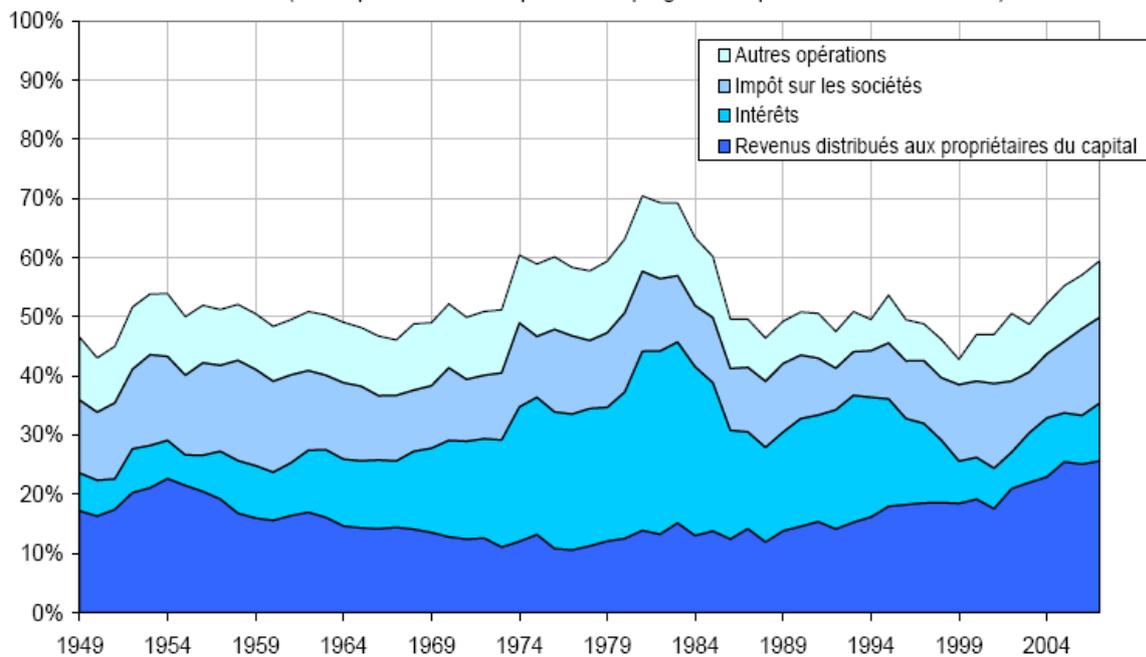
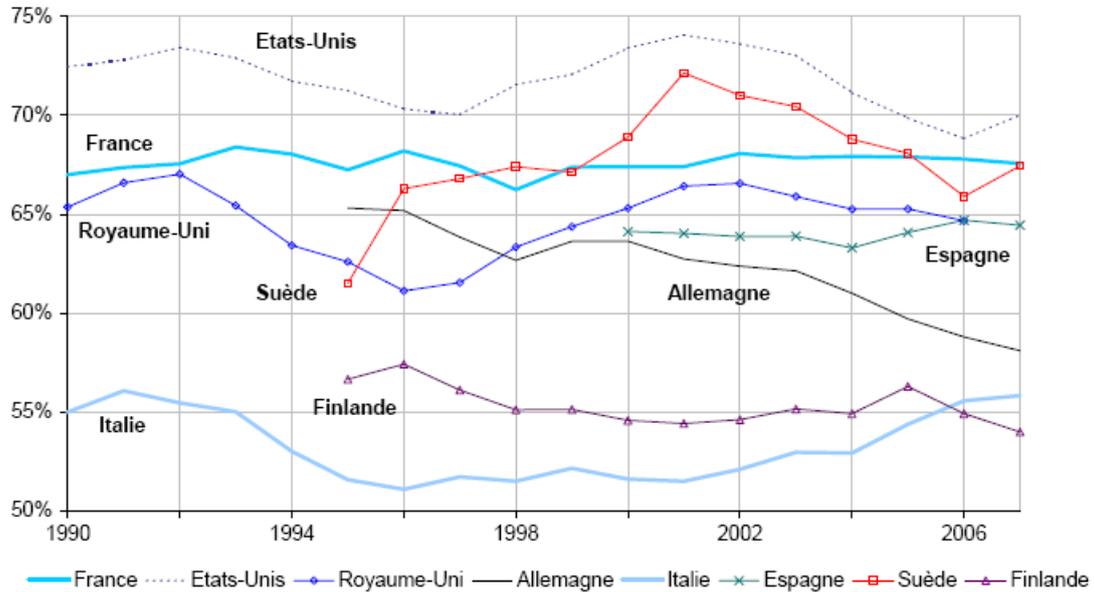
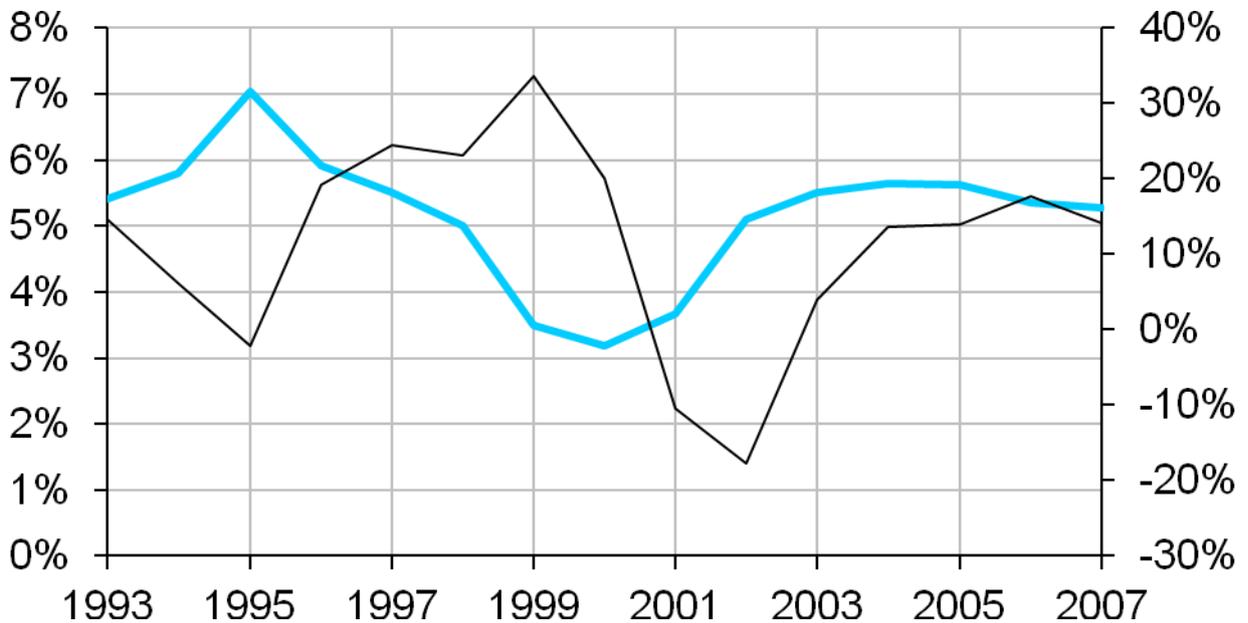


Figure 1.10 : Comparaison internationale - Part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée (au coût des facteurs) des sociétés non financières



Source : Insee pour la France, BEA pour les États-Unis, ONS (Blue Book 2008) pour le Royaume-Uni, OCDE pour les autres pays

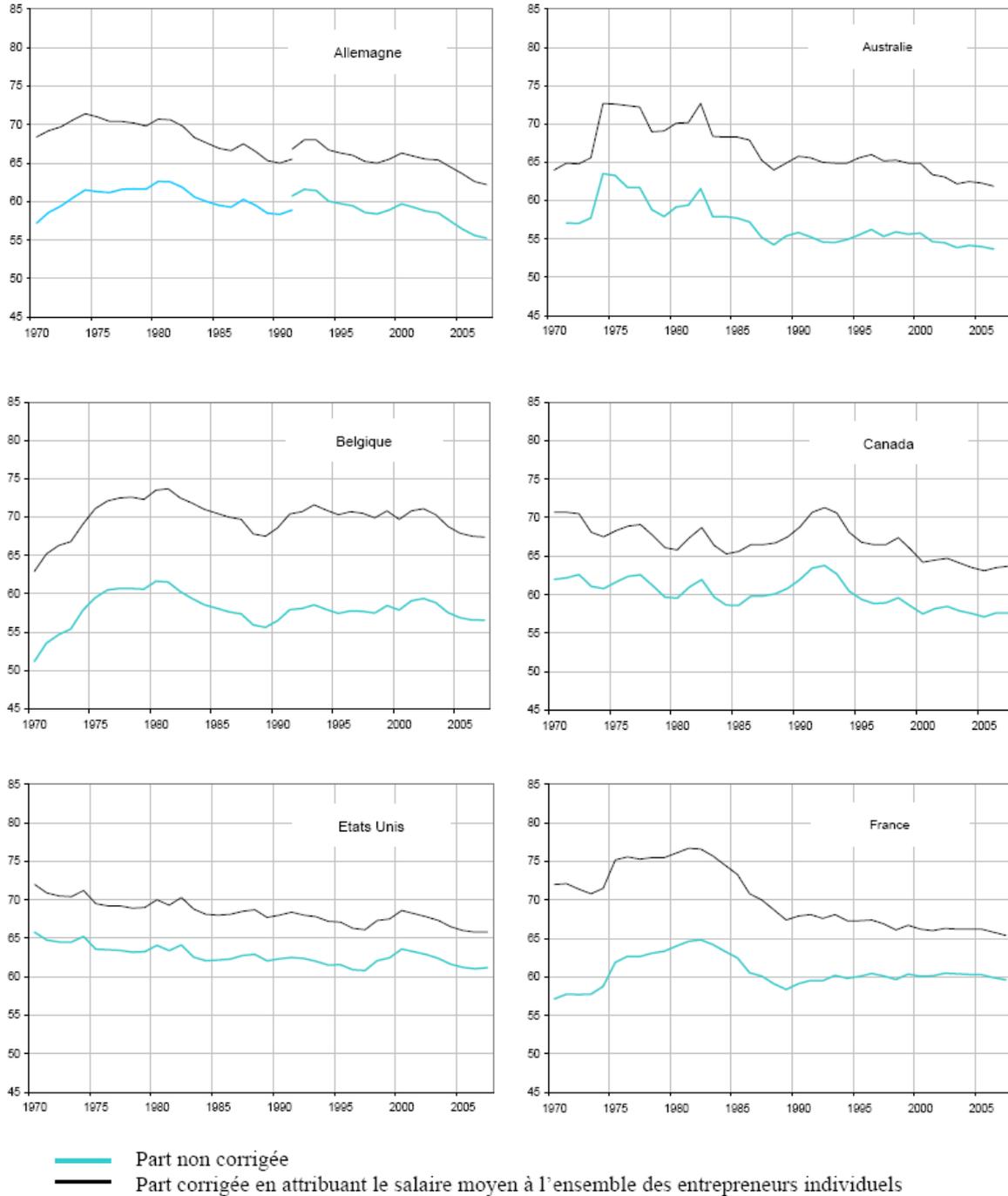
Figure 3.5 : Revenus distribués bruts versés par les SNF, incluant ou non les plus-values, en proportion des actions et des autres participations à leur passif



Courbe bleue en gras : Ensemble des revenus distribués (D42) bruts (échelle de gauche)

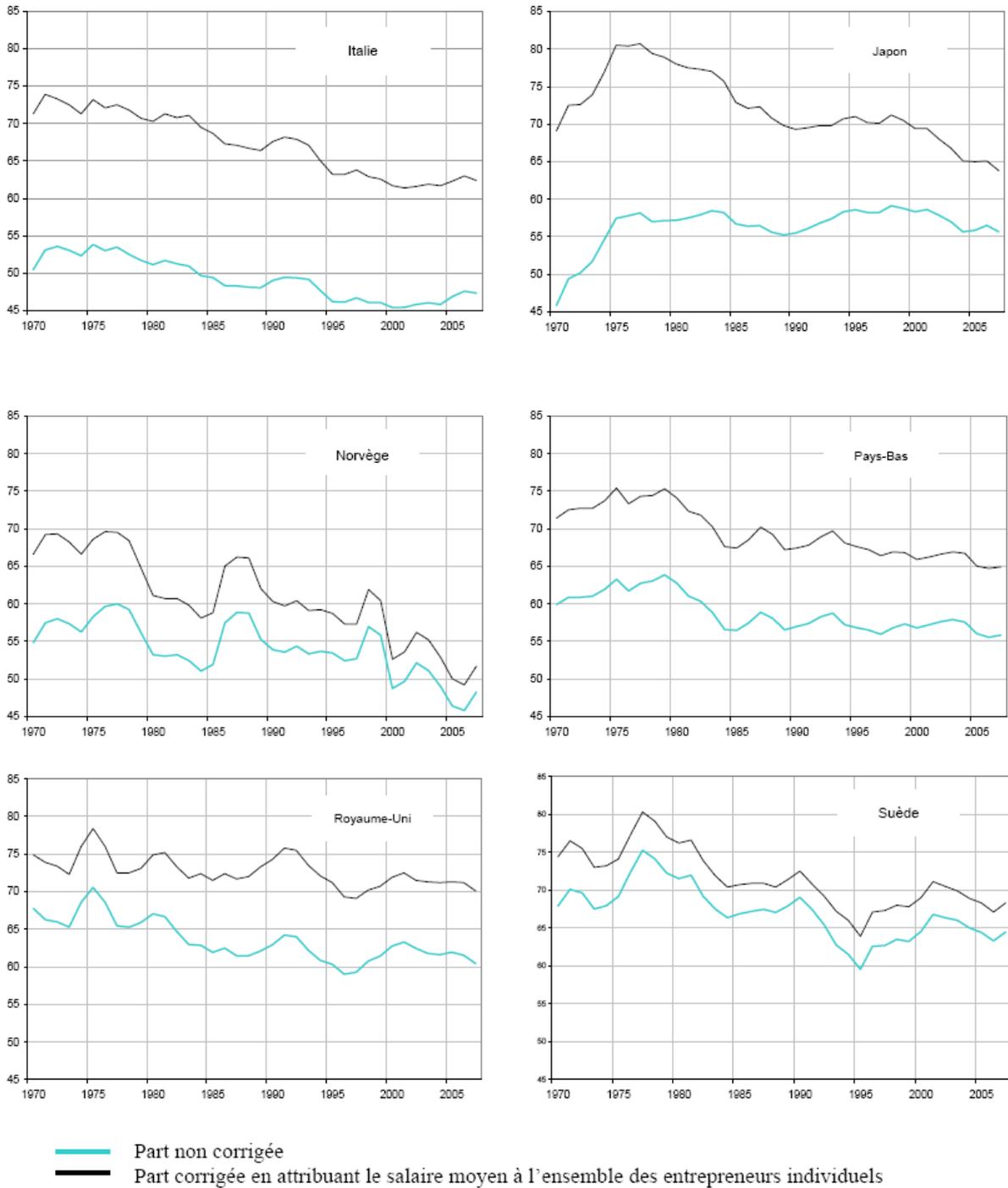
Courbe noire en trait fin : Ensemble des revenus distribués (D42) bruts + plus-values (échelle de droite)

Figure 1.9 : Comparaison internationale - Part des salaires dans la valeur ajoutée au coût des facteurs pour l'ensemble de l'économie, sans correction du taux de salarisation et avec correction par la méthode d'imputation uniforme



Source : Base de données AMECO de la Commission européenne

Figure 1.9 (suite)



Source : Base de données AMECO de la Commission européenne

Définitions

Dividendes : Revenus de la propriété versés aux actionnaires qui ont mis des capitaux à la disposition d'une société.

Excédent brut d'exploitation (EBE) : L'excédent brut d'exploitation est le solde du compte d'exploitation, pour les sociétés. Il est égal à la valeur ajoutée, diminuée de la rémunération des salariés, des autres impôts sur la production et augmentée des subventions d'exploitation. Pour les entreprises individuelles, le solde du compte d'exploitation est le revenu mixte. L'excédent d'exploitation peut être calculé net, si l'on retranche la consommation de capital fixe.

Formation brute de capital fixe (FBCF) : La formation brute de capital fixe (FBCF) est constituée par les acquisitions moins cessions d'actifs fixes réalisées par les producteurs résidents. Les actifs fixes sont les actifs corporels ou incorporels issus de processus de production et utilisés de façon répétée ou continue dans d'autres processus de production pendant au moins un an.

Rémunération des salariés : Ensemble des rémunérations en espèces et en nature que les employeurs versent à leurs salariés en paiement du travail accompli par ces derniers : salaires et traitements bruts en espèces et en nature, cotisations sociales effectives et imputées à la charge des employeurs.

Revenu mixte : Solde du compte d'exploitation pour les entreprises individuelles. Il contient deux éléments indissociables : la rémunération du travail effectué par le propriétaire et éventuellement les membres de sa famille, et son profit en tant qu'entrepreneur.

Revenu salarial : Le revenu salarial correspond à la somme de tous les salaires perçus par un individu au cours d'une année donnée, nets de toutes cotisations sociales, y compris la contribution sociale généralisée (CSG) et la contribution au remboursement de la dette sociale (CRDS).

Sociétés non financières : Ensemble des unités institutionnelles qui sont des producteurs marchands dont la fonction principale consiste à produire des biens et des services non financiers, et dont les opérations de répartition et les opérations financières sont séparées de celles de leurs propriétaires.

Taux d'autofinancement : Rapport de l'épargne brute à la formation brute de capital fixe (FBCF).

Taux d'investissement : Rapport de l'investissement à la valeur ajoutée

Taux de marge : Rapport de l'excédent brut d'exploitation (EBE) à la valeur ajoutée.

Valeur ajoutée : Solde du compte de production. Elle est égale à la valeur de la production diminuée de la consommation intermédiaire.