

La véritable histoire de la part salariale

Michel Husson, juillet 2008

L'évolution à long terme de la part salariale est une question-clé d'économie politique. Elle permet en effet de repérer les différentes phases du fonctionnement du capitalisme et d'évaluer les marges de manœuvre pour une autre répartition des revenus. Ce thème a déjà été abordé dans de précédentes contributions (Husson 2008a, 2008b) et a donné lieu à une controverse avec Denis Clerc (Clerc 2008, Husson 2008c).

L'Insee vient de relancer le débat avec une publication récente qui semble montrer que la part salariale est historiquement orientée à la hausse. Ce résultat repose cependant sur une méthodologie inadéquate qu'il convient de rectifier. Après avoir restitué l'histoire de la part salariale correctement mesurée, on peut à nouveau aborder le débat sur une autre répartition des revenus.

Le surprenant taux de marge de l'Insee

L'Insee vient de publier un numéro d'*Insee Première* (Bouvier Pilarski 2008) sur l'évolution de l'économie française depuis 60 ans. Il comporte un graphique présentant l'évolution du taux de marge depuis 1949. Le taux de marge est une mesure classique de la part des profits ; la publication de l'Insee rappelle qu'il est défini comme le rapport entre le profit - l'excédent brut d'exploitation (EBE) de la comptabilité nationale - et la valeur ajoutée.

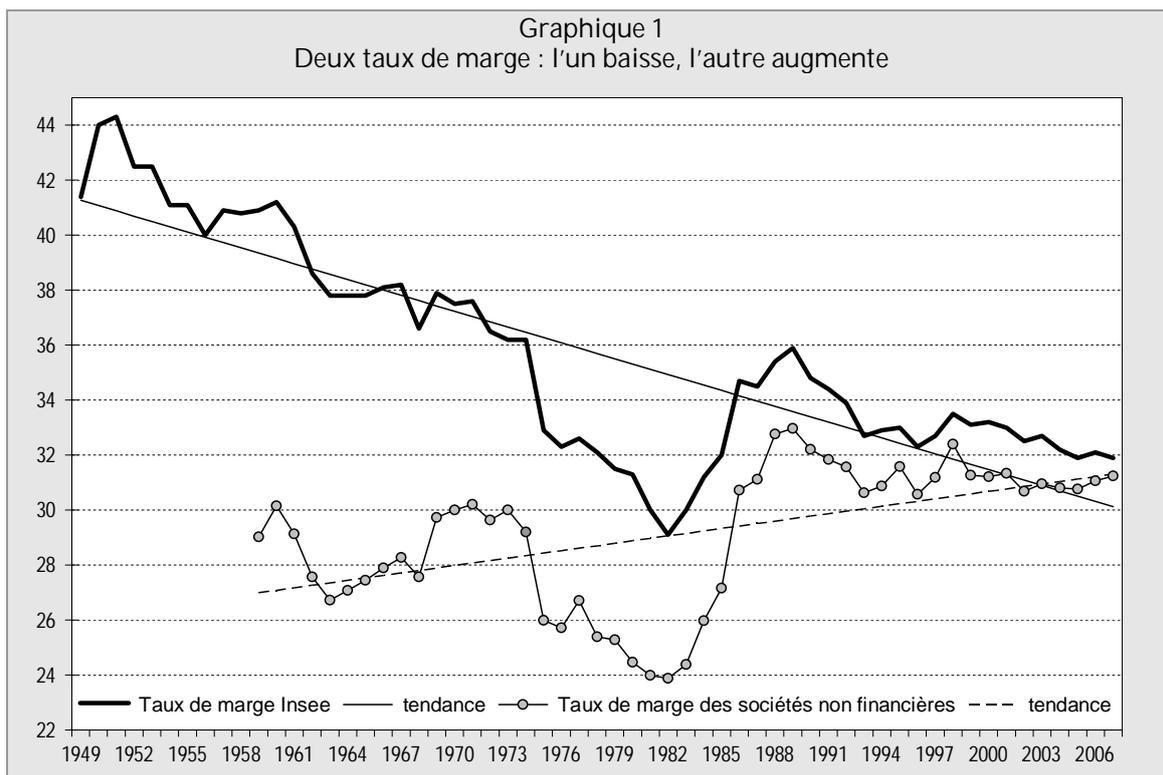
Le taux de marge présenté par l'Insee (« taux de marge Insee » dans ce qui suit) est calculé sur l'ensemble des branches marchandes, hors agriculture et immobilier. Il fait apparaître une tendance à peu près continue à la baisse, avec un creux particulièrement marqué entre 1975 et 1985 (graphique 1). A en croire l'Insee, la part des profits se situerait aujourd'hui à un niveau historiquement bas, et, par effet de symétrie, la part des salaires serait à un bon niveau. Tous les discours sur le déplacement du partage des revenus au détriment des salariés reposeraient par conséquent sur une énorme erreur de perspective.

Ce résultat peut être qualifié de surprenant si on le compare au taux de marge des seules sociétés non financières tel que l'Insee le calcule sur la période 1959-2007. On constate aisément que les deux évaluations présentent des tendances opposées sur le dernier demi-siècle : à la baisse pour le taux de marge Insee, à la hausse pour les sociétés non financières. On observe une baisse annuelle moyenne de 0,19 point dans le premier cas, et une hausse de 0,09 point dans le second cas (graphique 1). Ces évolutions ne sont manifestement pas cohérentes.

Le fin mot de l'histoire

La seule explication possible de cette divergence réside dans le traitement des entreprises individuelles (EI), dont on ne peut pas faire abstraction dès lors qu'on raisonne sur l'ensemble des branches marchandes. La ventilation du Produit intérieur brut (Pib) selon « l'approche des revenus » distingue en effet quatre grands postes :

- les salaires, autrement dit la rémunération des salariés, cotisations sociales incluses ;
- le profit, autrement dit l'excédent brut d'exploitation ;
- le revenu mixte des entreprises individuelles ;
- les impôts sur la production et les importations nets de subventions.



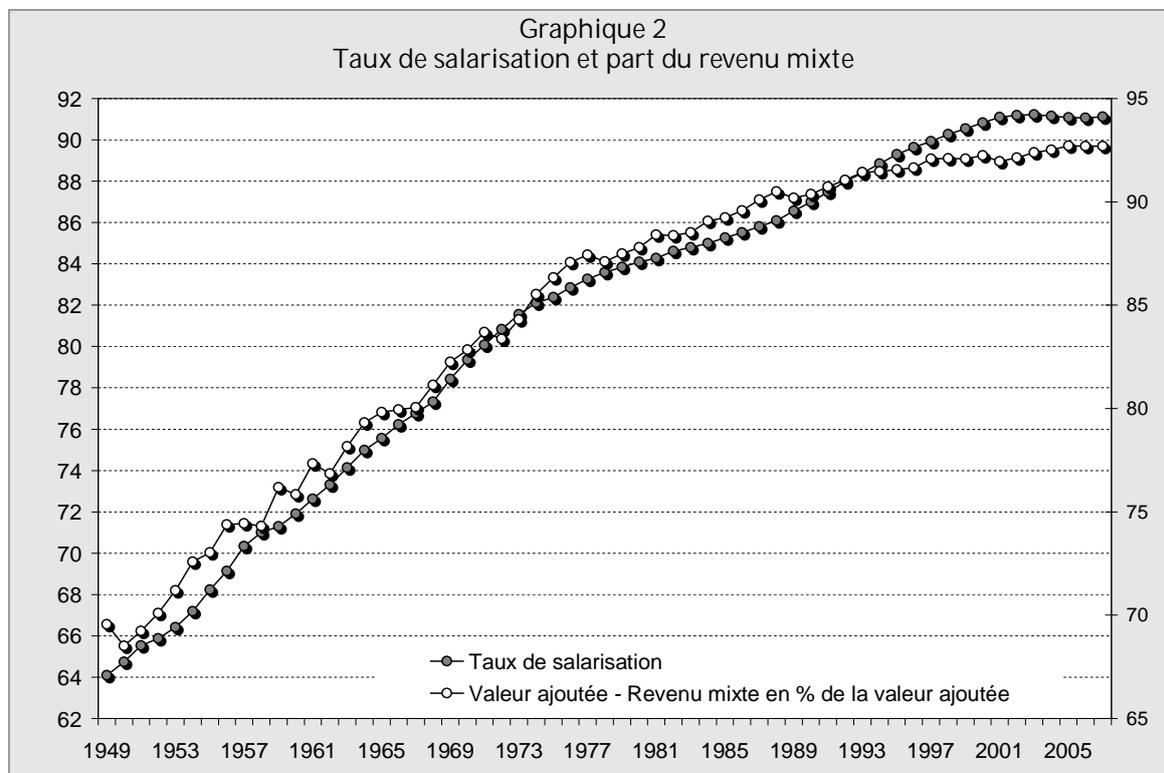
La part des impôts étant relativement stable, l'intérêt de ce décompte est d'introduire le revenu mixte, dont l'Insee donne cette définition : « solde du compte d'exploitation pour les entreprises individuelles. Il contient deux éléments indissociables : la rémunération du travail effectué par le propriétaire et éventuellement les membres de sa famille, et son profit en tant qu'entrepreneur ».

Une partie du Pib est donc produite par des entreprises individuelles dans lesquelles le rapport salarial se combine, dans des proportions diverses, avec une logique d'exploitation individuelle. L'analyse de la répartition doit donc prendre en compte le revenu de ces entrepreneurs individuels comme une catégorie particulière, à côté des salaires et des profits. La décomposition entre revenu individuel et « profit » est en effet impossible, et c'est pour cette raison que l'on parle d'un « revenu mixte ». Or, la contribution des entreprises individuelles s'est profondément modifiée : en 1949, le revenu mixte représentait 27 % du Pib, mais cette part a régulièrement baissé et n'est plus que de 6,5 % en 2007. Il est donc normal que les parts des salaires et du profit d'entreprise soient relativement faibles en 1949, et qu'elles augmentent mécaniquement avec le recul des entreprises individuelles (tableau 1).

Tableau 1. La structure du Pib

	en % du Pib		en milliards d'euros
	1949	2007	2007
Rémunération des salariés	44,1	51,6	976,3
Excédent brut d'exploitation	16,0	28,4	537,7
Revenu mixte	27,0	6,5	123,9
Impôts nets de subventions	12,9	13,4	254,4
Produit intérieur brut	100,0	100,0	1 892,2

Une partie croissante de l'activité économique étant réalisée par des entreprises employant des salariés, la part de ces derniers dans l'emploi total a augmenté. On vérifie aisément qu'il existe une étroite corrélation entre ce processus de salarisation et la contribution des entreprises individuelles à la valeur ajoutée totale (graphique 2).

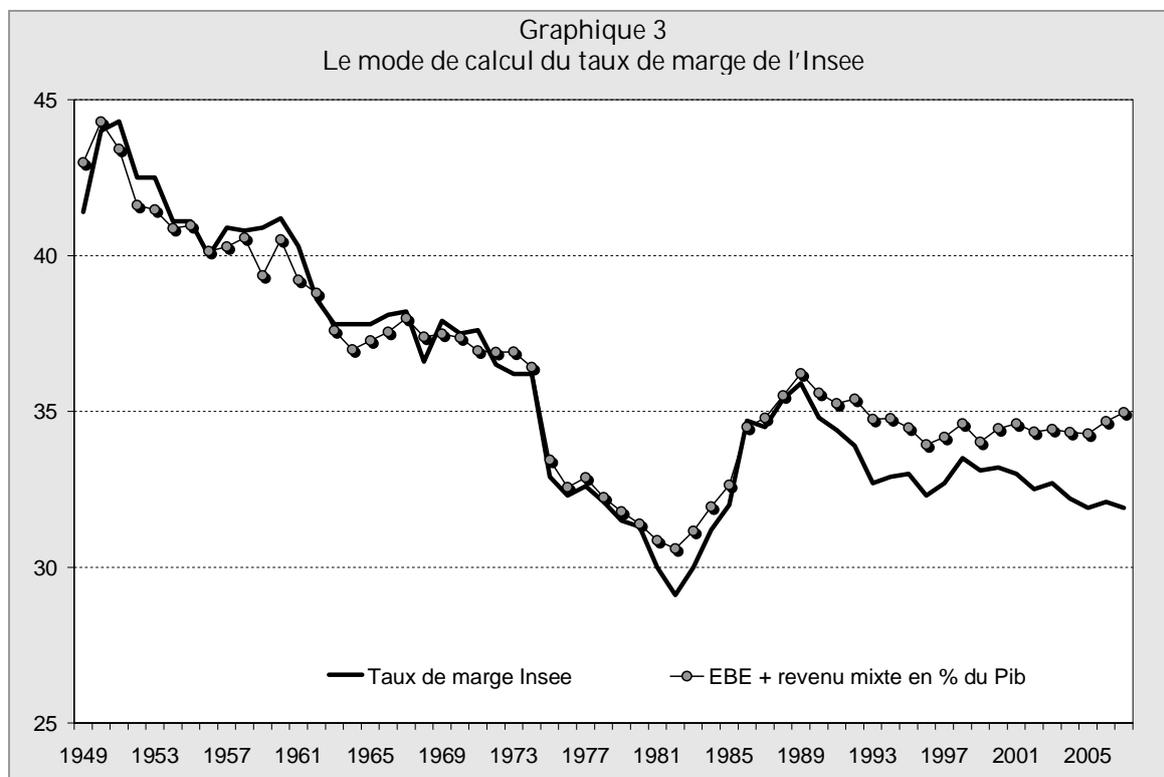


En réalité, le taux de marge Insee rapporte la somme des profits (EBE) et du revenu mixte à la valeur ajoutée, et non le seul EBE. Le graphique 3 permet de vérifier - à quelques approximations qui s'expliquent par les différences de champ - que tel est bien le mode de calcul qui a été utilisé. Encore une fois, ce choix n'est pas conforme à la définition du taux de marge, pourtant explicitement rappelée dans le document. Le « taux de marge Insee » n'est donc pas un taux de marge.

Rappelons que le taux de marge sert à mesurer l'évolution du partage de la valeur ajoutée entre salaires et profits, et il n'a évidemment de sens que sur le champ du salariat. Dans les entreprises individuelles, la question est biaisée puisque l'entrepreneur est aussi son propre « salarié ». Le solde du compte d'exploitation des entreprises individuelles ne peut donc être assimilé à un profit : c'est un revenu « mixte » qui comprend la rémunération de l'entrepreneur individuel et de sa famille.

La comptabilité nationale prend d'ailleurs bien soin de distinguer les deux concepts. Il suffit de consulter le tableau économique d'ensemble pour constater que les secteurs institutionnels (sociétés non financières, sociétés financières, administrations publiques et institutions sans but lucratif) soldent leur compte d'exploitation sur un EBE (libellé B2). La seule exception est fournie par les entreprises individuelles qui soldent sur le revenu mixte (libellé B3).

L'Insee a indûment additionné ces deux grandeurs pour construire un concept, baptisé à tort taux de marge, et qui n'a à vrai dire aucun sens économique. Une telle présentation ne tient en effet aucun compte de ces « mutations structurelles profondes » que représentent le recul des entreprises individuelles et la salarisation ; elle propose par conséquent une vision biaisée de l'histoire économique et sociale de notre pays, qui contribue à obscurcir le débat public.



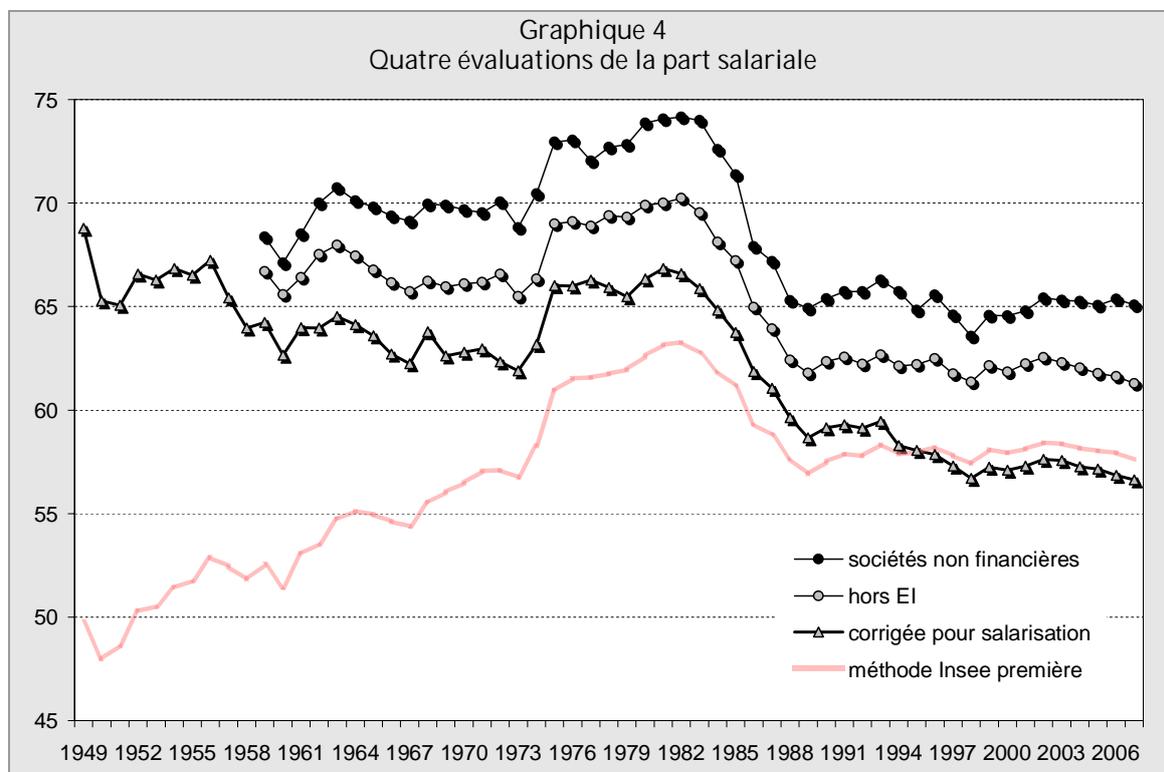
La mesure de la part salariale

Les mêmes difficultés liées à la salarisation croissante se retrouvent par symétrie dans le calcul de la part salariale. Comme il s'agit d'analyser le partage salaires/profits, qui, encore une fois, ne peut être mesuré que dans les secteurs où il domine pleinement, on ne peut s'en tenir à un calcul direct rapportant la rémunération des salariés à la valeur ajoutée. Il faut procéder à des corrections, afin de prendre en compte le mouvement de salarisation.

- le moyen le plus simple est de raisonner sur un champ hors entreprises individuelles. On obtient alors la *part salariale hors EI*. Elle rapporte la rémunération des salariés qui ne sont pas employés par des entreprises individuelles à la valeur ajoutée hors entreprises individuelles ;
- un second procédé consiste à attribuer fictivement un salaire moyen aux non-salariés puis à comparer cette masse salariale corrigée à la valeur ajoutée globale. C'est la méthode généralement retenue dans les comparaisons internationales, notamment par la Commission européenne (2008) qui publie régulièrement une *part salariale ajustée*.
- on peut enfin s'en tenir au seul champ des sociétés non financières, qui exclut par définition les entreprises individuelles.

La comparaison de ces différentes évaluations (graphique 4) montre en premier lieu que l'évolution de la part salariale calculée selon la « méthode Insee première » présente une évolution à long terme totalement atypique. Elle présente une tendance générale à la hausse où on retrouve la marque de la non-prise en compte de la salarisation croissante. Les trois autres courbes diffèrent en raison du champ retenu incluant ou non des secteurs comme les sociétés

financières, l'immobilier ou les administrations publiques, où la définition de la valeur ajoutée est assez largement conventionnelle. Il n'en reste pas moins que ces trois courbes racontent la même histoire.



Jusqu'à la crise de 1974-1975, la part salariale est à peu près constante, conformément à l'une des propriétés essentielles de cette période dite « fordiste ». L'entrée en crise se traduit par une chute de la productivité, tandis que le salaire réel continue sur sa lancée : la part salariale augmente et culmine en 1982. Puis les choses rentrent dans l'ordre avec la rigueur de gauche, et la part salariale se retourne brutalement à la baisse. Elle continue ensuite à chuter jusqu'en 1989, pour se stabiliser à un niveau bien inférieur à celui des « Trente glorieuses ».

Tableau 2. Evolution de la part salariale selon trois mesures

	série 1	série 2	série 3	moyenne
niveaux				
période fordiste (moyenne 1949-1974)	70,1	64,4	66,9	67,1
pic de 1982	74,2	66,6	70,2	70,3
période libérale (moyenne 1989-2007)	65,1	57,8	62,1	61,7
écart entre la période libérale et :				
le pic de 1982	-9,0	-8,8	-8,2	-8,6
la période fordiste	-5,0	-6,5	-4,9	-5,5
écart en milliards d'euros				
par rapport au pic de 1982	-170	-166	-154	-164
par rapport à la période fordiste	-94	-124	-92	-103

Série 1 : part salariale des sociétés non financières

Série 2 : part salariale globale corrigée pour salarisation

Série 3 : part salariale globale hors entreprises individuelles

Quelle référence choisir ? En prenant l'estimation moyenne, on constate que la part salariale a reculé de 8,6 points par rapport au pic de 1982, ce qui représente, rapportés au PIB de 2007, une somme de 164 milliards d'euros (tableau 2). Si l'on prend comme référence la période dite des Trente glorieuses, l'écart est de 5,5 points et équivaut à 103 milliards d'euros.

Et pourtant elle baisse

Il existe une littérature assez abondante qui cherche à établir que la part salariale est constante à long terme. La « bosse » 1975-1985 aurait été un épisode atypique aujourd'hui refermé. C'est nier l'évidence : la part salariale s'est stabilisée depuis 15 ans à un niveau nettement inférieur à celui des « Trente glorieuses ». Ce constat ne se limite pas au cas français, et plusieurs études récentes d'organismes internationaux conduisent à un constat partagé sur ce point.

Un document de la Banque des Règlements Internationaux (Ellis, Smith 2007) établit ainsi que « la part des profits a eu tendance à augmenter depuis le milieu des années 1980 dans la plupart des économies développées pour lesquels des données comparables sont disponibles ». Son analyse confirme que cette « hausse tendancielle de la part du profit » est un phénomène d'ordre structurel qui ne peut être réduit à des fluctuations conjoncturelles.

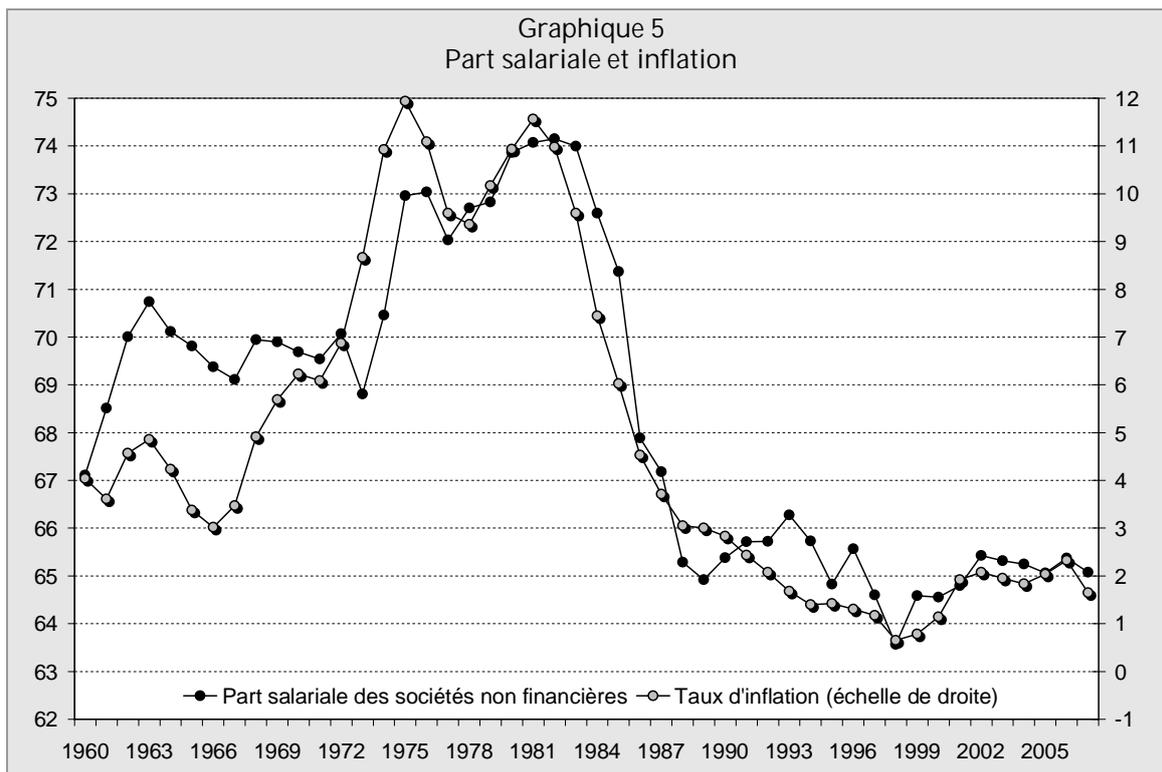
Le chapitre 5 du *World Economic Outlook* du FMI d'avril 2007 s'intéresse à ce même phénomène : « La part des salaires dans les pays développés a baissé en moyenne d'environ 7 points depuis le début des années 1980, ce recul étant plus marqué dans les pays européens ». Enfin, la Commission européenne (2007) dresse un constat similaire dans le chapitre 5 de son rapport annuel sur l'emploi en Europe : « 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 Etats membres de l'Union européenne et se situe actuellement à des niveaux historiquement bas ».

La fameuse « bosse » n'est pas un épisode à mettre entre parenthèses : elle correspond au contraire à une transition entre deux régimes salariaux. Dans le premier, qu'on peut qualifier de *fordiste*, le salaire réel augmente comme la productivité du travail et la part salariale reste stable. Au début des années 1980, le tournant néo-libéral rompt cette indexation de fait - sous prétexte de lutte contre l'inflation - et déconnecte le salaire réel de la productivité. On entre alors dans un *régime libéral*, où le salaire réel tend à augmenter moins vite que la productivité, qui progresse elle-même à un rythme nettement inférieur à celui de la période fordiste.

Cette transition correspond à une rupture dans les rapports de force sociaux. On a pu parler de « compromis fordiste » pour désigner la période où un relatif équilibre dans ce rapport de force conduisait à une part salariale à peu près constante. La crise du milieu des années 1970 est venue rompre cet équilibre en remettant en cause la progression rapide de la productivité, qui en constituait en somme la base. Le taux de marge, et par suite le taux de profit, ont connu un recul prononcé, sans commune mesure avec leurs fluctuations passées.

Dans un premier temps, les salariés ont bénéficié d'un effet de rémanence de la norme salariale passée. Pour rétablir le taux de profit, il fallait donc la briser. Cela s'est fait en 1982 et 1983 dans le cas français, au nom de la lutte contre l'inflation. Les évolutions passées faisaient apparaître un lien assez étroit entre la part salariale et l'inflation (graphique 5). Le taux d'inflation est en effet un bon indicateur du conflit de répartition entre salaires et profits : toute hausse des salaires qui risquerait de remettre en cause le taux de marge conduit à une accélération de l'inflation, les entreprises cherchant à gommer la hausse des salaires par celle des prix.

A partir de 1982, la lutte contre l'inflation a visé à la désindexation des salaires, afin de bloquer la spirale inflationniste engendrée par cette boucle prix-salaires. Mais cette désindexation a brisé le lien entre salaire réel et productivité, et instauré une nouvelle norme salariale. L'inflation a certes baissé mais elle a entraîné la part salariale dans cette baisse, jusqu'à un niveau inférieur à celui qui prévalait avant la crise.



On retrouve cette rupture dans pratiquement tous les pays développés, et on peut la mettre en relation avec la montée du taux de chômage qui a dégradé le rapport de force en faveur des employeurs. Une modélisation simple permet de vérifier cette intuition. Elle consiste à dire que la croissance du salaire réel (sal) est indexée sur celle de la productivité ($prod$) selon un coefficient qui dépend lui-même du taux de chômage (U). Cette équation, au demeurant assez fruste, passe bien sur l'ensemble de l'Union européenne ($R^2 = 0,782$) pour la période 1961-2006 et rend compte de l'inflexion dans la progression du salaire réel (graphique 6) :

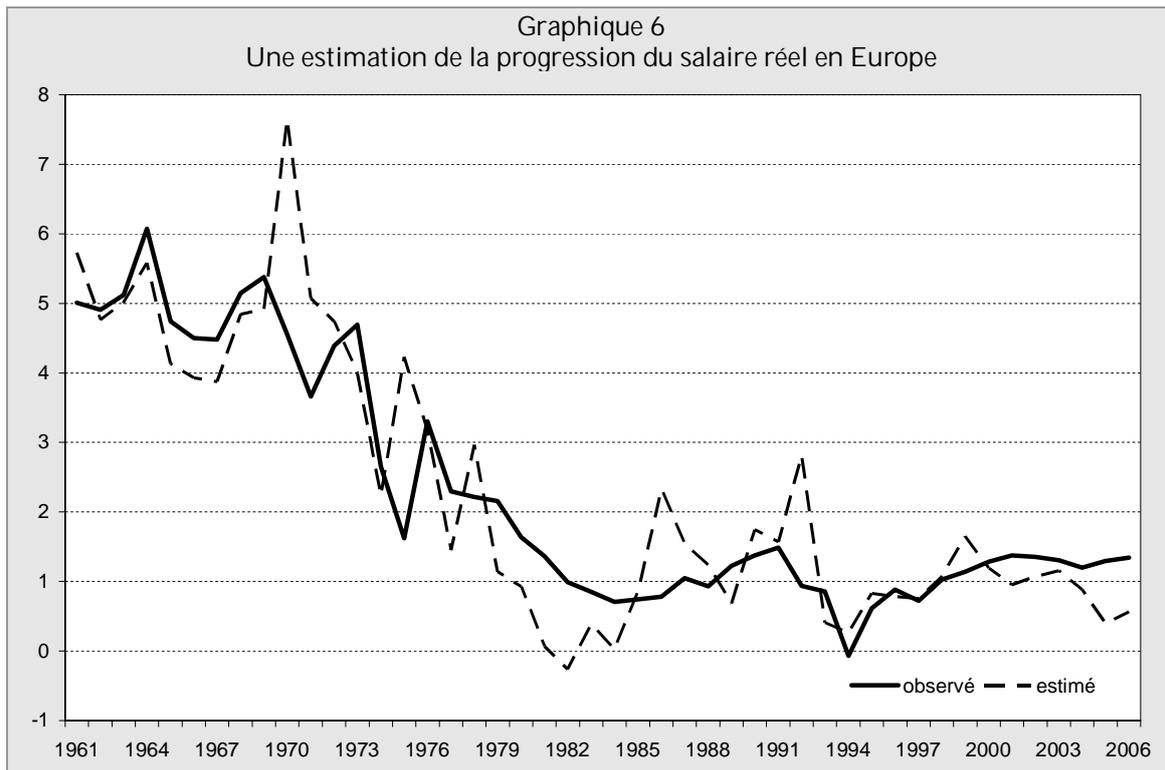
$$sal = (1,16 - 0,16 U) \cdot prod + 1,37$$

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

L'indexation du salaire réel à la productivité est unitaire quand le taux de chômage est nul, et s'annule quand ce dernier franchit la barre des 6 %.

Dans leurs études citées plus haut, le FMI et la Commission européenne cherchent à expliquer la baisse de la part salariale en fonction d'une longue liste de facteurs. Le FMI fait intervenir (on cite dans le désordre) : le prix relatif des importations, la ratio capital-travail, les délocalisations, l'immigration, les nouvelles technologies, la pression fiscale et l'indemnisation du chômage. La Commission européenne retient quant à elle la technologie, le degré de réglementation des marchés, les politiques actives du marché du travail, le degré d'ouverture commerciale, le salaire minimum et le pouvoir de négociation des syndicats. Mais le taux de chômage n'est jamais pris en compte, alors que c'est, comme on vient de le voir, un excellent indicateur de l'évolution à moyen terme des rapports de force. La seule exception est la prise en compte du pouvoir de négociation syndical dans l'étude de la Commission européenne.

On découvre ainsi une vision désincarnée de l'économie qui serait régie par des lois indépendantes des rapports sociaux concrets. Selon la théorie dominante, les rémunérations (salaire et profit) sont en effet égales à la productivité marginale des facteurs de production (capital et travail) et dépendent donc de caractéristiques d'ordre technologique.



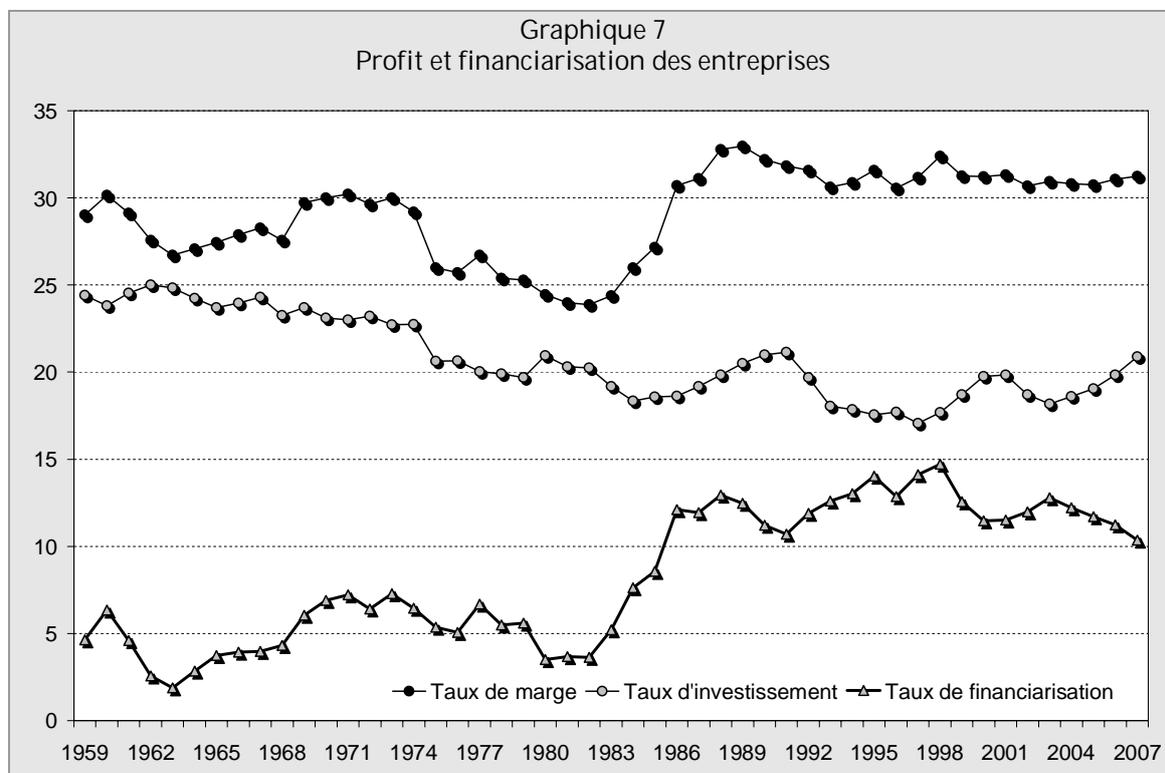
Tous les facteurs pris en compte renvoient à cette détermination technologique, à des facteurs exogènes (l'insertion dans l'économie mondiale) ou institutionnels. Pour les économistes bardés de telles certitudes à prétention scientifique, le conflit pour la répartition des richesses entre capital et travail est tout simplement inconcevable. Ils auraient pu s'inspirer, comme cela a été fait plus haut, de ce passage du *Capital* (livre 1, chapitre 25) où Marx « modélise » le marché du travail : « 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 "dégagée", 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 »

Cette incapacité à intégrer la conflictualité sociale peut conduire à une certaine perplexité dont Alan Greenspan - l'ex-président de la Banque centrale des Etats-Unis - a donné un exemple frappant dans une interview au *Financial Times* du 16 septembre 2007 (Guha 2007). Il part du constat selon lequel « la part des salaires dans le revenu national aux Etats-Unis et dans d'autres pays développés atteint un niveau exceptionnellement bas selon les normes historiques » puis il rappelle la loi : à long terme, « le salaire réel tend à évoluer parallèlement à la productivité ». C'est ce qu'on a pu observer « durant des générations, mais ce n'est plus le cas aujourd'hui » : le salaire réel s'est mis à « diverger » pour des raisons qui ne sont pas claires aux yeux de Greenspan. Bref, il s'agit d'une « caractéristique très étrange » mais Greenspan « s'attend toujours » à une normalisation de la répartition entre salaires et profits.

Peut-on prendre le « pic de 1982 » comme référence ?

C'est l'argument de repli : certes, la part salariale a baissé, mais revenir à son niveau de 1982 impliquerait une perte de compétitivité et/ou empêcherait les entreprises d'investir. Le raisonnement sur la compétitivité est inepte et contradictoire avec celui qui porte sur la capacité d'investissement. La baisse de la part salariale a bien entendu freiné la progression du coût

salarial unitaire et a contribué ainsi à la progression de la « compétitivité-coût ». Mais cette baisse ne s'est pas répercutée sur les prix, par lesquels passent en fin de compte les effets de compétitivité, sinon le taux de marge ne se serait pas rétabli. Les efforts imposés aux salariés au nom de la compétitivité n'ont pas été consacrés à la baisse des prix mais au rétablissement du profit.



Jamais pris au dépourvu, les économistes officiels expliquent alors que ce rétablissement des marges était nécessaire pour rendre aux entreprises la capacité d'investir. C'est le fameux théorème énoncé il y un quart de siècle par le chancelier Schmidt : « les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après-demain ». Le problème est qu'il n'a pas fonctionné : après 1982, le taux de marge a significativement augmenté, mais pas le taux d'investissement, autrement dit la part de leur valeur ajoutée qu'elles consacrent à l'investissement. L'écart entre le taux de marge et d'investissement s'est creusé. Il correspond au profit non investi, principalement affecté à la distribution de revenus financiers. Ce *taux de financiarisation* illustre parfaitement le changement de régime du début des années 1980 qui lui fait franchir une marche d'escalier (graphique 7).

Toute la question est alors de savoir quelles ont été les contreparties de la baisse de la part salariale depuis 1982. Ce n'est manifestement pas l'investissement : le taux d'investissement des sociétés non financières a fluctué autour d'une tendance légèrement orientée à la baisse. Alors que 2007 est un point haut du cycle, le taux d'investissement est à peine supérieur à celui de 1982 : 20,9 % contre 20,2 %.

La principale contrepartie se trouve du côté des revenus distribués nets (principalement les dividendes) qui ont augmenté de 4,8 points de valeur ajoutée (tableau 3). Les impôts et transferts divers ont augmenté de 4,1 points, et les intérêts ont baissé de 4,3 points en raison du désendettement des entreprises, qui se traduit aussi par une baisse de 3,9 points du besoin de financement.

Tableau 3. Structure du compte des sociétés non financières en % de la VA

	1982	2007	2007 virtuel	2007 - 1982	2007 virtuel - 2007
Emplois					
Rémunération des salariés	74,2	65,1	74,2	-9,1	9,1
Intérêts nets	7,4	3,1	3,1	-4,3	0,0
Revenus distribués nets	3,2	8,1	3,2	4,8	-4,8
Impôts, transferts, variation de stocks	7,0	11,1	11,1	4,1	0,0
Formation brute de capital fixe	20,2	20,9	20,9	0,6	0,0
Ressources					
Valeur ajoutée brute	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0
Besoin de financement	12,1	8,2	12,4	-3,9	4,3

Pour rétablir la part salariale à son niveau de 1982, il faut imaginer un compte « virtuel » des entreprises pour 2007, qui serait obtenu en « dégonflant la finance », autrement dit en ramenant à leur niveau de 1982 la part des revenus distribués et le besoin de financement (en proportion de l'investissement (tableau 3).

Cela serait possible aujourd'hui où les taux d'intérêt sont suffisamment bas pour que le financement de l'investissement se fasse par un recours accru à l'endettement bancaire. On retrouve ainsi l'importance, dans un projet de transformation sociale, de deux idées chères à Keynes : « euthanasie des rentiers » et « socialisation de l'investissement ». L'histoire économique des 25 dernières années montre en effet que les entreprises ont non seulement rétabli leur taux de marge mais qu'elles se sont aussi désendettées. Les marges de manœuvre ainsi dégagées n'ont pas été employées pour investir plus ou pour gagner en compétitivité, mais pour augmenter la distribution de dividendes. En 1982, les dividendes nets versés par les entreprises représentaient 4,4 % de la masse salariale ; en 2007, on en est à 12,4 %.

Il n'y a donc pas d'argument strictement économique contre une modification radicale de la répartition des revenus qui permettrait d'augmenter les salaires et les minima sociaux, de financer la création d'emplois par réduction de la durée du travail et de procurer de nouvelles ressources à la Sécurité sociale. On renvoie pour plus de détail à un exercice de démonstration chiffrée (Husson 2006).

Cette référence à des arguments « strictement » économiques recouvre trois propositions : un tel programme ne conduit pas mécaniquement à un effondrement de la compétitivité ou à une explosion de l'inflation, il ne réduit pas les capacités d'investissement et ne postule pas un taux de croissance échevelé. Mais il se heurterait à des résistances sociales qui prétendraient évidemment au statut de loi économique : grève de l'investissement, fuite des capitaux, augmentation des prix répondant à celle des salaires, etc. La viabilité économique de l'alternative et sa viabilité politique peuvent donc être séparées dans l'analyse, même si elles ne peuvent l'être dans la pratique. Mais il est important d'insister sur ce point : les obstacles que rencontrerait un tel programme n'ont rien à voir, encore une fois, avec les prétendues lois économiques derrière lesquelles se cache l'avidité des possédants. Et, décidément, l'économie est bien une science sociale.

Données des tableaux et des graphiques

Références

- Bouvier G. et Pilarski C. (2008), « [Soixante ans d'économie française : des mutations structurelles profondes](#) », *Insee Première* n°120, juillet 2008. [Données](#).
- Clerc D. (2008), « [Quelle tendance pour les salaires dans la valeur ajoutée?](#) », Denis Clerc, *UFAL Flash* n°44, 20 mars.
- Commission européenne (2007), *Employment in Europe 2007*, chapitre 5 : [The labour income share in the European Union](#).
- Commission européenne (2008), [Annual macro-economic database](#) (Ameco).
- Ellis L., Smith K. (2007), « [The global upward trend in the profit share](#) », *BIS Working Papers* n°231.
- FMI (2007), *World Economic Outlook*, chapitre 5 : [The Globalization of Labor](#).
- Guha K. (2007), « [A global outlook](#) » [interview Greenspan], *Financial Times*, September 16.
- Husson M. (2006), « [Contre le chômage : les sept travaux d'Hercule](#) », dans Fondation Copernic, *Propositions pour sortir du libéralisme*, Editions Syllepse.
- Husson M. (2008a), « [La hausse tendancielle du taux d'exploitation](#) », *Inprecor* n°534-535, janvier-février.
- Husson M. (2008b), [Un pur capitalisme](#), Editions Page Deux.
- Husson M. (2008c), « [Part des salaires : et pourtant elle baisse !](#) », note du 16 avril 2008