

La baisse tendancielle de la part salariale

Michel Husson, 23 septembre 2007

La caractéristique principale du capitalisme mondialisé depuis le début des années 1980 est la baisse de la part de la valeur créée par le travail qui revient aux salariés. Ce bref document vise à montrer que cette affirmation repose sur des bases statistiques solides et à discuter les raisons d'une telle évolution.

1. Un constat statistique irréfutable

Pour calculer le partage de la valeur ajoutée, il faut en premier lieu définir le champ. Trois définitions sont généralement utilisées. Ce sont, en allant du champ le plus étroit au plus général :

- les entreprises non financières
- les sociétés non financières = entreprises non financières + sociétés individuelles non financières
- l'ensemble de l'économie

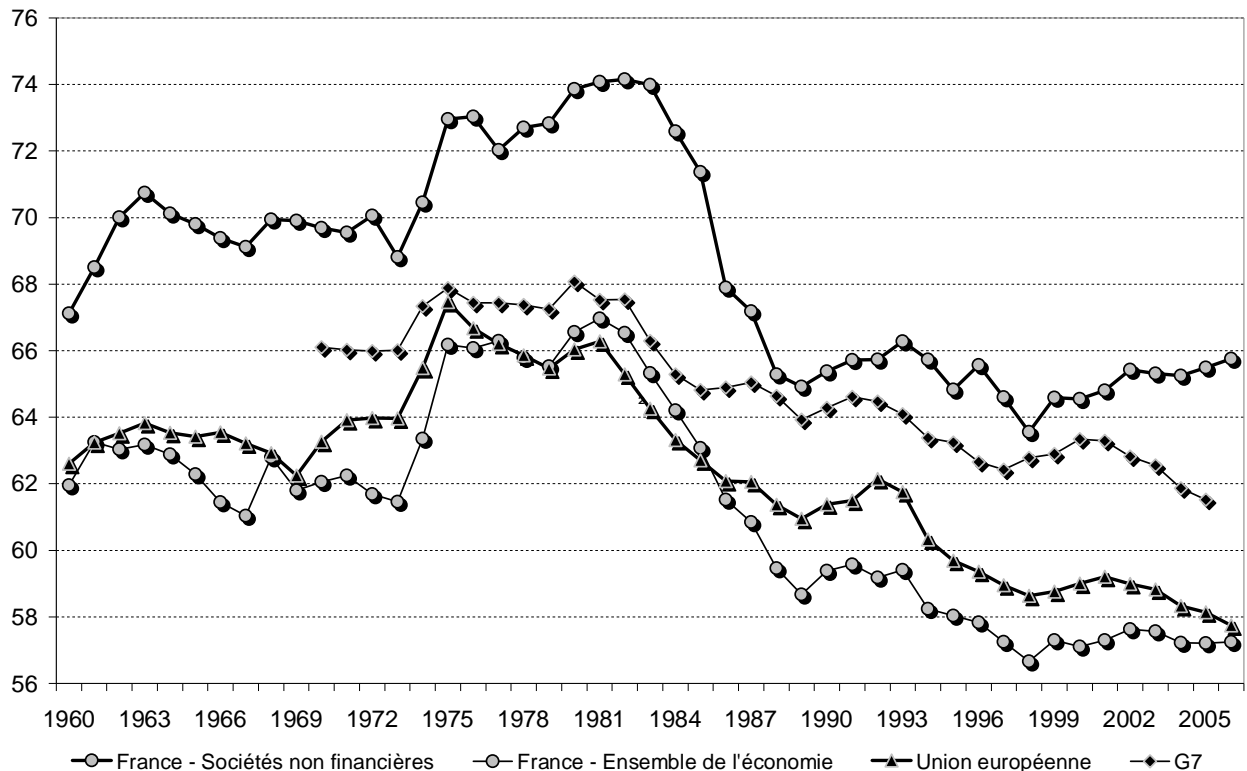
Il faut ensuite prendre en compte le taux de salarisation, autrement dit la proportion de salariés dans l'emploi total. Si les travailleurs indépendants sont remplacés au cours du temps par des salariés, la part des salaires dans le revenu national va monter sans que cela corresponde à une amélioration de leur sort. Or, le taux de salarisation augmente dans tous les pays, notamment dans les pays avancés. Pour corriger cet effet et rendre les comparaisons possibles dans le temps et entre pays, les statistiques européennes calculent une *part salariale ajustée*, en attribuant aux non salariés un salaire égal au salaire moyen. Cela revient à comparer le salaire moyen au PIB par personne employées (salariées ou non).

Les indicateurs pertinents sont donc la part salariale dans la valeur ajoutée des entreprises non financières et la part salariale ajustée pour l'ensemble de l'économie. En effet, la part des salaires calculée sur le champ des entreprises non financières est celui pour lesquels les concepts de masse salariale et de valeur ajoutée sont définis de la manière la plus propre : on n'a pas de problèmes avec les entrepreneurs individuels et les non salariés, ni avec la définition conventionnelle de la valeur ajoutée dans les secteurs des assurances, des banques et des administrations (Etat, sécurité sociale, collectivités locales). C'est pourquoi il faut déplorer que l'Insee privilégie dorénavant la part salariale calculée sur les sociétés non financières (entreprises individuelles incluses) ou sur l'ensemble de l'économie même si, évidemment, les données nécessaires au calcul sur le champ des entreprises non financières restent disponibles. La part salariale ajustée a l'avantage de traiter le problème des non salariés et de permettre des comparaisons internationales à peu près fiables.

Les données établies par des organismes officiels font apparaître un mouvement d'ensemble qui concerne l'ensemble des pays avancés, l'Union européenne et la France (voir graphique 1). Contrairement aux polémiques qu'il suscite ici ou là, c'est un fait établi pour le FMI ou la Commission européenne. Un document récent de la Banque des Règlements Internationaux confirme que la hausse tendancielle de la part du profit (*The global upward trend in the profit share*) est un phénomène d'ordre structurel qui ne peut être réduit à des fluctuations conjoncturelles.

Dans tous les cas, la chronologie est semblable : la part salariale est à peu près stable dans les années 1960, et jusqu'à la crise du milieu des années 1970 qui la fait brusquement augmenter. Puis intervient au début des années 1980 un retournement de tendance qui conduit à une baisse régulière puis à une relative stabilisation à un niveau historiquement très bas.

Graphique 1
La part salariale : France, Europe, G7



Sources : Insee, Commission européenne, FMI

Le cas français ne fait pas exception comme le montre le tableau 1 suivant. Selon les dernières séries de l'Insee, la part des salaires dans la valeur ajoutée des entreprises est de 65,8 % en 2006 contre 74,2 % en 1982, soit un recul de 8,4 points. Selon la Commission européenne, la part des salaires dans l'ensemble de l'économie est passée de 66,5 % en 1982 à 57,2 % en 2006, soit une baisse de 9,3 points.

Tableau 1
La part salariale en France et en Europe

		Années 1960	1982	2006	différence 2006-1982	différence 2006-années 1960
France	Entreprises non financières	69,5	74,2	65,8	- 8,4	- 3,7
France	Ensemble de l'économie	62,4	66,5	57,2	- 9,3	- 4,1
Europe	Ensemble de l'économie	63,2	66,3	57,7	- 8,6	- 5,5
G7	Ensemble de l'économie	66,0	67,3	61,5	- 5,8	- 4,5

Sources : Insee, Commission européenne, FMI

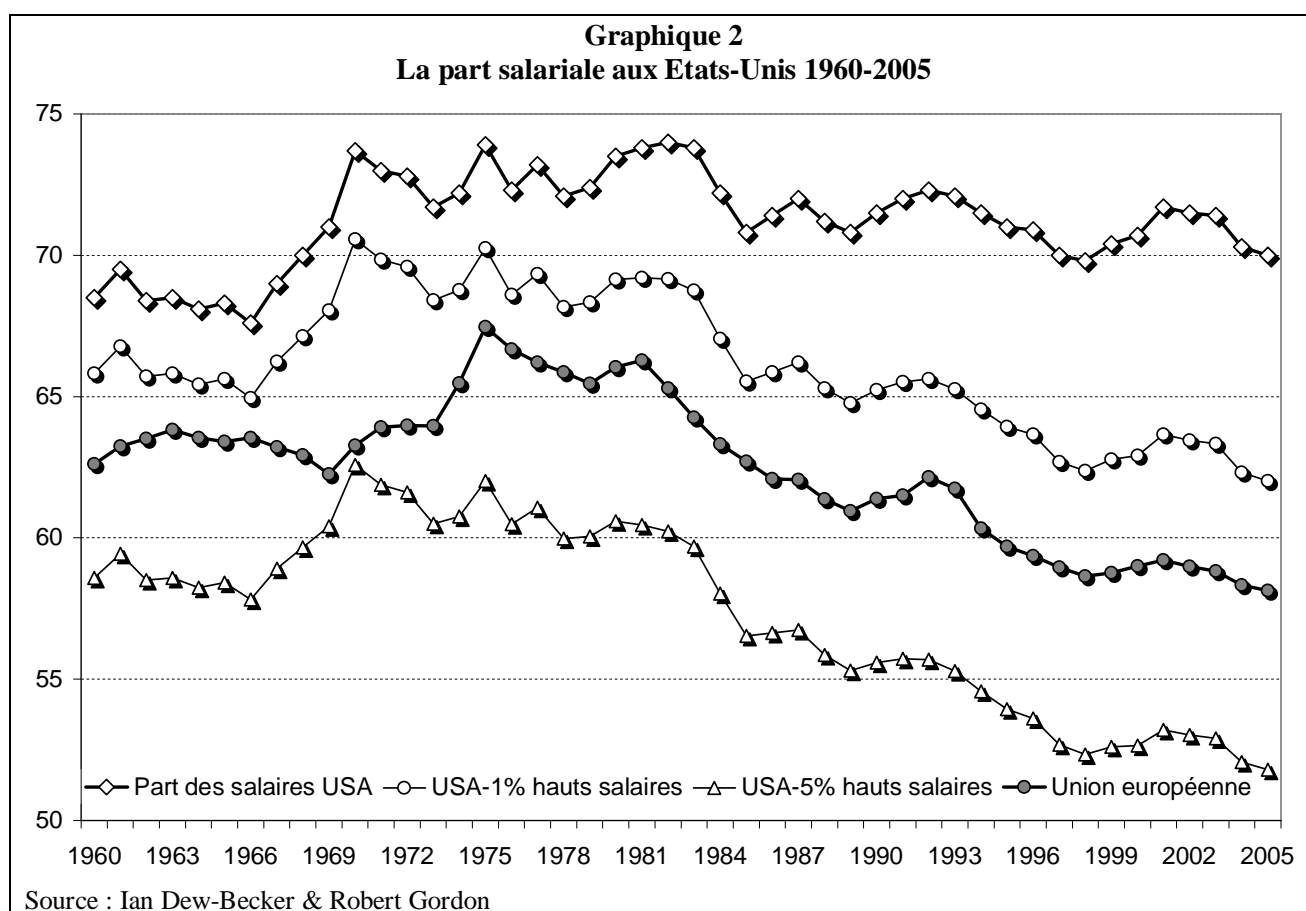
La baisse de la part salariale enregistrée en France (9,3 points) entre 1982 et 2006 est voisine de la baisse observée dans l'Union européenne (8,6 points). En revanche la baisse semble moins importante en ce qui concerne le G7, cette différence provenant pour l'essentiel des Etats-Unis.

2. Le cas des Etats-Unis

Les principales exceptions à cette tendance sont les Etats-Unis et le Royaume-Uni, où la part salariale reste grosso modo constante à long terme. Ce constat va apparemment à l'encontre des représentations faisant de ces deux pays les champions des politiques néo-libérales. Ainsi la progression du salaire moyen au Royaume-Uni est plus élevée qu'en Europe ou qu'en France. Mais c'est l'exemple des Etats-Unis qui permet de tirer les choses au clair. Le maintien de la part salariale dans ce pays constitue un véritable

paradoxe, dans la mesure où le pouvoir d'achat de la majorité de la population n'a pas progressé, en tout cas beaucoup moins que la productivité du travail. Dans ces conditions, la part salariale devrait baisser, alors qu'elle ne baisse que modérément, de 3,5 points entre 1980 et 2005.

Le mystère a été éclairci par deux économistes, Ian Dew-Becker et Robert Gordon qui se sont demandés « où allait la productivité ». Leur réponse est simple : les gains de productivité ont été en grande partie captés par une mince couche de bénéficiaires de très hauts salaires qui sont tellement élevés qu'ils devraient être considérés comme une captation de profit, même s'ils conservent formellement la nature d'un salaire. On laisse donc de côté ici les revenus du capital, comme les fameuses stock options. Ce phénomène pourrait être considéré comme marginal mais il atteint en fait des proportions considérables. Ainsi la part du revenu national allant au 1 % des salariés les mieux payés est passée de 4,4 % à 8 % entre 1980 et 2005, soit une captation de 3,6 points de PIB qui monte à 5,3 points si on considère les 5 % des salariés les mieux payés. Si on défalque ces très hauts salaires, on obtient une évolution comparable à ceux de l'Union européenne (graphique 2).



3. Les raisons du retournement

Une abondante littérature cherche à rendre compte de cette tendance à la baisse de la part salariale. De nombreuses explications sont mobilisées : prix de l'énergie, taux d'intérêt, intensification du capital. Mais ces explications ne tiennent pas :

- la hausse des prix de l'énergie n'a pas frappé tous les pays de la même manière et le contre-choc pétrolier de 1986 n'a pas inversé la courbe ;

- le retournement à la baisse de la part salariale a coïncidé avec l'explosion des taux d'intérêt qui ont effectivement joué comme un levier mais ce facteur ne peut rendre compte de l'évolution à long terme, et cet effet aurait dû cesser quand les taux d'intérêt ont commencé à baisser ;

- la baisse de la part salariale ne peut être expliquée par un recours plus intense au capital par rapport au travail parce que le taux d'investissement n'a pas augmenté et qu'une fraction croissante des profits vont aux revenus financiers.

Ces explications ont en commun de chercher une cause d'ordre strictement économique à un phénomène éminemment social. La courbe générale de la part salariale s'explique beaucoup plus simplement par le rapport de forces entre classes sociales. Il était relativement équilibré durant l'« Age d'or » qui va de la fin de la Seconde Guerre Mondiale à la crise du milieu des années 1970 qui a brutalement remis en cause cet équilibre. Dans un premier temps, la crise a conduit à une augmentation de la part salariale parce que la progression des salaires continuait sur sa lancée, alors que la productivité du travail baissait brusquement.

Les politiques classiques de relance ne fonctionnant plus, les classes dirigeantes ont alors décidé de changer leur fusil d'épaule, d'abandonner les politiques « keynésiennes » et d'adopter une orientation résolument libérale. Tous les leviers ont été utilisés, notamment le choc de la hausse des taux d'intérêt ou la mondialisation, mais l'outil essentiel a été la montée du chômage que la crise avait provoquée. Les dirigeants capitalistes ont pris appui sur ce phénomène pour modifier profondément et brutalement les règles de formation des salaires. D'une norme salariale où le salaire augmentait comme la productivité (part salariale constante) on passe à un nouveau régime où le salaire croît à un rythme inférieur à la progression de la productivité, elle-même ralentie par rapport à celle des années de croissance. Dans ces conditions, les gains de productivité ne reviennent plus aux salariés qui voient leur pouvoir d'achat bloqué, mais aux profits, et la baisse de la part salariale est enclenchée. Une modélisation économétrique simple permet d'étayer cette interprétation (voir annexe 1). La montée du taux de chômage joue un rôle essentiel et la théorie dominante du taux de chômage d'équilibre modélise implicitement ce lien entre le chômage et la répartition des revenus (voir annexe 2).

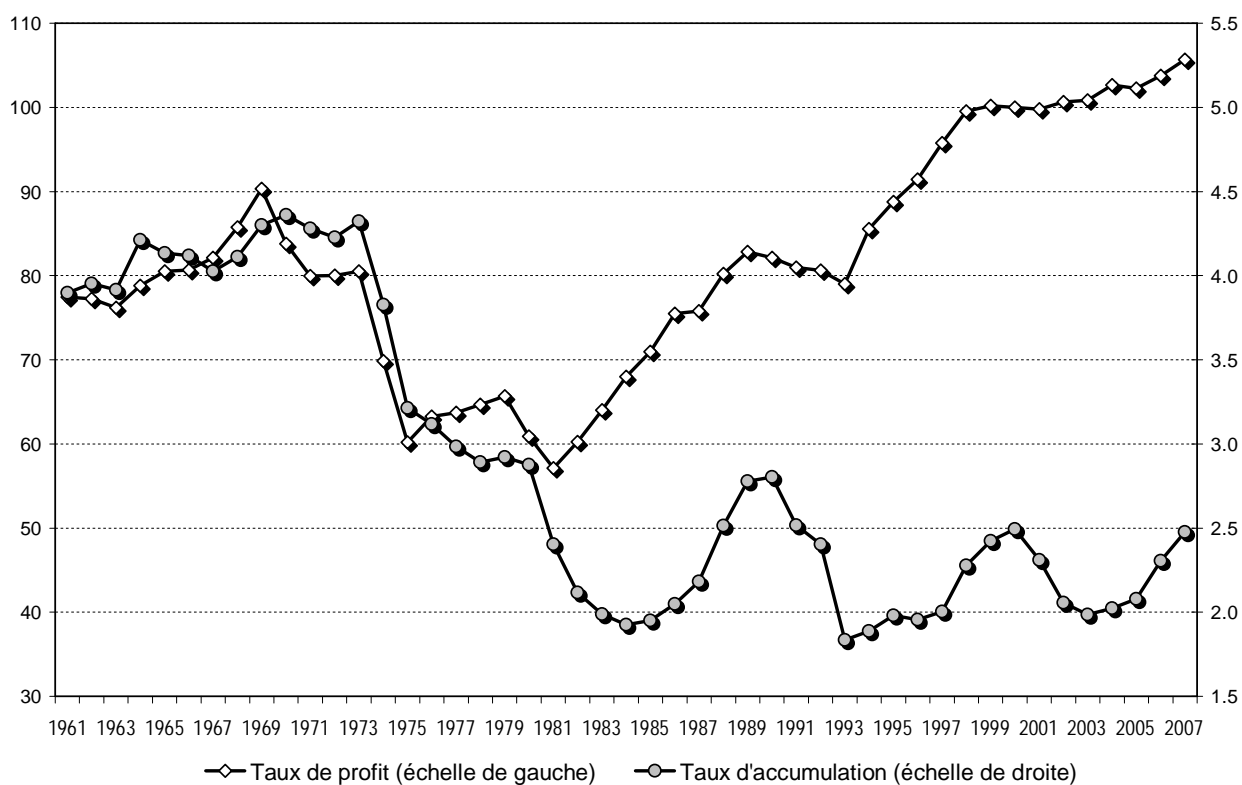
4. Chômage et financiarisation

On reprend ici, en les actualisant, une analyse développée notamment dans le livre *Avenue du plein emploi* publié par Attac. Le constat de départ est que la baisse de la part salariale à partir du début des années 1980 a conduit à un rétablissement spectaculaire du taux de profit moyen de l'Union européenne (voir graphique 3). Mais dans le même temps, le taux d'accumulation a continué à fluctuer à un niveau inférieur à celui d'avant-crise. Autrement dit, la ponction sur les salaires n'a pas été utilisée pour investir plus. Le fameux théorème de Schmidt (« les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après-demain ») n'a pas fonctionné.

Le profit non investi a été principalement distribué sous forme de profits financiers. L'écart entre le taux de profit dégagé par les entreprises et la part de ces profits allant à l'investissement est donc un bon indicateur de financiarisation. On peut alors vérifier que la montée du chômage et la financiarisation vont de pair (voir graphique 4). Là encore, la raison est simple à trouver. La finance a réussi à capter la majeure partie des gains de productivités au détriment des salaires dont la part a reculé. Mais cette baisse de la part salariale a été obtenue par un gel des salaires et une insuffisante réduction du temps de travail, deux facteurs qui ont pesé sur la croissance et l'emploi.

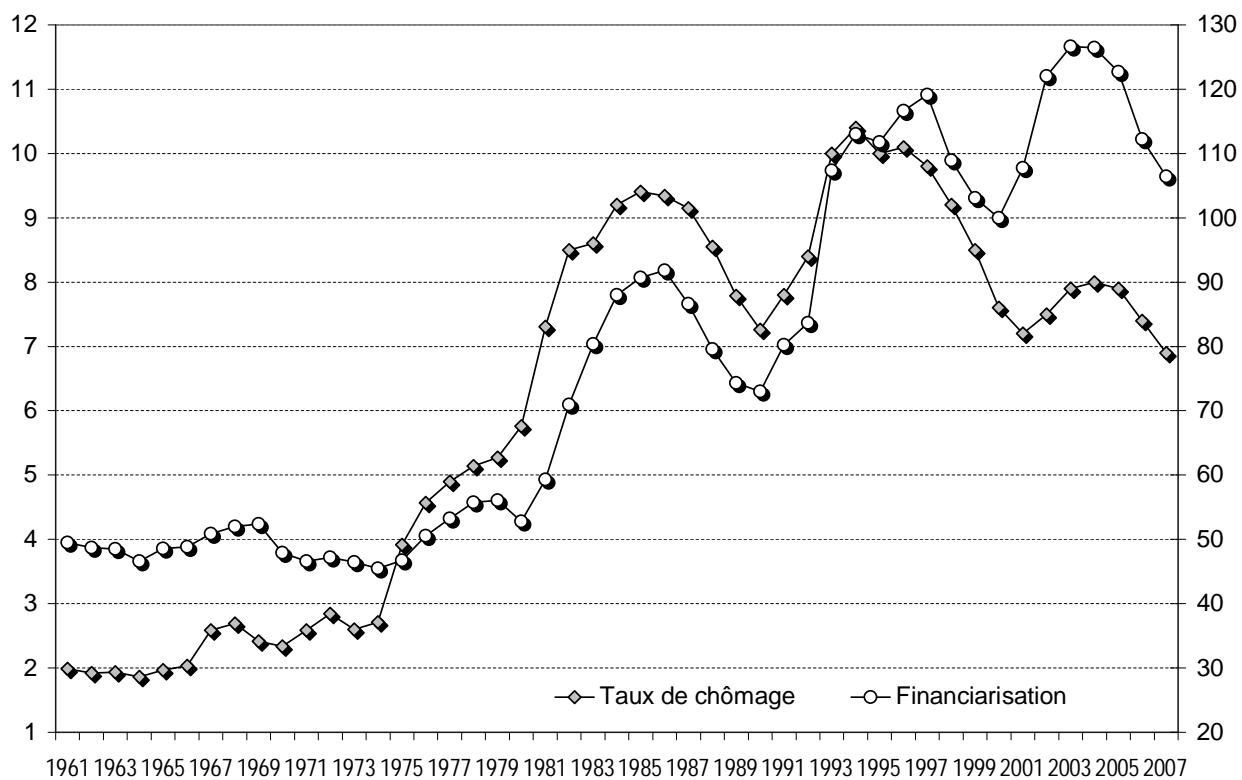
La conclusion est donc limpide : il n'est pas possible de faire reculer le chômage sans remettre en cause la financiarisation et donc la répartition des revenus actuelle.

Graphique 3
Taux de profit et taux d'accumulation dans l'Union européenne 1961-2007



Source : AMECO

Graphique 4
Financiarisation et chômage dans l'Union européenne 1961-2007



Source : AMECO

Références

Attac (Thomas Coutrot et Michel Husson), *Avenue du plein emploi*, Les mille et une nuits, 2001.
<http://hussonet.free.fr/avenue.pdf>

Commission européenne, *AMECO Database* (Annual macro-economic database)
http://ec.europa.eu/economy_finance/indicators/annual_macro_economic_database/ameco_en.htm

Ian Dew-Becker & Robert Gordon, *Where did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income*, Washington DC, September 8-9, 2005
<http://zfacts.com/metaPage/lib/gordon-Dew-Becker.pdf>

Luci Ellis and Kathryn Smith, "The global upward trend in the profit share", BIS Working Papers n°231, 2007, <http://www.bis.org/publ/work231.pdf>

FMI, *World Economic Outlook*, April 2007
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/01/index.htm>

Insee, *Comptes de la Nation 2006*
http://www.insee.fr/fr/indicateur/cnat_annu/base_2000/secteurs_inst/entr_non_financieres.htm

Annexe 1 Econométrie de la répartition

On utilise ici une modélisation simple, fondée sur le lien entre salaire et productivité du travail. Elle consiste à introduire une modulation du coefficient d'indexation du salaire à la productivité en fonction du taux de chômage. La progression du salaire dépend ainsi de celle de la productivité mais ce lien est relâché quand le taux de chômage augmente. Comme la part salariale dépend elle-même de l'évolution relative du salaire et de la productivité, cette modulation permet de mesurer de manière indirecte l'influence sur la part salariale du rapport de forces sur le marché du travail. L'estimation obtenue sur l'ensemble de l'Union européenne est de bonne qualité et permet de rendre compte de l'inflexion à la baisse de la croissance du salaire réel.

Le modèle s'écrit : $sal = (a + b.tcho).prod + c$

avec :

sal taux de croissance du salaire réel

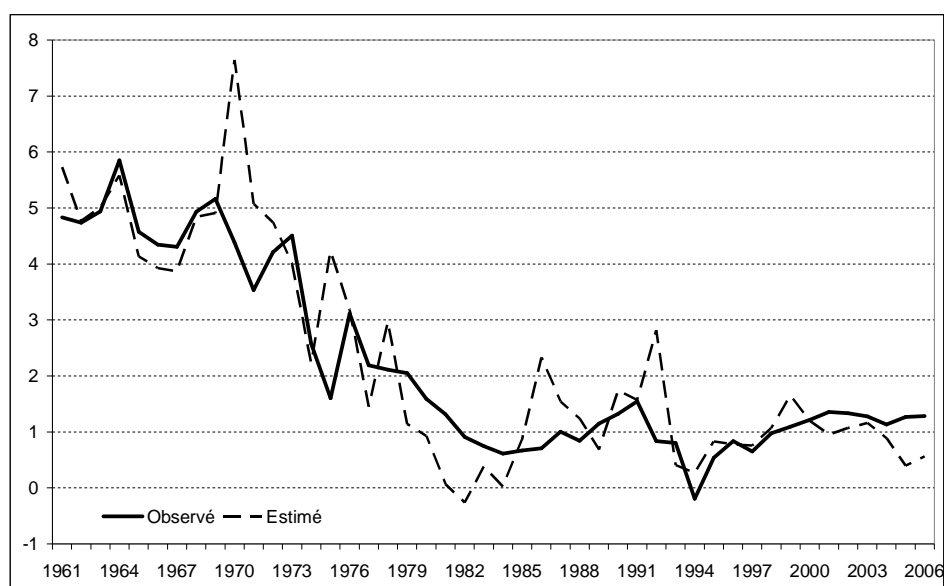
prod taux de croissance de la productivité

tcho taux de chômage

L'estimation sur l'ensemble de l'Union européenne pour la période 1961-2006 conduit à l'estimation suivante :

$$sal = (1,156 - 0,159 tcho).prod + 1,371$$

(12,0) (6,8) (4,4)



Annexe 2 Chômage d'équilibre et répartition

Les schémas théoriques dominants reposent sur l'idée d'un lien négatif entre chômage et salaire réel, dont se déduirait la notion de taux de chômage d'équilibre. L'une des versions les plus répandues est baptisée Nairu (*Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment*) et désigne le taux de chômage qui n'accélère pas l'inflation. Tout part de la « boucle prix-salaires » qui se compose de deux équations d'un modèle macro-économétrique standard. Ces deux équations disent des choses très simples. La première, l'équation de salaire, dit que la croissance du salaire nominal (w) dépend de trois éléments :

- une indexation, ici unitaire, à la hausse du prix (p) ;
- une croissance autonome (a) du pouvoir d'achat ;
- une sensibilité au taux de chômage (U) qui joue négativement sur la croissance du salaire.

Cette équation de salaire s'écrit donc :

$$(1) \quad w = p + a - bU$$

La seconde équation est l'équation de prix. Elle dit que le prix est obtenu en appliquant un taux de marge au coût salarial unitaire (le salaire par unité produite). Son évolution dépend de trois facteurs :

- la croissance du salaire nominal (w) ;
- la croissance de la productivité (η) ;
- l'évolution (et non le niveau) du taux de marge (m).

L'équation de prix s'écrit donc :

$$(2) \quad p = w - \eta + m$$

Ces deux équations constituent la boucle prix-salaires que les théoriciens libéraux condensent en une seule en éliminant les prix. Le fameux Nairu (U^*) se déduit de cet exercice et se calcule de la manière suivante :

$$(3) \quad U^* = (m + a - \eta)/b$$

Pourquoi ce taux de chômage dit d'équilibre a-t-il été baptisé Nairu, autrement dit « taux de chômage n'accéléralant pas l'inflation » ? Le raisonnement est le suivant : si le taux de chômage baisse trop (en dessous du Nairu), le salaire réel tend à augmenter plus vite que la productivité et les entreprises sont « obligées » d'augmenter leurs prix pour rétablir le taux de marge. Elles vont le faire jusqu'à ce que ce supplément d'inflation ait réussi à baisser la progression de l'emploi, autrement dit à fabriquer un supplément de chômage, qui ramène le taux de chômage au niveau du Nairu. Ce dernier représente donc bien un « taux d'équilibre », en ce sens qu'il est vain de vouloir descendre en dessous de la force de rappel qu'il représente.

Mais ce raisonnement suppose implicitement que le taux de marge est constant, sinon une augmentation de salaire ne conduirait pas automatiquement à une augmentation des prix et se traduirait par une baisse du taux de marge. Autrement dit la théorie du chômage d'équilibre est aussi une théorie du taux de marge d'équilibre. Le Nairu pourrait tout aussi bien être baptisé « taux de chômage n'augmentant pas la part salariale », celui en dessous duquel la répartition des revenus risque d'être remise en cause par la progression des salaires. On pourrait tout aussi bien parler d'une théorie du « taux d'exploitation d'équilibre », d'autant plus élevé que le taux de chômage et les gains de productivité sont élevés, à condition que ces derniers ne se répercutent pas pleinement sur les salaires.

Cette description du fonctionnement du capitalisme est au fond assez adéquate, malgré les critiques qu'on peut adresser à sa formalisation¹. Elle est au fond très proche de la notion marxienne d'armée industrielle de réserve, comme le montre cette citation : « Les variations du *taux général des salaires* ne répondent donc pas à celles du chiffre absolu de la population ; la proportion différente suivant laquelle la classe ouvrière se décompose en armée active et en armée de réserve, l'augmentation ou la diminution de la surpopulation relative, le degré auquel elle se trouve tantôt « engagée », tantôt « déagée », en un mot, ses mouvements d'expansion et de contraction alternatifs correspondant à leur tour aux vicissitudes du cycle industriel, voilà ce qui détermine exclusivement ces variations ».²

Il existe cependant une différence fondamentale entre ces deux approches : les économistes libéraux font du chômage d'équilibre une loi quasiment naturelle (et d'ailleurs Milton Friedman parlait de taux de chômage naturel) et un objet statistiquement mesurable. Ainsi l'OCDE publie dorénavant des séries de Nairu qui ne sont d'ailleurs en général que des lissages des taux de chômage observés. Pour l'approche critique, le mécanisme décrit ne découle pas d'une loi purement économique à laquelle il faudrait se soumettre mais de conflits sociaux portant sur la répartition de la richesse produite, où le taux de chômage apparaît comme l'arme essentielle des possédants.

¹ voir Michel Husson, « Pourquoi les taux de chômage diffèrent en Europe », *La Revue de l'Ires* n°32, 2000/1. <http://hussonet.free.fr/caesup.pdf>

² Karl Marx, *Le Capital*, Livre 1, Chapitre XXV, Editions sociales, 1950, p.80. <http://www.marxists.org/francais/marx/works/1867/Capital-I/kmcapI-25-3.htm>