

Tout va très bien, Madame la Marquise

Sur *Le partage de la valeur ajoutée*, de Philippe Askenazy, Gilbert Cette et Arnaud Sylvain
note [hussonet](#) n°32, avril 2011

Philippe Askenazy, Gilbert Cette et Arnaud Sylvain viennent de publier *Le partage de la valeur ajoutée* dans la collection « Repères » des Editions de La Découverte. Ils abordent ainsi une question fondamentale, qui concerne à la fois la compréhension du capitalisme contemporain et un débat majeur d'économie politique. Malgré des apports intéressants, ce livre s'efforce d'alimenter la thèse d'une faible variation de la part des salaires, ne faisant ainsi que reprendre les conclusions du rapport Cotis (2009). Il gomme ainsi la dimension à peu près universelle de la tendance à la baisse de la part des salaires et ignore le rôle qu'elle a pu jouer dans la genèse de la crise actuelle. Enfin les auteurs ne tranchent pas quant aux rôles respectifs de la technologie et des rapports sociaux dans l'évolution de la part des salaires.

La mesure de la part des salaires

Il faut bien suivre les auteurs dans la recherche d'une mesure qui ne baisse pas trop. Ils s'attachent à montrer les difficultés méthodologiques d'une mesure correcte de la part des salaires dans la valeur ajoutée en reprenant des arguments déjà développés par Denis Clerc (2009), Jean Peyrelevade (2009), ou par le rapport Cotis (2009).

Premier point : faut-il mesurer la valeur ajoutée « aux coûts des facteurs » ou « aux prix de base » ? La différence porte sur le traitement de la fiscalité. Les deux notions raisonnent sur une valeur ajoutée hors TVA et TIPP. Mais ils diffèrent quant au traitement des impôts sur la production (impôts locaux ou taxe sur les salaires) nets de subventions : ils sont inclus dans les prix de base mais exclus dans le calcul aux coûts des facteurs. Les auteurs préfèrent cette dernière définition, mieux appropriée selon eux pour l'analyse du partage primaire entre capital et travail.

Ceci est contestable d'un point de vue théorique : le profit est la part de la valeur ajoutée qui reste aux entreprises après paiement des salaires. Les impôts nets de subventions sont un mode d'affectation de ce profit, parmi d'autres (investissement, versement de dividendes, etc.) et ne ressortissent donc pas du partage primaire capital-travail, mais d'un partage secondaire entre « agents » privés et Etat. De ce point de vue, le raisonnement aux coûts des facteurs introduit une dissymétrie puisqu'on retire des impôts prélevés sur les revenus du capital alors qu'on ne le fait pas en ce qui concerne les revenus du travail.

Ce traitement introduit un effet paradoxal : toute augmentation d'impôts sur la production fait, toutes choses égales par ailleurs, baisser la valeur ajoutée calculée aux coûts des facteurs et donc augmenter la part des salaires. Toute modification de la fiscalité peut modifier la frontière entre catégories d'impôts.

Il est d'ailleurs frappant de constater que, pendant très longtemps, la série standard publiée par l'Insee utilisait le calcul aux prix de base (ou aux prix de marché). Mais le choix du calcul aux coûts des facteurs a l'avantage de réduire l'écart constaté sur la part des salaires entre les deux dernières décennies et les « Trente glorieuses ». Le différentiel baisse environ de 5 à 3 points, ce qui rend plus facile de soutenir la thèse selon laquelle la part des salaires est à peu près constante sur longue période. D'où l'intérêt récent de ce mode de calcul. L'économie n'est pas une science neutre.

Deuxième problème : les non-salariés. Les revenus qu'ils tirent de leur travail ne sont pas comptés dans la masse salariale. Par conséquent, un pays comptant beaucoup de non-salariés aura par définition une part des salaires moins élevée que celle d'un pays où tous les emplois

sont salariés. Cette difficulté est très grande dans les pays en développement, où elle se complique encore avec le travail informel non recensé. Mais elle apparaît aussi dans un pays comme la France quand on raisonne sur longue période, puisque le taux de salarisation (la proportion de salariés dans l'emploi total) augmente de manière continue : elle passe de 64 % en 1949 à 91 % en 2008.

Le mode de correction le plus répandu consiste à attribuer aux non-salariés un salaire moyen. C'est celle qu'utilise par exemple la Commission européenne pour sa base de données Ameco qui calcule une part des salaires ajustée, sous-entendu pour salarisation. Les auteurs, reprenant des travaux antérieurs d'Askenazy, présentent des objections légitimes à cette convention. Les non-salariés d'aujourd'hui n'exercent pas les mêmes emplois que ceux d'hier, et la règle revenu moyen d'un non-salarié = salaire moyen est inégalement valide dans le temps. Les auteurs proposent donc deux conventions alternatives. La première consiste à n'attribuer aux non-salariés que les deux tiers d'un salaire moyen ; la seconde consiste à attribuer un salaire moyen aux non-salariés mais en appliquant cette règle branche par branche, et non au niveau global.

Dans les deux cas, la correction est importante sur la période 1950-1980 puis devient négligeable. La correction par branche ne modifie pas la tendance à la hausse et le taux de marge des entreprises (calculé aux coûts des facteurs) gagne deux points entre 1989 et 2009, période pendant laquelle il est pourtant réputé stable (graphique 3, p.46).

Cet argument est couplé à un autre pour justifier le choix de raisonner sur les seules sociétés non financières. Sur ce champ, le problème des non-salariés disparaît et on élimine aussi tous les problèmes résultant de la prise en compte du non-marchand (administrations publiques et ménages) ainsi que des sociétés financières. Dans ce dernier cas, les justifications sont d'ailleurs assez embarrassées et reposent sur une pétition de principe douteuse « l'impact de ces mouvements de frontières entre sociétés financières et non financières est certainement limité pour la plupart des pays » qui est aussitôt infirmée : « on verra plus loin que les mesures (...) diffèrent nettement tant en niveau qu'en évolution entre l'ensemble des sociétés et les seules sociétés non financières » (p. 48).

Le refus de raisonner sur l'ensemble de l'économie est donc clairement affirmé comme choix méthodologique. Cela conduit, comme on le verra, à ne pas tenir compte des multiples études de comparaisons internationales qui font apparaître une baisse à peu près universelle de la part des salaires. Pourtant, l'indicateur généralement retenu (celui de part des salaires ajustée pour salarisation) donne une vision synthétique très puissante. Il compare deux choses :

- le salaire moyen obtenu en divisant la masse salariale par le nombre de salariés ;
- le PIB par tête obtenu en divisant le PIB par l'emploi total.

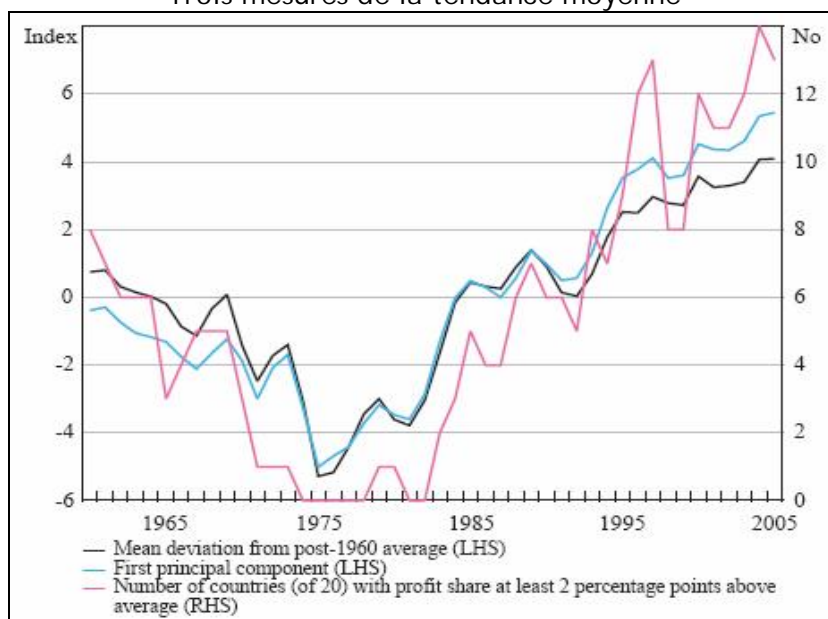
La part salariale ajustée est le rapport entre les deux. Elle baisse quand le salaire moyen augmente moins vite que le PIB par tête, autrement dit quand la progression du salaire ne suit pas celle de la productivité sociale. C'est un indicateur puissant, qui a du sens, et qui est plutôt facile à calculer. Raisonner sur les seules sociétés non financières conduit à se perdre dans les arcanes de la comptabilité nationale où les cadres comptables peuvent différer d'un pays à l'autre. En tout cas, le vrai travail, qui n'est pas fait, consisterait à rendre compte des divergences entre les deux indicateurs. Il permettrait de justifier un choix contraire à celui de tous les organismes internationaux.

En résumé, tous les développements méthodologiques suivent un raisonnement en entonnoir visant à déboucher sur l'indicateur le plus favorable à une thèse impressionniste selon laquelle, en raison de choix compliqués de mesure, on peut trouver que la part des salaires reste constante, baisse voire augmente. Ce parti pris est très net dans la partie théorique (chapitre 1) qui rappelle qu'effectivement la constance à long terme de la part des salaires était un fait stylisé sur lequel s'accordaient de nombreux économistes. Plus près de nous, les auteurs citent Piketty et Saez, pour qui le partage entre capital et travail apparaît remarquablement « stable »

sur longue période. Mais les graphiques reproduits p.9 montrent qu'en France et aux Etats-Unis, on peut identifier des « cycles longs » du taux de marge, à la baisse durant les « Trente glorieuses » puis à la hausse depuis le début des années 1980.

Certes, les études internationales sont citées (p.65) mais aussitôt récusées avec deux arguments. Le premier est qu'elles raisonnent sur l'ensemble de l'économie – avec les travers déjà signalés – et le second serait qu'elles commencent au début des années 1980 et sous-estiment l'effet de rattrapage par rapport à la récession de 1974-1975. Ces deux arguments sont contradictoires (si l'indicateur n'est pas bon, il l'est avant et après 1980) mais surtout faux, comme le montre par exemple le graphique 1 ci-dessous (voir en annexe, quelques autres graphiques tirées de diverses études).

Graphique 1
Part du profit dans l'ensemble de l'économie (20 pays industrialisés)
Trois mesures de la tendance moyenne



Source : Ellis & Smith (2007)

Des apports intéressants

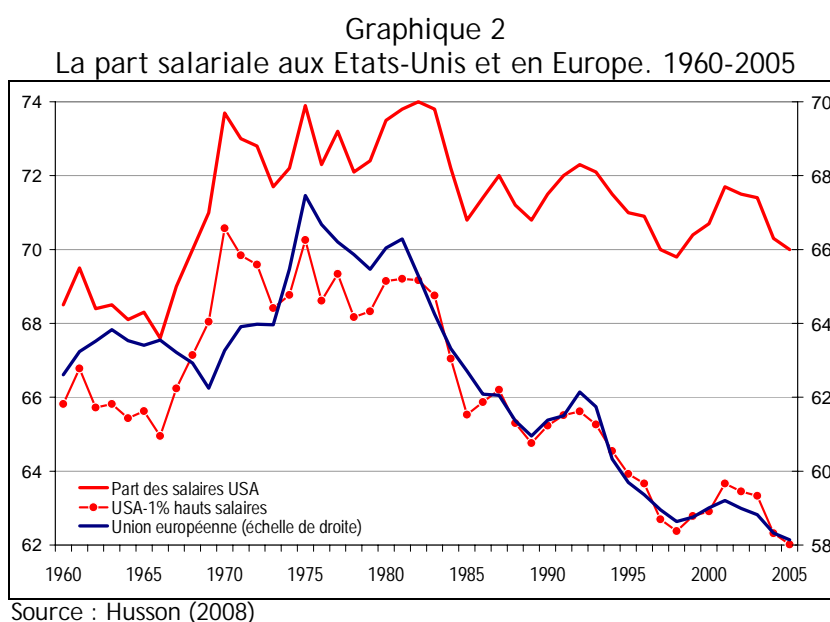
Les auteurs éclaircissent plusieurs aspects de la question. Ils expliquent ainsi comment la mondialisation fausse les données de la comptabilité nationale : grâce aux prix de transfert, les entreprises localisent leurs profits dans les pays les plus avantageux du point de vue fiscal. Le biais ainsi introduit est particulièrement important dans un petit pays comme l'Irlande, largement ouvert à l'investissement international (p.40-41). Il y a là effectivement un problème pour lequel les auteurs n'ont d'autre solution à apporter que de « privilégier l'analyse plus robuste des grandes économies de l'OCDE » (p.41).

Le chapitre 4 intitulé « Une ventilation mouvante de la part du travail » traite trois dimensions de la structure interne de la masse salariale : la répartition selon les niveaux de qualification ; la part des très hauts salaires ; les salaires versés dans le secteur de la finance.

Sur le premier point, les auteurs rappellent les évolutions généralement constatées : baisse du travail peu qualifié et augmentation du travail très qualifié, la catégorie intermédiaire variant assez peu et représentant la majorité des effectifs. Ce constat pose deux questions : quelle est la part des mutations technologiques et de la mondialisation dans ces évolutions ? Quel est l'impact du salaire minimum ? Sur ces deux points, les auteurs ne peuvent que restituer la grande incertitude qui ressort des études disponibles. Il y a un lien entre nouvelles technologies

et montée du travail qualifié, mais « l'internationalisation n'est pas neutre » (p.74). Même ambiguïté sur le salaire minimum : d'un côté, il « semble associé à un ralentissement de la baisse de la part du travail peu qualifié » mais, d'un autre côté, il peut « se traduire par une érosion de la part des moins qualifiés dans la masse salariale » (p.75).

La montée des très hauts salaires est un phénomène désormais bien identifié, et qui pose le problème de la frontière entre salaire et distribution de profits. Les auteurs décrivent le phénomène, et consacrent, sans s'y rallier, un développement un peu long (p.78 à 80) à cette littérature assez grotesque qui cherche à justifier l'exubérance des salaires des PDG par une « rareté des compétences managériales ». En revanche, ils n'en tirent pas les conséquences, en calculant des parts salariales corrigées de ces faux salaires. Pour ne prendre qu'un exemple, deux économistes, Ian Dew-Becker et Robert Gordon, ont montré que la part du revenu national allant au 1 % des salariés les mieux payés est passée aux Etats-Unis de 4,4 % à 8 % entre 1980 et 2005. Si on défalque ces très hauts salaires, on obtient alors une évolution de la part des salaires étonnamment comparable à celle de l'Union européenne (graphique 2)



Technologie ou rapports sociaux ?

Que la part des salaires soit *grosso modo* constante ou qu'elle baisse, il faut bien expliquer cette constance ou cette baisse. Des éléments de réponse sont donnés dans le chapitre 1 qui présente les débats historiques et les réponses théoriques. Ces dernières peuvent être ventilées, pour simplifier, en deux schémas d'analyse que l'on peut qualifier de « technologique » et de « social ».

La thèse technologique, d'inspiration néo-classique, consiste à dire que la répartition entre capital et travail dépend de la fonction de production. L'exemple canonique est la fonction de production Cobb-Douglas qui s'écrit : $Y=K^aL^b$ où Y est le Pib, K le capital et L le travail. Les conditions de maximisation du profit déterminent la bonne combinaison productive K/L, dont se déduit la rémunération de chacun des « facteurs ». Dès lors, la part des salaires est égale au coefficient b de la fonction de production. Et si $a+b=1$, tout va bien : la valeur ajoutée est bien égale à la somme des profits et des salaires.

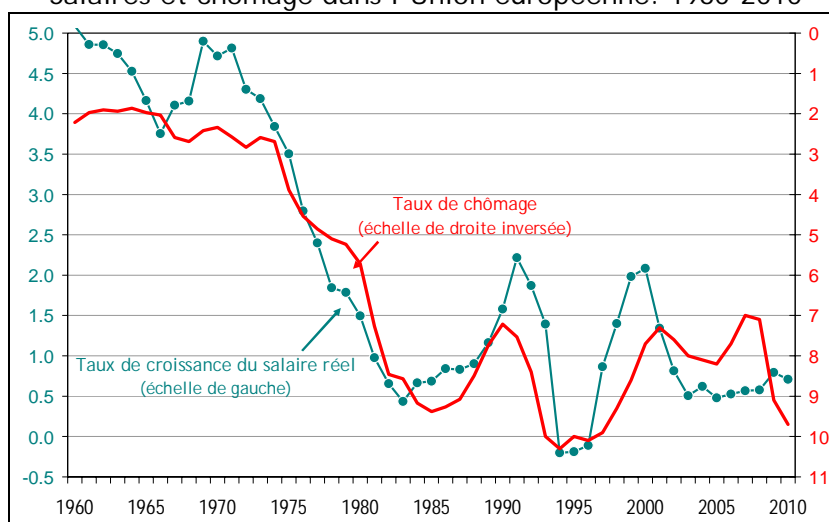
Les auteurs font alors un constat contradictoire : d'un côté, la théorie Cobb-Douglas est « confortée par les centaines d'estimations de fonctions agrégées » (p.20) mais, d'un autre côté, « de nombreuses estimations de l'élasticité de substitution entre capital et travail aboutissent à des valeurs significativement inférieures à l'unité supposée par la fonction de Cobb-Douglas »

(p.22). Il faut donc passer à des formulations plus sophistiquées où la part du travail peut varier avec l'intensité capitaliste. Dans ce cas, la part des salaires est déterminée par la technologie, et une baisse éventuelle peut être « justifiée » dans le cas d'un recours accru au capital.

Les choses se compliquent encore un peu plus avec le constat que la répartition de l'emploi en global entre branches à plus ou moins forte intensité capitaliste n'a pas d'effet sur le partage global de la valeur ajoutée. Ce résultat, si l'on y réfléchit un instant, s'inscrit bien dans l'approche marxiste de la péréquation du profit : le taux d'exploitation global détermine la masse de plus-value qui se répartit entre branches au prorata du capital engagé de manière indépendante du poids relatif de ces branches dans l'économie. Mais les auteurs ignorent royalement Marx. Et c'est un oubli fautif car l'explication de ce paradoxe que donne l'article de Kalecki (1938) cité par Askenazy – qui reprend ici un précédent travail (2006) – fait jouer un rôle central au degré de monopole dont la définition est voisine d'un taux de profit.

La référence à Marx aurait aussi été utile pour introduire l'idée selon laquelle le partage de la valeur ajoutée résulte d'un rapport de forces entre capital et travail qui est largement autonome à l'égard des conditions techniques (même si, en sens inverse, ce rapport de forces peut peser sur les choix technologiques). Le taux de chômage en fournit un indicateur synthétique et il permet de comprendre le ralentissement de la progression du salaire réel, qui est évidemment un élément-clé pour comprendre la baisse de la part des salaires (graphique 3).

Graphique 3
Salaires et chômage dans l'Union européenne. 1960-2010



Source : Commission européenne, base de données Ameco

Légende : « 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 », Karl Marx, [Le Capital, Livre 1, Chapitre XXV](#), Editions sociales, p.80.

Les auteurs n'introduisent ce type de détermination qu'à la fin du premier chapitre sur les théories, où ils citent les résultats de la remarquable étude de Tali Kristal (2010) qu'ils ont ainsi le mérite de faire connaître ; ces résultats suggèrent « deux grandes phases communes aux économies industrialisées, une première de renforcement du pouvoir de la classe ouvrière avec une hausse de la part du travail dans la valeur ajoutée, puis un retournement dans les dernières décennies » (p.32). Le passage de l'une à l'autre de ces phases est expliqué par une batterie

d'indicateurs mesurant le rapport de forces sociales. Mais les auteurs abandonnent cette piste dans toute la suite du livre.

La contribution à la crise

Les auteurs consacrent à juste titre leur dernier chapitre à l'utilisation de la part du capital par les sociétés non financières. On y retrouve sans grande surprise la montée des dividendes dans la répartition du profit, mais la présentation est confuse et les ordres de grandeur n'apparaissent pas à la lecture de graphiques peu parlants parce qu'ils écrasent les évolutions. Les données de l'Insee sur les sociétés non financières montrent par exemple qu'en 2009, les revenus nets distribués des sociétés de la propriété équivalent à 12,4 % de la masse salariale, contre seulement 4,5 % au début des années 1980. Ces mêmes revenus distribués représentaient 41 % de l'investissement des sociétés contre 16 % au début des années 1980. Cette énorme pression exercée par les actionnaires, à la fois sur les salaires et sur l'investissement, n'est pas suffisamment mise en lumière par les auteurs, même si ils y reviennent en conclusion.

Ils terminent ce dernier chapitre, et là encore l'intention est louable, par un examen de l'effet du partage de la valeur ajoutée sur la rentabilité. Mais là encore la déception est grande. Au niveau empirique, les données ne commencent qu'en 1987 et exhibent une nette hausse sur les deux dernières décennies précédant la crise (graphique 13, p.106). Si, comme le soutiennent les auteurs, la part des salaires est à peu près constante sur cette période, on serait intéressé à observer les gains de productivité du capital qui auraient permis une telle progression. Le graphique 2 de la page 24, très moyennement lisible, ne montre rien de tel, et il est assorti de cet avertissement : « de telles évaluations doivent être considérées avec la prudence d'usage » (p.24).

En outre, l'indicateur de rentabilité est calculé moyennant une convention erronée consistant à ajouter au numérateur les « plus-values ou moins-values potentielles sur les actifs des sociétés », ce qui n'a pas grand-chose à voir avec le fait que le capital (au dénominateur) soit valorisé aux prix du marché. Ceci mérite une petite explication formalisée. La rentabilité, c'est le taux de profit R qui rapporte le profit (EBE, excédent brut d'exploitation) au capital K valorisé au prix p . On a donc $R = \text{EBE} / p.K$ que l'on peut réécrire $(\text{EBE}/p)/K$; cela revient à comparer la valeur réelle de l'EBE au capital en volume. Ce ratio est donc homogène et ne nécessite pas d'ajouter au profit réel des plus-values virtuelles.

Un débat (très animé) se déroule actuellement entre économistes d'obédience marxiste sur la question de savoir si le taux de profit était orienté à la baisse ou à la hausse durant la période allant du tournant libéral du début des années 1980 à l'entrée en crise. Les auteurs l'ignorent, et on se permettra ici de renvoyer à notre propre contribution (Husson 2010a). Il est difficile de leur en tenir rigueur, dans la mesure où ils se situent dans le champ académique. En revanche, il est surprenant qu'aucune allusion ne soit faite aux très nombreuses analyses soulignant le rôle de la compression salariale dans la genèse de la crise. Deux prix Nobel (Paul Krugman et Joseph Stiglitz) insistent sur cet aspect, et l'on peut citer aussi Michel Aglietta. Mais nos auteurs n'y font aucune référence, ce qui confirme les limites de leur ouvrage : un certain « provincialisme » les incite à réduire les références aux comparaisons internationales, et un « éclectisme académique » les conduit à juxtaposer des théories et des interprétations contradictoires sans aller jusqu'à produire un schéma cohérent.

La méthodologie des auteurs pourrait en fin de compte être résumée par ce passage : « L'absence de théories macroéconomiques satisfaisantes du partage de la valeur ajoutée ne permet pas de déterminer sa clef socialement ou économiquement optimale à un temps donné. Dans tous les cas, cette absence laisse la place à des recommandations politiques qui peuvent aller soit dans le sens d'une majoration de la part du travail, soit à l'inverse d'une augmentation du taux de marge » (p.29). Comme on ne peut rien dire, on ne peut rien recommander, et la ligne directrice de l'ouvrage consiste à montrer que « le partage de la

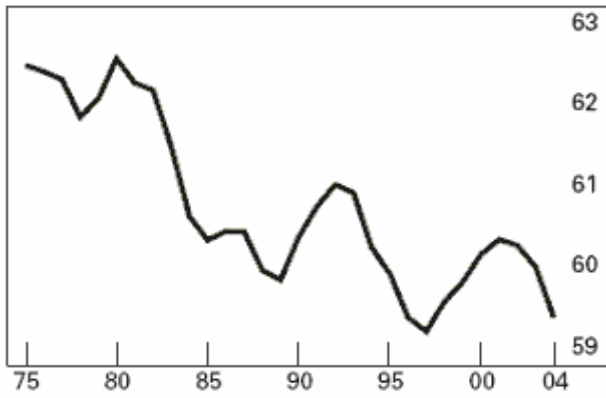
valeur ajoutée observé en France apparaît comme plutôt stable depuis une vingtaine d'années » (p.110). Certes, les auteurs sont préoccupés par la rémunération des actionnaires qui capte « une part historiquement sans précédent de la valeur ajoutée » (p.110), mais cette inquiétude se situe pour eux en aval du partage salaires/profits. Et les auteurs d'insister : « là aussi, les théories d'un bon niveau d'intrapartage sont à construire » (p.111). C'est leur dernier mot.

Références

- Askenazy P. (2006), « [Vers une théorie du partage de la valeur ajoutée ?](#) », *Actes du Colloque de l'Association de Comptabilité Nationale*, Insee Méthodes n°118,
- Banque des Règlements internationaux (2006), 76th Annual Report, Graphique II.6, <http://tinyurl.com/BRI2006>
- Clerc D. (2009), [Des salaires aux dividendes : la France depuis 1970](#), *L'économie politique* n°41, février
- Commission européenne (2007), *Employment in Europe 2007*, chapitre 5: The labour income share in the European Union, <http://tinyurl.com/EEMP2007>
- Cotis J.P. (2009), [Partage de la valeur ajoutée, partage des profits et écarts de rémunérations en France](#), Insee, mai 2009
- Dew-Becker I., Gordon R.J. (2005), [Where did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income](#), Washington DC, September.
- Ellis L., Smith K. (2007), « The global upward trend in the profit share », BIS Working Papers n°231. <http://www.bis.org/publ/work231.pdf>
- FMI (2007), « <http://tinyurl.com/FMI075> », *World Economic Outlook*, April, chapitre 5: The Globalization of Labor,
- Husson M. (2008), *Un pur capitalisme*, Page Deux, 2008
- Husson M. (2010a), [Le débat sur le taux de profit](#), *Inprecor* n°562-563, juin-juillet 2010
- Husson M. (2010b), « [Le partage de la valeur ajoutée en Europe](#) », *La Revue de l'Ires* n°64.
- Kalecki M. (1938), « [The Determinants of Distribution of the National Income](#) », *Econometrica*, vol. 6 (2),
- Kristal T. (2010), [Good Times, Bad Times: Postwar Labor's Share of National Income in Capitalist Democracies](#), *American Sociological Review* vol.75 n°5, octobre 2010
- OCDE (2008), *Croissance et inégalités*, <http://gesd.free.fr/croinega.pdf>
- Peyrelevade J. (2009), [Du partage de la richesse](#), blog « La refondation du capitalisme », 17 mars

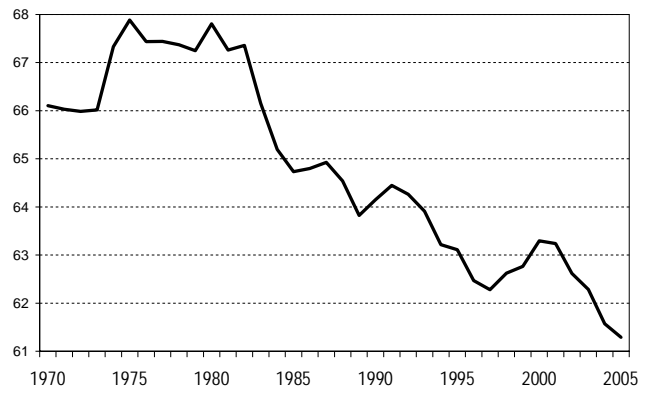
Annexe
 La part des salaires dans les pays développés
 Source : Husson (2010b)

G10 : 1975-2004



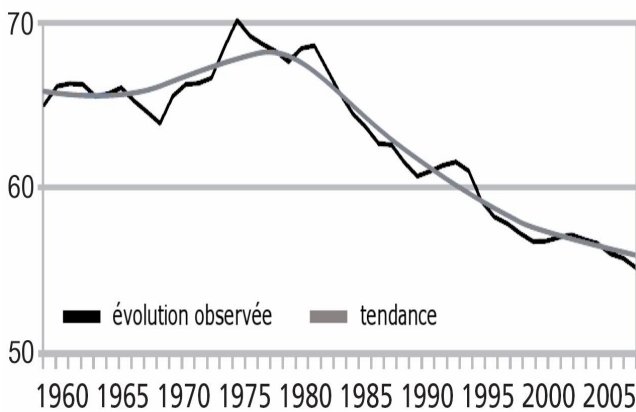
Source : Banque des Règlements Internationaux (2006)

G7 : 1970-2005



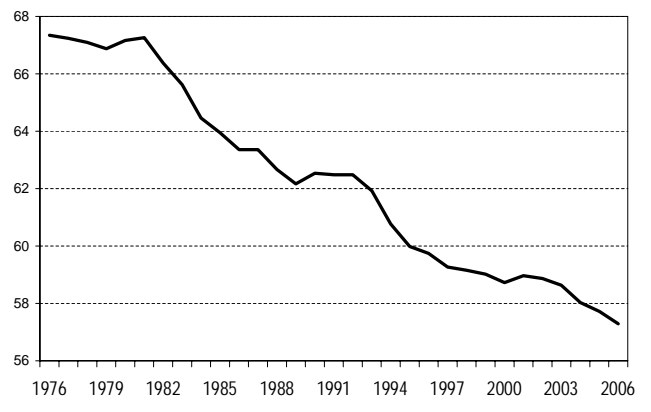
Source : FMI (2007)

UE15 : 1960-2006



Source : Commission européenne (2007)

OCDE15 : 1976-2006



Source : OCDE (2008)