

Réponse à Michel Husson

Denis Clerc

fondateur et conseiller d'*Alternatives Economiques*.

L'Economie politique n°42, Avril 2009

Pour Michel Husson, l'affaire est claire: la part des salaires dans la valeur ajoutée des sociétés non financières a bien diminué "de 4 à 5 points" entre la période récente et les années 1960, et de près de 10 points par rapport au pic de 1982. Un pic qui n'en est pas un, soutient-il, car il serait tout à fait possible de retrouver un partage supérieur de 9 points à la situation actuelle au bénéfice des salariés sans attenter pour autant à la dynamique et à la compétitivité du système productif. Ce sont là deux questions bien distinctes. La première relève du constat, la seconde de l'hypothèse. Je vais donc les reprendre l'une à la suite de l'autre.

Comment a évolué la part des salaires depuis la fin des années 1960?

J'arrivais à la conclusion que, au moins en France, entre la fin des années 1960 et le début du XXI^e siècle, les choses n'ont guère bougé au sein des sociétés non financières. Michel Husson conteste cette conclusion de trois façons.

D'abord, il met en avant un mouvement général, repérable dans la plupart des pays de l'OCDE. Mais, je le soulignais dans mon texte, la France apparaît plutôt comme une exception de ce point de vue. Les données dont on dispose pour les autres pays de l'Union européenne, en effet, soit ne remontent pas assez loin pour qu'on puisse en tirer quelque conclusion que ce soit, soit montrent que, dans la majorité des pays pour lesquels on peut remonter jusqu'en 1990, les évolutions montrent une tendance à la baisse, à trois exceptions près (France, Belgique et Italie). Je cite (notes y compris): "*Sur les neuf pays pour lesquels on dispose de données sur toute la période 1990-2007*¹, trois connaissent une hausse - de l'ordre de 2 points en Belgique et en France, et de l'ordre de 4 points en Italie² -, et six connaissent une baisse, dont trois de plus de 3 points: elle atteint même 19 points (!) en Finlande et frôle les 10 points en Allemagne." La tendance internationale est incontestable. Mais la France fait partie des exceptions, au moins depuis 1990.

Il souligne ensuite la fragilité des données relatives à la "consommation de capital fixe", terme de Comptabilité nationale qui désigne l'usure et l'obsolescence du capital au sens technique du terme, ce que la comptabilité nomme amortissement³. Michel Husson souligne la fragilité de ces données: je ne le contesterai pas davantage sur ce point, car il a raison. Reste que, s'il estime que l'intensité capitaliste - ou le coefficient de capital, comme on voudra⁴ - augmente, il admet aussi que l'obsolescence du capital technique utilisé tend à s'accroître en raison des rapides évolutions

¹ Pour la Suède, la série commence en 1993, et pour l'Allemagne, en 1991, en raison de la réunification intervenue en 1990.

² Dans ce dernier cas, il est vraisemblable que cette hausse est principalement, si ce n'est uniquement, liée à la transformation du statut des "travailleurs économiquement dépendants", considérés comme indépendants jusqu'en 2003 et désormais partiellement rattachés au salariat (voir "Droit du travail: les faux indépendants", *Alternatives Economiques*, n° 276, janvier 2009).

³ En réalité, l'amortissement comptable est calculé d'une manière un peu différente de la consommation de capital fixe, ce qui explique que la dénomination ne soit pas la même. En particulier, la comptabilité (et le fisc) peut être dégressive (on amortit davantage les premières années que les dernières), de manière à favoriser fiscalement les entreprises qui investissent beaucoup (car l'amortissement est déductible du résultat net sur lequel est calculé l'impôt sur les bénéfices), ce que n'admet pas la Comptabilité nationale.

⁴ Le coefficient de capital mesure le rapport "stock de capital technique/valeur ajoutée annuelle produite", alors que l'intensité en capital mesure le rapport "stock de capital technique par poste de travail". Cela revient finalement au même.

informatiques. On n'utilise pas davantage d'équipements, mais ils se périment plus rapidement, ce qui revient au même. En outre, en raisonnant sur le long terme, la fragilité des données annuelles de consommation de capital fixe s'efface, puisque, au total, on ne peut consommer ni plus ni moins de capital fixe qu'il n'en a été acquis. Quoi qu'il en soit, mon analyse n'est pas critiquée sur ce point.

En revanche - c'est le coeur de notre désaccord dans cette première partie -, il m'est reproché de raisonner en valeur ajoutée "au coût des facteurs", et non en valeur ajoutée "aux prix du marché". Que le lecteur qui trouve que les économistes sont décidément incapables de parler comme tout le monde me pardonne. Raisonner au prix du marché, c'est calculer la valeur ajoutée hors TVA, mais pas hors taxe intérieure sur les produits pétroliers (TIPP), hors taxe sur les publicités télévisées, sur les activités polluantes, sur les produits des jeux, etc.⁵ Toutes ces taxes sont incorporées dans le prix de vente, et les entreprises vendeuses sont tenues ensuite de les régler au fisc. Or le volume de ce type de taxes s'est sensiblement accru au cours des trente dernières années, passant de 2,6% de la valeur ajoutée nette (après déduction de la consommation de capital fixe) en 1974 à 6,4% en 2007. Est-il légitime de raisonner au coût des facteurs? Michel Husson estime que non. J'aimerais approfondir quelque peu les raisons de son désaccord, parce que je pense qu'il se trompe.

"Cette correction, estime-t-il, n'est pas légitime parce qu'il s'agit d'étudier le partage primaire des revenus." Une question est de savoir ce qui revient aux salariés dans ce partage, une autre de savoir ce que les entreprises font de ce qu'il leur reste. Et il ajoute: *"pourquoi Denis Clerc choisit-il un traitement spécifique pour certains impôts comme la TIPP ou la taxe professionnelle? Les autres impôts sur le revenu ou sur le capital payés par les entreprises ne tombent pas non plus "dans la poche des propriétaires du capital ni dans celle des salariés", pour reprendre le critère de Denis Clerc. Or, si on défalque l'ensemble de ces impôts de la valeur ajoutée, la part salariale ainsi recalculée retrouve son profil "classique"."* Eh bien, chiche! Recalculons selon ces consignes les parts respectives de l'Etat (impôts sur la production moins subventions d'exploitation plus impôts sur le revenu des sociétés⁶), des salariés (salaires et cotisations sociales) et le reste, qui demeure dans la poche des entreprises et sert à la fois à payer les intérêts et les échéances des emprunts, un certain nombre d'autres dépenses (comme les assurances...), les dividendes et l'autofinancement. Le tout par rapport à la valeur ajoutée nette, c'est-à-dire après déduction de la consommation de capital fixe. Voici les résultats, en reprenant la périodisation de Michel Husson.

Comment a évolué le partage de la valeur ajoutée

En % de la valeur ajoutée nette

	1959-1973	1982	1993-2007	2007
Ensemble des impôts (nets de subventions) payés par les sociétés non financières	6,27 %	6,03 %	8,62 %	9,69 %
Ensemble des salaires + cotisations sociales	79,65 %	89,29 %	76,16 %	76,81 %
Reste pour l'entreprise	14,08 %	4,68 %	15,22 %	13,49 %

Source : calculs de l'auteur.

Mais vous voyez bien, mon critique a raison! La part des salaires diminue de 2,8 points entre la période 1959-1973 et 2007. Certes. Mais en même temps, la part des impôts a progressé de 3,4 points. Si la part du fisc n'avait pas bougé durant toute la période, et que ces économies d'impôts avaient été réparties entre les salariés et les entreprises au prorata de leurs parts respectives durant la période 1959-1973, les données ainsi recalculées donneraient, pour les salariés, 76,92% (contre 76,81% observés en 2007), et 13,60% pour les entreprises (contre 13,49% observés). On est là dans

⁵ On en compte une quarantaine, dont beaucoup sont affectées (sur les alcools, sur le tabac, sur la viande de boeuf...).

⁶ Les impôts sur le capital ne sont pas pris en compte car on ne les connaît que pour deux années, et il s'agit de montants faibles (respectivement 0,1 et 0,2 milliard).

l'épaisseur du trait, comme disent les statisticiens. Tout simplement parce que les impôts sur la production ont augmenté... sans que pour autant les impôts sur les bénéfices aient diminué⁷. Il y a bien eu ponction fiscale accrue sur la valeur ajoutée au niveau de la répartition primaire, sans diminution corrélative de la répartition secondaire. Pour dire les choses autrement, la taxe professionnelle (et toutes les autres taxes sur la production) a augmenté sans que l'impôt sur les bénéfices diminue. L'Etat n'a pas alourdi les impôts indirects (qui sont payés par les acheteurs) afin de réduire les impôts directs (qui sont payés par les entreprises), mais plus bêtement pour financer des dépenses publiques accrues. Si la part des salaires dans la valeur ajoutée a diminué de presque 3 points, c'est au fisc qu'elle le doit, pas au capital. Raisonner en valeur ajoutée au coût des facteurs s'impose donc, pour ne pas mettre sur le dos des patrons ce qui résulte en fait de l'action des ministres des Finances.

Un mot encore sur ce point: en raisonnant sur la période 1993-2007 (quinze ans), on gomme une évolution qui est loin d'être mineure au sein de cette période. En effet, de 1993 à 1998, poursuivant la tendance précédente, la part des salariés a continué de décliner⁸, perdant presque 4 points, tandis que, entre 1999 et 2002, elle regagne 3 points, pour se stabiliser ensuite aux alentours de 76,8%. Sans être trop téméraire dans l'interprétation, on peut supposer que les 35 heures et la très forte expansion de l'emploi salarié durant cette période sont pour quelque chose dans ce retournement. Mais il s'est effectué au profit de nouveaux salariés (dans les sociétés non financières, on a compté 1,7 million de salariés en plus entre 1998 et 2002, en équivalent temps plein) et non au profit des salariés déjà en place: les premiers ont gagné un emploi et du pouvoir d'achat, les seconds du temps libre (qu'ils n'avaient pas forcément demandé) tandis que leur pouvoir d'achat stagnait, du moins en moyenne (en euros 2007, le pouvoir d'achat du salaire moyen net mensuel est passé de 2 213 euros en 1999 à 2 246 en 2002). Il y a eu un arbitrage largement politique entre nombre d'emplois et niveau du salaire moyen. Mais cet arbitrage ne s'est pas fait au détriment des salariés dans leur ensemble, si ce n'est au détriment - relatif - des salariés en place et au bénéfice de ceux qui ont retrouvé du boulot - entre *insiders* et *outsiders*, disent les économistes branchés. Il ne s'est pas davantage effectué au détriment des entreprises, comme l'avancent les critiques habituels des 35 heures: cela a simplement permis un rééquilibrage plus rapide de la part des salaires au regard des équilibres atteints dans les années 1959-1973.

Peut-on revenir au partage de 1982?

Incontestablement, entre 1982 et aujourd'hui, il y a eu une dégradation relative de la situation des salariés, compensant en quelque sorte l'amélioration relative qui avait eu lieu entre 1973 et 1982. Nous nous retrouvons ainsi quasiment au niveau du point de départ. Mais cela ne signifie évidemment pas que ce point de départ soit légitime, et encore moins conforme à ce que devrait être une société plus juste que celle où nous vivons.

D'où l'intérêt de la réflexion de Michel Husson qui, passant du positif (ce qui est) au normatif (ce qui devrait être), estime non seulement possible, mais aussi souhaitable, d'en revenir au partage qui prévalait en 1982. Il suffirait, dit-il, que la part des dividendes constatée demeure la même qu'à cette période (3,7% de la valeur ajoutée nette⁹), alors que les dividendes ont atteint 9,4% en 2007, soit un

⁷ Dans ce dernier cas, il est vrai, ils ont d'abord beaucoup baissé en proportion de la valeur ajoutée nette, passant de 5,5 % de celle-ci (en 1959) à 2,6 % (en 1992), pour remonter ensuite à 5,3 % (en 2007).

⁸ Les chiffres retenus sont, comme Michel Husson m'y invite, ceux du partage de la valeur ajoutée nette, la part de l'Etat incluant les impôts sur les bénéfices.

⁹ Les chiffres donnés par Michel Husson diffèrent un peu car ils sont exprimés par rapport à la valeur ajoutée brute, alors que je les exprime par rapport à la valeur ajoutée nette. Il m'a semblé préférable de continuer à raisonner par rapport à la valeur ajoutée nette, car cela permet en particulier de chiffrer le montant de l'investissement "net", c'est-à-dire qui excède le besoin de simple renouvellement à l'identique.

record absolu), sans que, pour autant, elles diminuent leur effort d'investissement. Le coût salarial augmenterait donc de 9 points par rapport à la situation actuelle: 5 points seraient financés par la baisse corrélative des dividendes, 4 par un endettement accru des entreprises (le besoin de financement), comme ce fut le cas en 1982.

Un tel régime serait-il soutenable? On peut légitimement en douter. Pour une raison simple: un taux d'investissement de 21% de la valeur ajoutée brute (situation actuelle, et à peine supérieur à celui de 1982) associé à un besoin de financement de 12% implique que la différence, soit 9% de la valeur ajoutée brute, soit consacrée à l'autofinancement, le reste étant emprunté ou apporté par les actionnaires sous forme d'augmentation de capital. Eliminons cette deuxième possibilité: quels seraient les actionnaires suffisamment fous pour mettre de l'argent dans des projets à risque (on n'est jamais certain qu'ils réussissent) s'ils ne rapportent guère plus que le taux du livret A, une fois déduits la CSG et la CRDS, ainsi que l'impôt forfaitaire qui frappe les revenus du capital? Car c'est bien ce que nous propose Michel Husson: une rémunération moyenne nette correspondant à 3% de la valeur ajoutée brute (de l'ordre de 1 000 milliards en 2008), pour rémunérer un capital actions qui, en net (c'est-à-dire en déduisant, des actions détenues par les actionnaires, les actions détenues par les sociétés elles-mêmes dans leur actif), est estimé par l'Insee à environ 1 600 milliards d'euros en 2007, et sans doute pas beaucoup plus de 1 000 milliards actuellement en raison des fortes baisses boursières.

Dit autrement, sur 200 milliards d'investissements bruts (y compris le renouvellement des équipements usés ou obsolètes), les entreprises pourront compter en financer par leurs moyens propres 90, et devront en emprunter 110. Comme un emprunt n'implique pas seulement le paiement d'intérêts, mais aussi de devoir rembourser le montant emprunté, comment vont-elles faire? On me répondra: d'abord avec la croissance de l'activité, ensuite avec les amortissements, ou la consommation de capital fixe, puisque ces montants, en comptabilité, sont des charges calculées et ne correspondent pas à des sorties d'argent, ce qui leur donne les moyens de se désendetter. Erreur: dans le scénario imaginé par Michel Husson, la croissance de l'activité doit être utilisée dans des proportions fixes pour chacun des postes envisagés (les salaires progressent au même rythme que la valeur ajoutée, le montant consacré au paiement des intérêts également), et ce qui restera à l'entreprise, son autofinancement, ne progressera lui aussi qu'au rythme de l'activité. Or cet autofinancement (9% de la valeur ajoutée, soit environ 90 milliards) ne couvrira même pas la consommation de capital fixe (150 milliards). Alors, rembourser le capital emprunté, il ne faut pas y compter. Ni aujourd'hui ni demain, quand la croissance de l'activité aura permis aux entreprises d'augmenter leur valeur ajoutée.

La seule solution sera donc de serrer un peu plus la ceinture aux actionnaires, de payer moins d'intérêts... et d'augmenter les prix suffisamment pour que la marge dégagée permette de rembourser le capital emprunté. C'est exactement ce qui s'est passé entre 1973 et 1982: la hausse des prix était la seule soupe de sécurité pour des entreprises qui, année après année, ont désespérément maintenu leurs investissements à un niveau élevé, dans l'espoir d'économiser ainsi de la main-d'oeuvre (investissements de productivité), alors même qu'elles ne parvenaient pas à dégager (globalement) autre chose que des pertes. Rappelons que, cette année-là, quand bien même elles n'auraient distribué (et reçu) aucun dividende, payé (et reçu) aucun intérêt, payé aucun impôt, leurs résultats auraient été malgré tout inférieurs à leur consommation de capital fixe. On n'emprunte pas très longtemps lorsqu'on se trouve dans cette situation-là: les banques, même publiques, ne sont pas des gogos. Alors on recourt aux ficelles de l'inflation, qui ont au moins le mérite d'alléger le poids des emprunts passés. Mais il ne s'agit que d'expédients, car qui accepterait de prêter en se disant qu'il ne récupérera pas au moins la valeur de l'emprunt?

En réalité, le scénario de Michel Husson suppose des capitalistes suffisamment inconscients pour financer des entreprises suffisamment inconscientes pour emprunter de l'argent à des banquiers suffisamment inconscients pour prêter en se disant qu'ils font une bonne oeuvre au profit du salariat. Ou alors, comme je n'imagine pas une minute que Michel Husson soit suffisamment inconscient pour s'appuyer sur des scénarios de ce type, il postule implicitement une société qui n'est plus capitaliste du tout: où l'argent ne rapporte rien (seul le travail rapporte), où les banques sont publiques et ne sélectionnent plus les projets par leur rentabilité espérée, où les gestionnaires d'entreprises ne rêvent que de valeur ajoutée et ne cessent d'investir pour qu'elle progresse, où la finance est réduite au rôle des gnomes de Zürich - loin, très loin, grimaçants mais pas menaçants, et ne peuplant que les cauchemars des enfants. Une société sans capitalistes, mais qui s'appuie quand même sur le marché, puisque - j'ai lu les livres de Michel Husson et ceux de Thomas Coutrot - il ne va pas jusqu'à penser qu'une société puisse fonctionner sans marché.

Au fond, pourquoi pas? La perspective en est évidemment attractive. Mais comme cela n'existe pas, il va falloir travailler dur pour répondre aux objections et éviter que, comme beaucoup d'autres tentatives (je ne pense pas seulement à l'URSS, mais aussi aux communautés fondées par Etienne Cabet ou Victor Considerant au XIXe siècle, et à Boimondau ou aux collectifs autogérés de 1968, du type Lip), ça ne se termine mal. Pour ma part, sans écarter cette possibilité, je préfère, à la question posée - peut-on augmenter sensiblement (de l'ordre d'un dixième) la part salariale sans mettre en danger le système économique actuel? -, répondre par la négative. En revanche, ce que je crois possible, c'est de réduire substantiellement la part versée aux dividendes, puisque celle-ci met en danger les entreprises elles-mêmes. Comme j'ai tenté de le montrer dans mon précédent papier - mon critique ne semble pas vouloir commenter cette partie de mon texte -, la voracité des actionnaires a été telle depuis plusieurs années qu'ils ont dépouillé les sociétés de toute marge de manoeuvre et que celles-ci ont été contraintes de s'endetter dans des proportions importantes pour financer leurs investissements. C'est ce cercle vicieux qu'il faut casser, parce qu'il est porteur d'une financiarisation accrue de l'économie et d'une part inévitablement décroissante des salaires à l'avenir: des dividendes en augmentation forte associés à des emprunts en augmentation forte, c'est la part du capital qui ne peut que grossir, celle du travail qui ne peut que se réduire. Accordons-nous au moins sur ce point, cher Michel Husson: réduire le poids (et donc la place) de la finance dans le fonctionnement des sociétés est une nécessité pour que les salariés, à l'avenir, ne payent pas lourdement la facture, comme c'est déjà le cas dans nombre d'autres pays. Et cela, la crise actuelle peut nous permettre d'y parvenir.