



Dictionnaire des inégalités  
sous la direction d'Alain Bihl et Roland Pfefferkorn.  
Armand Colin, 2014

Contributions Michel Husson

*Productivité / Gains de productivité / Salaire / Profit / Part salariale*

## Productivité

Dans sa définition la plus générale, la productivité cherche à mesurer le rendement de l'activité économique. Ainsi la productivité du travail rapporte le produit du travail à la dépense de travail. Cette dernière peut être mesurée en heures de travail et on parlera alors de productivité horaire du travail. Si la dépense de travail est définie en nombre d'emplois, on parlera cette fois de productivité du travail par tête. Le produit qui figure au numérateur peut lui-même être défini en unités physiques (par exemple en tonnes d'acier) ou en volume de valeur ajoutée, ou par le PIB si on raisonne à l'échelle d'un pays. La progression de la productivité - les gains de productivité - est la condition de l'amélioration du niveau de vie, si tant est que ces gains sont correctement répartis. Elle permet d'augmenter le salaire réel dans les mêmes proportions tout en maintenant la rentabilité du capital. La productivité du travail est un indicateur quantitatif qui ne dit rien de la qualité des emplois et peut s'accompagner d'une intensification du travail.

Dans sa définition officielle, l'Insee parle de « productivité apparente du travail » pour rappeler que « la productivité dépend de l'ensemble des facteurs de production et de la façon dont ils sont combinés ». La théorie économique dominante, dite néo-classique, distingue en effet plusieurs « facteurs de production » : le travail, mais aussi le capital, la terre ou l'énergie et postule leur substituabilité. Mécaniser la production équivaut par exemple à substituer du capital au travail. Il faudrait alors parler, à côté de celle du travail, de la productivité (apparente) du capital, de la terre, ou de l'énergie. Mais sans travail humain pour fabriquer les machines, ensemercer les champs et assurer la récolte, capter et acheminer l'énergie, il n'y aurait pas de production. Mieux vaut donc parler d'efficacité du capital, de rendement de la terre ou d'intensité énergétique.

La même théorie dominante utilise parfois la notion de productivité globale des facteurs en faisant la moyenne pondérée de la productivité du travail et de celle du capital. Mais cette notion conventionnelle n'aide pas vraiment à fonder une théorie de la croissance, puisqu'il reste un « facteur résiduel » important que l'on ne peut imputer ni au travail, ni au capital, mais à un « progrès technique » inexpliqué. Ce qui est certain, c'est que la productivité du travail dépend de l'accumulation du capital que l'on peut mesurer par le volume de capital par tête. Il faut donc distinguer deux choses : la progression de la productivité du travail dépend de la capacité d'une société à accumuler des biens de production, à se doter d'infrastructures, mais ceux-ci sont eux-mêmes les produits du travail et contribuent à élever la capacité productive d'une économie.

Le rythme d'évolution de la productivité est un indicateur du dynamisme des économies. De ce point de vue, deux grandes tendances sont aujourd'hui à l'œuvre : d'un côté, un ralentissement (encore accentué par la crise) dans les « vieux » pays capitalistes, notamment en Europe ; de l'autre une croissance accélérée dans les pays dits émergents. Ce phénomène de rattrapage ne fait cependant disparaître que très lentement les écarts de niveaux existant entre régions du monde. La compétitivité se mesure à partir d'une comparaison entre productivité du travail et coût salarial et il existe donc un écart maintenu entre le Nord et le Sud, où les gains de productivité sont de surcroît répartis de manière très inégalitaire.

### Gains de productivité

Les gains de productivité du travail correspondent à l'augmentation du volume de biens et services produit par heure travaillée. Jusqu'au milieu des années 1970, ces gains de productivité sont élevés (de l'ordre de 5 % par an en France) puis ils chutent brusquement (environ 2 % entre 1974 et 1989). Ils se mettent ensuite à baisser régulièrement pour s'annuler avec la crise. Ce constat permet de rejeter la thèse selon laquelle la cause du chômage serait une accélération des gains de productivité, puisque ceux-ci étaient bien plus élevés au cours de la période de quasi-plein-emploi.

La manière dont les gains de productivité sont utilisés est un facteur-clé dans l'évolution des inégalités. Leurs principaux usages sont les suivants : premièrement, l'augmentation du salaire réel moyen ; deuxièmement, la réduction de la durée du travail ; troisièmement, l'augmentation ou la baisse de la part des profits. Entre 1960 et 1974, les 5 % de gains de productivité annuels permettent une progression du salaire réel de 3,9 % et une baisse de la durée du travail de 0,9 %, la part du profit restant à peu près stable.

Durant la période néo-libérale, les gains de productivité ne sont plus que de 1,3 % par an, mais le salaire progresse peu (0,5 %) et la durée du travail baisse moins (0,6 %), de sorte que la part des profits peut continuer à augmenter (0,2 %) après avoir atteint un maximum historique durant la décennie 80. Ce retard de la réduction de la durée du travail sur les gains de productivité est la cause principale du maintien du taux de chômage à un niveau élevé.

## Salaire

Le salaire est, selon l'Insee, le « paiement du travail convenu entre un salarié et son employeur ». Mais cette définition ne dit pas ce qu'est ce « travail ». Deux conceptions s'opposent : pour la théorie néo-classique le salaire rémunère le travail, conçu comme un « facteur de production », au même titre que le profit rémunère le capital. Dans l'approche marxiste, le salaire est le prix de la force de travail, inférieur à la valeur produite par le salarié.

Cette opposition se retrouve s'agissant des déterminants du salaire. Pour les néo-classiques, le salaire est déterminé (ou devrait l'être) par la productivité marginale du travail. Si le salaire auquel peut prétendre un travailleur est plus élevé que sa productivité, alors le calcul économique conduit les employeurs à ne pas l'embaucher. La cause du chômage serait ainsi un coût du travail trop élevé, et cette argumentation est employée contre le salaire minimum ou les « charges » sociales. Les diverses approches hétérodoxes insistent au contraire sur la détermination sociale du salaire, qui résulte d'une distribution équitable des gains de productivité, mais aussi d'une socialisation du salaire à travers la protection sociale. Il faut en effet distinguer le salaire net directement payé au salarié et le salaire socialisé qui passe par la prise en charge d'un certain nombre de « risques » (maladie, chômage, retraite).

Sur le dernier quart de siècle, on observe dans la majorité des pays développés une baisse de la part salariale qui provient d'une déconnexion de la progression du salaire réel par rapport à celle de la productivité du travail. Cette caractéristique du capitalisme néolibéral renvoie à la montée du chômage et à son incrustation qui exercent un effet de levier sur la négociation collective. La « norme salariale » a changé et n'est plus indexée sur les gains de productivité. La manière dont se fixe le « paiement convenu », dont parle l'Insee, s'est dégradée au détriment des salariés, sous l'effet, non seulement du chômage, mais aussi de la tendance à la précarisation des contrats de travail. Les formes non salariales de rémunération (qui reportent le risque sur le salarié) se multiplient, de même que l'individualisation des salaires fondée sur une non-reconnaissance des qualifications au profit de la notion très floue de compétence.

Le salariat tend à se fractionner. Un noyau dur de salariés à contrats « standard » (à durée déterminée) voient leur pouvoir d'achat maintenu ou progresser faiblement. Les inégalités se creusent doublement : progression très rapide des très hauts salaires, et multiplication des bas salaires, portés par le développement des statuts précaires (notamment les femmes à temps partiel). Apparaît alors le phénomène de la « pauvreté laborieuse » (*working poor*), à savoir des salariés qui sont en dessous du seuil de pauvreté, bien qu'ils disposent d'un emploi.

Face à la crise, les politiques publiques organisent l'austérité salariale : blocage, voire recul du salaire minimum et des traitements des fonctionnaires, flexibilisation du marché du travail, coupes dans les budgets sociaux, « pactes » où les salariés « conviennent » d'échanger des baisses de salaire contre le maintien de l'emploi. Ces orientations vont à l'encontre d'une répartition équitable des revenus, puisque, dans le même temps, les revenus financiers continuent à progresser. Elles conduisent aussi à des récessions en bloquant la demande salariale.

## Profit

Le profit est la différence entre le prix de vente et le coût de production d'un bien ou d'un service. En comptabilité nationale, il est baptisé « excédent brut d'exploitation », et se calcule comme la différence entre la valeur ajoutée et la masse salariale. Cette définition descriptive ne répond pas à la question de savoir quelle est la source du profit. A cette question fondamentale de l'économie politique, les théories économiques apportent des réponses différentes. Pour Marx, le profit est du travail non payé, ce qui fonde la notion d'exploitation : au niveau de la société, c'est la différence entre la valeur des biens et services produits par les salariés et la masse des salaires. Pour les néo-classiques, le profit est la rémunération d'un facteur de production, le capital ; c'est donc une composante qui s'ajoute aux salaires pour déterminer le prix du bien ou du service. Dans certaines variantes, le profit est la rémunération de l'épargne ou du risque. Une telle approche vient buter sur des difficultés d'ordre théorique, parce qu'il est impossible de définir une mesure du capital indépendante des prix et donc du taux de profit, alors que ce serait nécessaire à la cohérence de la théorie.

Les diverses approches théoriques s'accordent au moins sur un point : les entreprises capitalistes visent à maximiser le profit. Pour les néo-classiques, ce comportement, combiné avec celui des consommateurs qui maximisent leur utilité, conduit à un équilibre qui est aussi un optimum. Pour les marxistes, il existe une contradiction fondamentale entre profits et débouchés. Enfin, l'école post-keynésienne insiste sur le conflit d'intérêts entre les dirigeants d'entreprise qui ont un objectif de croissance de l'entreprise à moyen terme, et les actionnaires qui recherchent une rentabilité à court terme.

Le profit peut être rapporté à la valeur ajoutée des entreprises pour calculer leur taux de marge, qui varie en sens inverse de la part salariale. Il permet aussi de mesurer la rentabilité du capital à l'aide du taux de profit qui rapporte cette fois le profit au capital avancé. C'est cette grandeur qui détermine en grande partie le dynamisme économique, notamment à travers son effet sur l'investissement. Son évolution permet d'analyser les fluctuations à long terme et de distinguer les différentes phases du capitalisme. Après la deuxième guerre mondiale, le taux de profit augmente puis se stabilise à un niveau élevé. Les récessions de 1974-75 puis 1980-81 le font chuter. Puis le passage au capitalisme néolibéral s'accompagne d'un rétablissement du taux de profit qui tend à s'épuiser au début du siècle, avant que la crise ne le fasse à nouveau brutalement chuter.

La baisse de la part salariale observée depuis le début des années 1980 s'accompagne d'une augmentation de la part des profits dans la valeur ajoutée et d'un rétablissement du taux de profit, ce qui aurait dû entraîner un surcroît d'investissement et de créations d'emplois. En réalité, les enchaînements ont été différents. Sur leurs profits, les entreprises paient des impôts à l'Etat, des intérêts aux banques, versent des dividendes aux actionnaires et enfin investissent. Sur les 20 dernières années, la part allant aux impôts est restée à peu près constante et celle consacrée aux intérêts a baissé parce que les entreprises se sont globalement désendettées. Le taux d'investissement est resté à peu près stable. L'évolution la plus nette est la part croissante des profits allant aux actionnaires sous forme de dividendes.

## Part salariale

Le partage de la valeur ajoutée décrit le partage primaire de la valeur ajoutée des entreprises entre le profit (EBE, excédent brut d'exploitation) et les salaires (y compris l'ensemble des cotisations sociales). La part salariale dans la valeur ajoutée reste constante si le salaire moyen progresse comme la productivité du travail, autrement dit quand les salariés obtiennent sous forme de pouvoir d'achat la contrepartie de ces gains de productivité. On peut parler alors d'une répartition équitable.

Si la part salariale baisse, cela veut dire que le salaire progresse moins vite que la productivité du travail. C'est le cas dans la plupart des pays développés depuis le milieu des années 1980, donc depuis un quart de siècle. On peut donc considérer que cette répartition n'est pas équitable en ce sens que les salariés ne reçoivent pas la contrepartie des gains de productivité qu'ils contribuent à réaliser. Mais cela pose aussi une question d'ordre macroéconomique : si les salaires augmentent moins vite que la production, qui va acheter cette partie de la production qui ne trouve pas en face d'elle une demande émanant de la consommation des salariés ?

Dans le cas français, la part salariale a suivi une trajectoire très marquée. Elle est à peu près constante pendant les « Trente glorieuses ». Puis la récession du milieu des années 1970 la fait monter jusqu'à un maximum atteint en 1982, parce que la productivité du travail avait fortement ralenti tandis que le salaire continuait sur sa lancée. A partir de 1982, une politique dite de désindexation a déconnecté la progression des salaires, non seulement de l'inflation, mais aussi des gains de productivité. Il en est résulté une chute très brutale et rapide de la part salariale, puisque celle-ci a perdu 8,5 points de la valeur ajoutée des sociétés non financières entre 1982 et 1989. Depuis 1989, la part salariale s'est stabilisée, et ce point ne fait pas vraiment débat puisque tous les économistes se réfèrent aux mêmes données de l'Insee.

Mais ce profil est propre à la France : dans les pays voisins, la baisse a été le plus souvent graduelle. Dans le cas de l'Allemagne, elle s'est accélérée au cours des dernières années, et la part salariale a rejoint un niveau comparable à celui de la France. La question est alors de savoir si le niveau atteint aujourd'hui par la part salariale est « normal » ou non. La référence au « pic » de 1982 est discutable, puisqu'il s'agit d'une conjoncture exceptionnelle. La comparaison se fait plutôt avec la moyenne des années 1960 et 1970 : la différence est alors de 4,5 points, ce qui reste significatif. Cependant cet écart est moins marqué si on corrige la mesure habituelle, par exemple en la calculant par rapport à une valeur ajoutée nette de l'amortissement du capital. Cette discussion est cependant propre au cas français ; de nombreux organismes internationaux, comme le FMI, la Commission européenne, l'OCDE, le BIT, font le même constat: globalement, la part salariale baisse dans la plupart des pays développés.

A l'intérieur de la masse salariale, deux évolutions sont à souligner. La première porte sur le partage entre salaires directs et cotisations sociales. En proportion du « coût du travail » global, les salaires directs ont eu tendance à stagner, voire à baisser, alors que les cotisations sociales continuaient à progresser. La seconde tendance est la forte progression des hauts salaires et le relatif tassement des rémunérations intermédiaires.