



Dictionnaire critique de la RSE

Nicolas Postel, Richard Sobel (dir.)
Avec la collaboration de Frédéric Chavy

Presses Universitaires du Septentrion
2013

VALEUR AJOUTÉE

Michel Husson

On pourrait de manière provocatrice définir la question de la responsabilité des entreprises, non pas comme étant, à l'instar de l'expression de Milton Friedman (1970) de « *faire du profit* », mais bien aussi de « répartir équitablement les fruits de la production ». Ce serait sans doute réducteur, les questions environnementales étant jugées essentielles dans le champ de la RSE, mais cela n'en serait pas moins partiellement acceptable... au moins comme condition *sine qua non* de l'équité et donc de la responsabilité. Un aspect important de la RSE serait donc : la répartition de la valeur ajoutée pratiquée au sein de cette entreprise est-elle « juste » ? Mais quelle est la part des biens et services qui doit revenir aux salariés qui les produisent ? Telle est au fond la question à laquelle devrait répondre une entreprise responsable. Sans ici trancher cette question, nous montrons que la réponse tacite des entreprises a été, pendant la période où elles s'affirmaient comme désormais « responsables », de considérer qu'il convenait de réduire la part de la production reversée sous forme de salaire. Il y a sans doute là un paradoxe ? Cette baisse des salaires dans la valeur ajoutée constitue en tout cas selon nous un horizon qui ne peut être dépassé ou oublié quand on traite, de manière large, du mouvement de la RSE.

Au niveau d'une entreprise, la valeur ajoutée peut être définie comme la différence entre son chiffre d'affaires et ses achats à d'autres entreprises. La même définition peut être étendue à l'activité productive d'autres agents économiques (ménages et administrations), de telle sorte qu'au niveau d'un pays, le PIB est la somme de ces valeurs ajoutées. C'est donc une mesure de la valeur nette des biens et services produits au cours d'une année.

Salaires et profits

Le partage de la valeur ajoutée décrit alors le partage primaire des revenus qui lui sont associés : d'un côté, les salaires versés (y compris cotisations sociales) ; de l'autre le profit (EBE ou excédent brut d'exploitation). La comptabilité nationale introduit un troisième poste qui regroupe certains impôts nets de subventions. La part des salaires dans la valeur ajoutée est donc un indicateur essentiel de la répartition des revenus entre le capital et le travail. Son évolution dépend de la progression relative du salaire par tête et de la productivité du travail par tête. La part des salaires reste constante si ces deux grandeurs augmentent à la même vitesse. Si elle baisse, cela veut dire que le salaire progresse moins vite que la productivité du travail.

Dans ce cas, la rémunération des salariés n'est plus en phase avec les gains de productivité.

Cet indicateur permet de distinguer deux grandes périodes dans le capitalisme d'après-guerre. Jusqu'à la récession de 1974-75, la part des salaires est stable : les gains de productivité élevés de cette période conduisent à une progression comparable du pouvoir d'achat. Cette configuration peut alors être caractérisée de « capitalisme fordiste », par référence aux théoriciens du fordisme qui insistent sur ce parallélisme entre salaire et productivité.

Depuis le milieu des années 1980, la configuration dominante dans la plupart des pays est celle d'une baisse tendancielle de la part des salaires, ce qui justifie le terme de « capitalisme néo-libéral » pour désigner cette période. Le constat est désormais bien établi, et il est antérieur à la crise. En avril 2007, le FMI constate que « *la part des salaires dans les pays développés a baissé en moyenne d'environ sept points depuis le début des années 1980, ce recul étant plus marqué dans les pays européens* » (FMI, 2007). La même année, la Commission européenne dresse un constat similaire : « *Après avoir culminé à la fin des années 1970 et au début des années 1980, la part des revenus du travail a commencé à baisser dans la plupart des États membres de l'Union européenne et se situe actuellement à des niveaux historiquement bas* » (Commission européenne, 2007). L'OCDE évoque « *un recul significatif de la part des salaires dans la valeur ajoutée. Dans les 15 pays de l'OCDE pour lesquels les données couvrent toute la période depuis 1976, cette part a reculé d'environ 10 points* » (OCDE, 2008). Enfin, l'OIT étend le diagnostic à un nombre encore plus grand de pays : « *dans 51 des 73*

pays pour lesquels on dispose de données, la part des salaires dans le revenu national a baissé durant les deux dernières décennies. Le recul le plus marqué a été enregistré en Amérique latine (13 points), suivie par l'Asie et le Pacifique (10 points) et par les économies avancées (9 points) » (OIT, 2008).

Le cas français

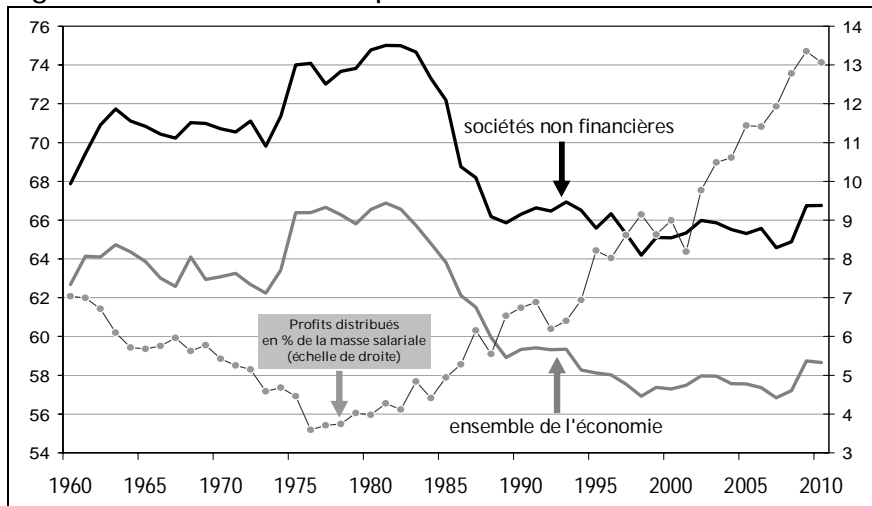
En France, le débat sur le partage de la valeur ajoutée oppose deux thèses. Pour certains, (Denis Clerc, Jean Peyrelevade, etc.) la part des salaires se trouve aujourd'hui à un niveau historiquement raisonnable. Divers correctifs sont utilisés pour en faire la démonstration. Pourtant le constat est assez clair : la part des salaires dans la valeur ajoutée des sociétés non financières se trouve avant la crise à un niveau historiquement bas, inférieur d'environ 5 points à ce qu'il était durant les « Trente glorieuses » et de 9 points par rapport au « pic » de 1982 [Fig.1]. Il est vrai que la part des salaires est relativement stable depuis 20 ans, mais cela provient du fait que qu'elle a très brutalement baissé entre 1982 et 1989, alors que le recul a été plus progressif dans les pays voisins.

La Commission européenne calcule une part des salaires sur l'ensemble de l'économie. Elle est ajustée pour tenir compte des non-salariés et elle est utilisée par les institutions internationales (FMI, OCDE, OIT, etc.). Dans le cas français, la part des salaires ainsi mesurée continue à baisser - même si c'est à un rythme inférieur - après la période 1982-1989, puisqu'elle passe de 58,9 % en 1989 à 56,8 % en 2007. Avant la crise, la part des salaires est ainsi inférieure de 10 points de PIB au pic de 1982, et de 6,5 points par rapport à la moyenne des « Trente

glorieuses » [Fig.1]. Rapportés au PIB de 2007 (1887 milliards d'euros) ces différentiels conduisent à l'évaluation suivante : le transfert des revenus du travail vers les revenus du capital représente de 120 à 190 milliards d'euros.

Plus récemment, la crise fait augmenter la part des salaires, en raison de la chute de la productivité du travail.

Fig.1 : Part des salaires et profits distribués, France 1960-2010



Sources : Insee, Ameco

Des vertus de la modération salariale

On peut 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 cette appréciation normative est prématurée : il faut auparavant examiner les principaux arguments économiques donnés en faveur de cette inflexion. Au début des années 1980, la modération salariale était justifiée par le « théorème de Schmidt » (du nom du premier ministre allemand de l'époque) : « les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après-demain ». Mais ce théorème n'a pas fonctionné : les entreprises n'ont pas investi plus qu'avant, ni créé plus d'emplois. Les entreprises ont utilisé leurs profits supplémentaires - contrepartie de la baisse de la part des salaires - pour se désendetter dans un premier temps, puis

pour distribuer de plus en plus de dividendes.

Dans le cas français, les profits distribués par les entreprises représentent (en net, pour tenir compte des dividendes qu'elles se versent entre elles) 13 % de la masse salariale en 2010, contre 4 % au début des années 1980 [Fig.1].

L'argument de la compétitivité a conservé toute son actualité : une baisse relative du coût du travail permettrait à un pays de gagner des parts de marché, et donc de créer des emplois grâce à un supplément de croissance. Cette argumentation n'est pas satisfaisante, pour une raison assez simple : si la modération salariale avait été utilisée pour améliorer la compétitivité, les prix auraient dû baisser à proportion de la baisse des coûts salariaux unitaires. Mais, dans ce cas, la part des salaires n'aurait pas dû baisser.

Un autre argument fait valoir que la baisse du coût du travail favorise les embauches, mais les études disponibles les plus minutieuses montrent que cet effet est de faible ampleur. On invoque aussi l'évolution des combinaisons productives dans le sens d'une plus grande intensité capitaliste. Si on utilise plus de capital que de travail, il serait normal que les rémunérations relatives de ces deux facteurs de production se modifient au détriment du travail. Mais ce schéma cadre mal avec la quasi-stagnation du taux d'investissement et il n'est pas étayé empiriquement. On peut aussi passer sur des analyses éclectiques faisant figurer pêle-mêle le prix du pétrole, le taux d'intérêt, la mondialisation, etc. (Husson, 2010) pour rejoindre le constat perplexe de l'ancien président de la *Federal Reserve* des États-Unis d'une « *caractéristique très étrange* » du capitalisme contemporain : « *la part des salaires dans le revenu national aux États-Unis et dans d'autres pays développés atteint un niveau exceptionnellement bas selon les normes historiques* » (Guha, 2007).

Financiarisation et inégalités de revenus

A l'intérieur du salariat, la précarisation et la montée des hauts salaires contribuent au creusement des inégalités. Entre 1998 et 2005, la progression du salaire réel (hors inflation) n'a été que de 3,1 % pour 90 % des salariés, contre 7,6 % pour les 10 % des plus hauts salaires. On assiste en même temps à une explosion des très hauts salaires : + 51,4 % par an pour 0,01 % des salariés. En 2005, 28 % de la masse salariale va aux 10 % des plus hauts salaires, et le quart seulement à la moitié la moins bien payée du salariat (Landais, 2007 ; Amar, 2010).

La baisse globale de la part des salaires se combine avec la financiarisation pour conduire à une montée des inégalités. La financiarisation peut être mesurée par la croissance de la capitalisation boursière, qui passe de 8 % du PIB au début des années 1980 à 100 % en 2007, avant la crise. Dès lors, la progression plus rapide des revenus financiers est un vecteur de creusement des inégalités de revenus. En termes réels, les revenus financiers allant aux ménages ont progressé de 30,7 % entre 1998 et 2005 et les revenus fonciers de 16,2 %, contre 5,3 % seulement pour le salaire moyen (Landais, 2007). Le tassement des salaires et la croissance des revenus financiers se combinent alors pour creuser les inégalités sur l'ensemble des revenus. Pour 90 % des ménages, le revenu réel (toutes sources confondues) a augmenté de 4,6 % entre 1998 et 2005. Pour les 10 % les plus riches, la progression a été à peu près double (8,7 %). Mais elle a été encore plus forte à mesure que l'on monte dans l'échelle des revenus : + 11,3 % pour les 5 % de ménages les plus favorisés ; 19,4 % pour 1 % ; 32 % pour 0,1 % et 42,6 % pour 0,01 %.

L'histoire des 30 dernières années peut donc être schématisée de la manière suivante. La dégradation du rapport de forces entre capital et travail, que l'on peut mesurer par le taux de chômage, modifie le mode de partage de la valeur ajoutée au détriment des salariés. Mais les entreprises n'investissent pas plus pour autant. Il en résulte un considérable transfert des salariés vers les actionnaires. A l'intérieur du salariat, la précarisation et la distribution de profits à une mince couche de salariés accentuent les inégalités.

Cette configuration n'est pas propre à la France. Elle est encore plus marquée, jusqu'à la caricature, aux États-Unis et se retrouve aussi dans des pays émergents comme la Chine ou l'Inde. Entre 1982 et 2005, la part du 1 % les plus riches dans les revenus passe de 8,4 % à 18,3 % aux États-Unis, de 2,6 % à 5,9 % en Chine, et de 4,5 % à 8,9 % en Inde (Atkinson, Piketty, Saez, 2009).

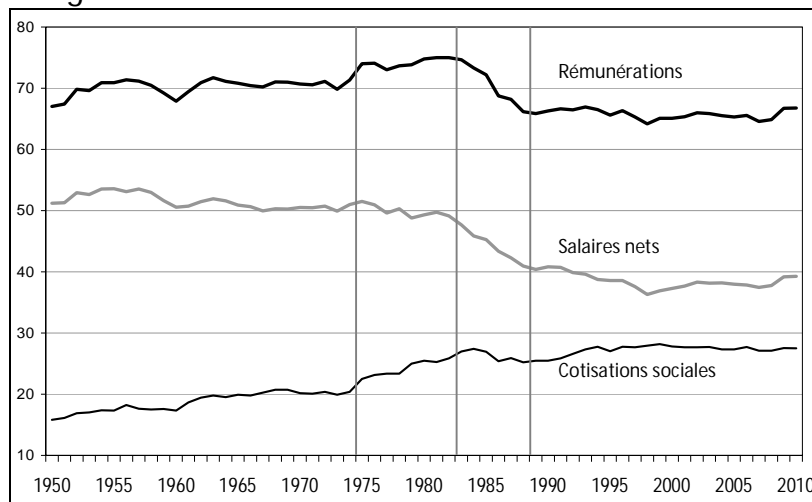
Il s'agit d'un modèle « cohérent » en ce sens que la baisse de la part des salaires et l'explosion de la finance se combinent pour creuser les inégalités de revenus. C'est donc une nette rupture avec la phase fordiste du capitalisme qui était

caractérisée par une part des salaires stabilisée et par un rôle marginal de la finance.

Le salaire socialisé

La part des salaires prend en compte le total des rémunérations : salaires nets et cotisations sociales. Ces dernières peuvent être analysées comme un salaire socialisé qui couvre un certain nombre de « risques » (vieillesse, maladie, chômage, etc.). La ventilation entre ces deux éléments du salaire permet une mise en perspective historique [Fig.2].

Fig.2 : Salaires nets et cotisations sociales. 1960-2010



En % de la valeur ajoutée des sociétés non financières. Source : Insee

Jusqu'à la récession de 1974-75, la stabilité de la part des salaires est obtenue par une légère baisse relative des salaires nets qui compense la progression du salaire socialisé. Durant la phase intermédiaire 1975-1982, la part des salaires franchit une marche d'escalier qui provient exclusivement de la progression des cotisations sociales. En revanche, la baisse brutale de la part des salaires qui intervient entre 1982 et 1989 est obtenue pour

l'essentiel par un ralentissement très marqué du salaire net. Depuis 1989 et jusqu'à la crise, les deux éléments du salaire tendent à se compenser.

Ce constat permet de comprendre pourquoi les « charges » sont devenues un enjeu central du débat économique. Du côté des salaires nets, en effet, la baisse ne peut aller beaucoup plus loin que le recul acquis au cours des années 1980, durant

lesquelles ils sont passés de 50 % à moins de 40 % de la valeur ajoutée de entreprises. D'où les recommandations visant, soit à baisser le niveau de la protection sociale, soit à en reporter la charge sur les finances publiques. Les allègements de cotisations ou la TVA sociale correspondent à ce schéma. De même, les réformes successives des retraites ont toutes été menées en postulant que la part du revenu national allant aux retraités ne devrait plus jamais augmenter, quel que soit leur nombre.

Pour une autre répartition

C'est pourtant ce mode de répartition qui est à la racine de la crise. Les profits dégagés par la compression salariale mais non investis ont alimenté les bulles financières. Ils ont porté les exigences de rentabilité à des niveaux insoutenables par l'économie réelle, qui ont renforcé la pression actionnariale sur les salaires. Il fallait aussi trouver des débouchés. La croissance des inégalités est alors apparue comme une réponse fonctionnelle puisque la consommation des « rentiers » a pris le relais d'une consommation des salariés en berne. Ou bien, la demande a été soutenue par la croissance à crédit dans le cas des États-Unis et par le surendettement des ménages dans plusieurs pays.

L'analyse de la répartition des revenus permet de souligner la possibilité d'un autre fonctionnement de l'économie qui constituerait une véritable sortie de crise. Après le considérable transfert des salariés vers les actionnaires, il est en effet possible d'envisager un contre-transfert. Il est économiquement viable, puisqu'il pourrait se faire sans réduire la capacité d'investissement des entreprises dans la mesure où celles-ci n'ont pas utilisé la restauration de leurs marges pour investir

plus. Le financement des entreprises ne serait pas remis en cause parce que la contribution nette des marchés financiers est à peu près nulle. Enfin, si les entreprises versaient plus de salaires et moins de dividendes, la compétitivité n'aurait aucune raison d'être écornée. Une autre répartition des revenus permettrait de dégager des ressources pour augmenter les salaires, pour financer la protection sociale (santé, retraites, etc.) et pour créer des emplois par réduction du temps de travail.

La logique économique et politique actuelle, celle de l'austérité, va en sens inverse. Le phénomène le plus frappant est la résilience des dividendes face à la crise. Il y a là une « préférence pour la finance » dont les contreparties sont la persistance des inégalités et la remise en cause du modèle social.

La Confédération Européenne des Syndicats avance cette règle selon laquelle le pouvoir d'achat du salaire devrait progresser en relation avec les gains de productivité. On pourrait penser, mais cette question dépasse le cadre de cet article, qu'il y a là un beau débat et un terrain d'application des processus de RSE. Des entrepreneurs « responsables » pourraient en effet tout à fait saisir l'opportunité d'une remise à plat du partage des richesses, en remettant au goût du jour le principe de hausses de salaire et en soulignant qu'au-delà des arguments éthiques visant à augmenter la part revenant aux salariés (en ce qu'ils forment la part la plus importante et la moins riche du pays), il existe aussi des arguments éthiques plus généraux permettant de souligner qu'une amélioration générale de la part des salaires profite en général à toute l'entreprise (par augmentation des débouchés) et par là même à toute la

société (par la possibilité de croissance générée). Mais est-ce qu'une telle démarche nécessairement globale peut émerger sur la base d'un engagement volontaire de chacune des entreprises ? On peut en douter et cela prône, *a minima* pour une « institutionnalisation » et une coordination des processus de RSE. Il serait responsable d'en prendre conscience !

Références

- AMAR M. (2010), « [Les très hauts salaires du secteur privé](#) », *Insee Première* n°1288, avril.
- AMECO, [base de données](#) de la Commission européenne.
- ATKINSON A., PIKETTY T., SAEZ E. (2009), « [Top Incomes In The Long Run Of History](#) », *NBER Working Paper* 15408.
- CLERC D. (2009a), « [Des salaires aux dividendes : la France depuis 1970](#) », *L'économie politique* n°41, Février.
- CLERC D. (2009b), « [Réponse à Michel Husson](#) », *L'économie politique* n°42, Avril.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2007), [Employment in Europe 2007](#); Chapter 5: « The labour income share in the European Union ».
- FMI (2007), [Spillovers and Cycles in the Global Economy](#), *World Economic Outlook*, April.
- GUHA K. (2007), « [A global outlook](#) » (interview d'Alan Greenspan), *Financial Times*, September 16.
- HUSSON M. (2009), « [La part salariale n'a jamais été aussi basse !](#) », *L'Économie politique* n°42, Avril.
- HUSSON M. (2010), « [Le partage de la valeur ajoutée en Europe](#) », *La Revue de l'Ires* n°64.
- INSEE, comptes nationaux.
- LANDAIS C. (2007), « [Les hauts revenus en France](#) », Paris School of Economics, 2007.
- OCDE (2008), [Croissance et inégalités](#) : Distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE.
- OIT (2008), [Income Inequalities in the Age of Financial Globalization](#), *World of Work Report* 2008.
- PEYRELEVADE J. (2009), « [Du partage de la richesse](#) », *blog Le Monde*, 17 mars.