



LE PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTÉE EN FRANCE¹

GILBERT CETTE*
ARNAUD SYLVAIN*

La question de l'équité du partage de la valeur ajoutée entre rémunération du travail et rémunération du capital est complexe. Le « bon » partage de la richesse produite est celui qui garantit au mieux la croissance la plus forte et la plus durable à long terme. Il assure une rémunération suffisante au capital pour inciter ses détenteurs à investir ainsi qu'une progression du niveau de vie des salariés en rapport avec leurs gains de productivité et ainsi une croissance de la demande finale cohérente avec le développement de l'économie.

Sur très longue période, le partage de la valeur ajoutée connaît de fortes fluctuations autour d'un niveau étonnamment stable à long terme et comparable d'un pays industrialisé à un autre. Cette étonnante stabilité de long terme est, par exemple, bien illustrée par les travaux sur le XX^{ème} siècle

de Piketty (2001) pour la France et Piketty et Saez (2003) pour les États-Unis. Askénazy (2006) rappelle qu'elle a été observée dès 1900 pour le Royaume-Uni par Sir Arthur Bowley dans son ouvrage « *Wages and Income in the United Kingdom since 1860* » et de nombreuses fois soulignées ensuite, par exemple, par Kalecki (1938) ou Solow (1958).

Pour être complète, l'analyse du partage de la valeur ajoutée devrait être internationale et articuler plus étroitement qu'il ne sera fait ici les évolutions du partage de la valeur ajoutée avec celles de divers indicateurs de la rentabilité du capital, rapport du profit aux capitaux investis, ainsi qu'avec celles de multiples autres variables comme les taux d'intérêt, la fiscalité sur les profits et les dividendes... Les quelques commentaires descriptifs qui suivent ne fournissent que des indications très

* Université de la Méditerranée (DEFI).

partielles pour élaborer un diagnostic sur la question de l'équité du partage des fruits de la croissance.

Des précisions statistiques sur la construction des indicateurs de partage de la valeur ajoutée sont fournies (cf. encadré 1). Cette construction présente d'inévitables fragilités et il convient donc de considérer ces indicateurs avec la prudence d'usage. Seuls les faits stylisés qui paraissent robustes aux incertitudes statistiques sont ici commentés.

On commence par présenter l'évolution du partage de la valeur ajoutée, puis quelques éléments d'analyse concernant successivement la part du travail et du capital.

PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTÉE : PAS D'EXCEPTION FRANÇAISE

Le taux de marge des sociétés non financières françaises a connu quatre grandes phases depuis 1959 : une stabilité jusqu'en 1973, une baisse importante sur la période des deux chocs pétroliers, une remontée jusqu'en 1989 jusqu'à un niveau légèrement supérieur à celui observé avant le premier choc pétrolier, puis une relative stabilité ensuite (cf. graphique 1).

La rétropolation des comptes nationaux opérée par l'Insee jusqu'en 1959 articule plusieurs bases comptables dont les concepts originels diffèrent. Sur une période de rétropolation aussi longue, l'écart d'environ 2 points constaté en France entre le niveau du taux de marge depuis la fin des années 1980 et avant

le premier choc pétrolier se situe dans l'intervalle d'incertitude statistique. Par ailleurs, l'économie française a connu sur cette longue période d'importantes évolutions de structure sectorielle, qui peuvent aussi contribuer à cet écart de deux points. En conséquence, il paraît prudent de considérer que le pallier atteint à la fin des années 1980 est comparable à celui observé avant le premier choc pétrolier.

Les baisses de la période des deux chocs pétroliers du milieu de la décennie 1970 et du début de la décennie 1980 et la remontée des années 1980 ont déjà fait l'objet de nombreuses études et ne seront pas détaillées (cf. encadré 1). Il est simplement important de souligner que les analyses du taux de marge s'amorçant au début des années 1980 ne mettent pas l'augmentation observée sur la décennie 1980 en perspective avec la baisse des années 1970 et suggèrent à tort l'idée d'un partage déséquilibré en faveur de la rémunération du capital depuis la fin des années 1980.

La relative stabilité (ou la très légère baisse) du taux de marge depuis la fin des années 1980 traduit le fait que la faible croissance moyenne du pouvoir d'achat des salaires s'est accompagnée d'une croissance tout aussi faible de la productivité.

Lorsqu'on compare le partage de la valeur ajoutée des sociétés non financières dans différents pays depuis la fin des années 80, plusieurs faits stylisés apparaissent :

- le taux de marge des sociétés non financières est le plus souvent d'un niveau moyen compris entre 30 % et 40 %. Il ne dépasse 40 % qu'en Italie, en Finlande et en Norvège. Il serait



légèrement inférieur à 30 % au États-Unis. Parmi les pays considérés, le taux de marge des sociétés non financières françaises paraît d'un niveau plutôt faible ;

- le partage de la valeur ajoutée est relativement stable depuis la fin des années 1980 dans les pays observés, hormis deux pays où il augmente nettement : la Norvège (en raison du développement des ressources pétrolières, voir : Sylvain, 2007) et en Allemagne où cette évolution reste à expliquer.

Comparativement aux évolutions constatées dans d'autres pays, le partage des fruits de la croissance dans les sociétés non financières françaises ne semble pas présenter un déséquilibre évident sur les vingt dernières années.

REMUNÉRATION DU TRAVAIL : L'ACCROISSEMENT DU POIDS DES HAUTS SALAIRES

Les récents travaux de Landais (2007) indiquent que, depuis la seconde moitié de la décennie 1990, les inégalités salariales ont augmenté du fait de l'augmentation relative des hauts salaires. Ainsi, de 1997 à 2005, la part du plus haut décile dans l'ensemble des salaires est passée d'environ 27 % à 28 % et celle du plus haut centile de 6 % à 6 3/4 % (cf. graphique 2). Pour expliquer ces évolutions, Landais (2007, p. 21) suggère que l'« on peut alors évoquer la possibilité d'un véritable changement de norme sociale dans la

définition et la fixation des hauts salaires ». L'augmentation d'un point au moins de la part du dernier décile dans la masse salariale en quelques années signifie une baisse d'environ 3/4 de point de la part dans la valeur ajoutée du reste de la distribution des salaires.

À l'autre extrémité de l'échelle salariale, l'augmentation du salaire minimum depuis le début ou le milieu des années 1990 pourrait conduire à une part du premier décile dans l'ensemble de la masse salariale qui aurait augmenté d'environ 1/4 de point de valeur ajoutée.

Il résulte de ces observations que la stabilité globale de la part du travail dans la valeur ajoutée masque un accroissement du poids des rémunérations les plus hautes et des rémunérations les plus basses. Cela pourrait expliquer en partie le contraste entre la stabilité globale de la part des salaires dans la valeur ajoutée et le sentiment de nombreux salariés de ne pas bénéficier équitablement des fruits de la croissance.

REMUNÉRATION DU CAPITAL : UNE STABILITÉ DU POIDS DES REVENUS DE LA PROPRIÉTÉ QUI MASQUE UN FORT ACCROISSEMENT DES DIVIDENDES

Depuis 1959, le poids des revenus de la propriété nets (charges d'intérêts et dividendes versés moins reçus) dans la valeur ajoutée des sociétés non

financières françaises fluctue autour de 10 %, avec une amplitude qui semble s'accroître (cf. graphique 3). Sur les dernières années, il connaît un point bas en 1995 à un peu moins de 8 % et augmente ensuite presque continûment pour atteindre un peu plus de 11,5 % en 2008.

Le poids des revenus de la propriété présente une forte variation selon les pays. Alors qu'il est de l'ordre de 5 % au Danemark, il dépasse 25 % en Italie. Comme pour le taux de marge, le poids des revenus de la propriété est le plus élevé en Italie, en Norvège et en Allemagne où il dépasse 15 % sur les années récentes. À l'exception du Danemark où ce poids est particulièrement faible, il est comparable au niveau français dans les autres pays. Ici encore, la stabilité semble plutôt la règle, hormis en Norvège et en Allemagne.

Les fluctuations observées en France autour d'un niveau stable résultent d'évolutions opposées des frais financiers et des dividendes :

- le poids des intérêts est passé de 2,5 % de la valeur ajoutée en 1959 à près de 7 % en 1993 pour baisser ensuite jusqu'en 2003 et se stabiliser à environ 3 % de la valeur ajoutée. La baisse de la charge observée de 1993 à 2002 est liée pour 3/4 à la baisse du taux effectif moyen et pour 1/4 à la baisse du taux d'endettement. La hausse observée depuis 2002 s'explique intégralement par l'augmentation du taux effectif moyen ;

- sur la même période, le poids des dividendes nets a connu deux grandes phases : une baisse de deux points jusqu'au premier choc pétrolier, passant d'un peu plus de 4,5 % à un peu plus

de 2,5 % de la valeur ajoutée puis une forte hausse jusqu'à un peu plus de 8 % de la valeur ajoutée sur les dernières années. Les niveaux actuellement atteints des dividendes versés sont les plus élevés depuis 1959.

LE TAUX D'ÉPARGNE BRUTE DIMINUE DEPUIS LA FIN DES ANNÉES 1990

Sur l'ensemble de la période, l'impôt sur les sociétés ne connaît pas d'évolution tendancielle notable et fluctue amplement dans un intervalle de 2 % à 5 % de la valeur ajoutée. Enfin, l'effort d'investissement, qui représente la majeure partie de l'EBE, connaît également de fortes fluctuations entre 18 % et 21 % de la valeur ajoutée. En conséquence de ces évolutions, le taux d'épargne brute² des SNF françaises baisse depuis la fin des années 1990 (cf. graphique 4). Entre 1998 et 2008, cette baisse dépasse 5 points. Elle s'explique pour environ 1/2 par l'augmentation des dividendes, pour 1/4 par l'augmentation des frais financiers et pour le 1/4 restant par les évolutions de l'IS. Le niveau atteint en 2008 est historiquement assez bas.

Une comparaison internationale révèle que cette baisse du taux d'épargne brute est plutôt une spécificité française. Alors que le niveau atteint en 1998 situait les sociétés non financières françaises dans la moyenne des pays considérés, elles se trouvent en 2008, avec un taux de 16 %, parmi celles ayant le taux d'épargne brute le plus faible, en compagnie des sociétés

des États-Unis, de l'Espagne et de l'Italie. Par comparaison, le taux d'épargne brute des sociétés non financières est de l'ordre de 30 % aux Pays-Bas.

REMARQUES CONCLUSIVES

Les principaux enseignements de cette analyse descriptive paraissent les suivants :

- sur les vingt dernières années, le partage de la valeur ajoutée ne paraît pas « déséquilibré » en France par rapport à ce qu'il est dans les autres pays considérés ;

- la seule observation des évolutions du taux de marge des entreprises ne permet pas de conclure à un partage inéquitable des fruits de la croissance ;

- en revanche, la composition de la masse salariale s'est sensiblement modifiée : la dispersion des salaires a beaucoup changé sur la dernière décennie avec, d'un côté, l'augmentation des inégalités salariales liée à la très forte

progression des hauts salaires et, de l'autre, les fortes revalorisations du Smic. Ces évolutions, qui se sont réalisées au détriment de la majorité des salariés, pourraient expliquer en partie le contraste entre la stabilité globale de la part des salaires et le sentiment de nombreux salariés de ne pas bénéficier équitablement des fruits de la croissance ;

- le poids des revenus de la propriété se situe dans la moyenne des pays considérés. On constate cependant en France que, sur les deux dernières décennies, le bénéfice de la baisse des charges de l'endettement a été totalement contrebalancé par une hausse des dividendes versés ;

- le taux d'épargne brute des SNF françaises s'est nettement dégradé depuis la fin des années 1990. Cette baisse s'explique pour 1/2 par la hausse des dividendes, pour 1/4 par celle des frais financiers et pour le dernier 1/4 par celle de l'IS. En 2008, le taux d'épargne brute apparaît particulièrement faible comparé à celui des autres pays industrialisés.

Encadré 1

Précisions et mises en garde statistiques

Le taux de marge ici construit rapporte l'excédent brut d'exploitation à la valeur ajoutée aux coûts des facteurs. Il correspond ainsi à la somme de la rémunération du facteur travail (y compris cotisations sociales, intéressement participation...) et de l'excédent brut d'exploitation. La méthodologie retenue est détaillée dans Cette et Mahfouz (1996) et Baghli, Cette et Sylvain (2003).

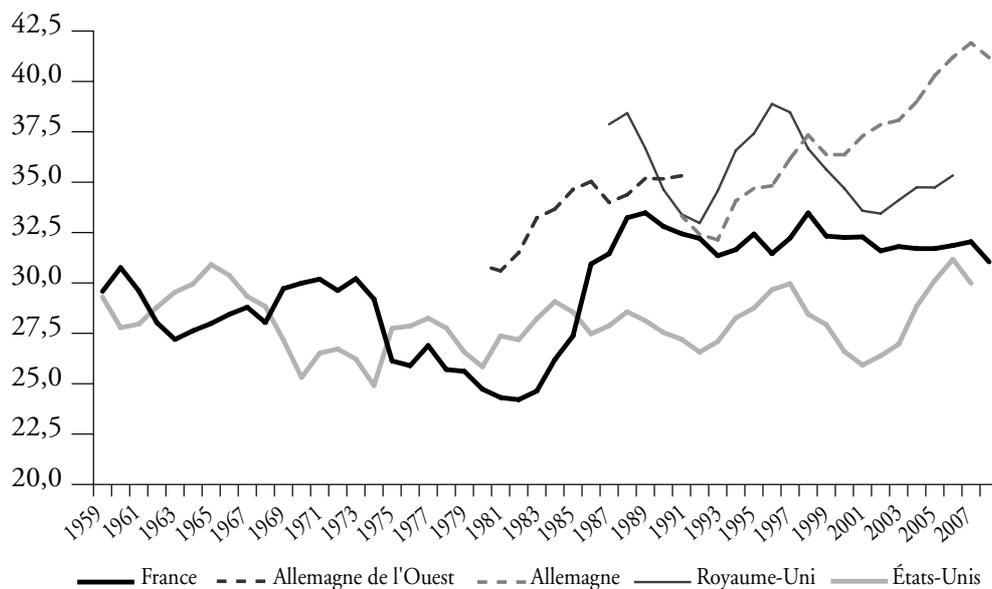
Pour rendre compte de la réalité du partage salaires-profits dans l'économie française et de son évolution sur les dernières décennies, le champ qui apparaît économiquement le plus pertinent est celui de l'ensemble des entreprises, voire de l'ensemble du secteur privé. Sur ce champ, une correction de la non-salarisation est cependant indispensable, le revenu (mixte) des entrepreneurs individuels ayant vocation à rémunérer leur travail et leurs avances en capital. Les enseignements obtenus sont alors largement dépendants du choix conventionnel adopté pour cette correction. Par ailleurs, la mesure de la valeur ajoutée des sociétés financières est également fragile et sensible aux conventions adoptées.

Le champ plus restreint des sociétés non financières (SNF) est sans aucun doute moins pertinent sur le plan économique mais plus robuste sur le plan statistique, car il ne nécessite pas de correction liée à la non-salarisation. C'est ce champ plus restreint qui est ici privilégié. Cependant, même sur ce champ, les comparaisons de niveaux sur des périodes éloignées doivent être conduites avec prudence, la part de l'économie couverte par les SNF ayant considérablement augmenté sur la période pour représenter 55 % de l'économie nationale en 2007 (Pionnier, 2008).

Pour les comparaisons internationales, les données utilisées proviennent d'Eurostat ou directement des comptes nationaux lorsque cela permettait de disposer de séries plus homogènes et/ou plus complètes.

Graphique 1

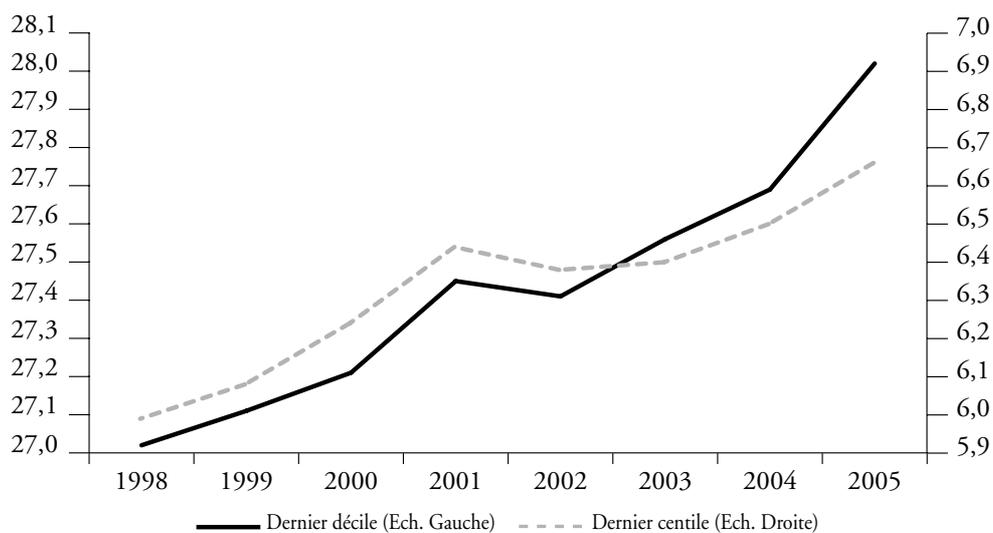
Taux de marge des sociétés non financières en France et d'autres grands pays industrialisés



Sources : Eurostat, Comptes nationaux ; calculs des auteurs.

Graphique 2

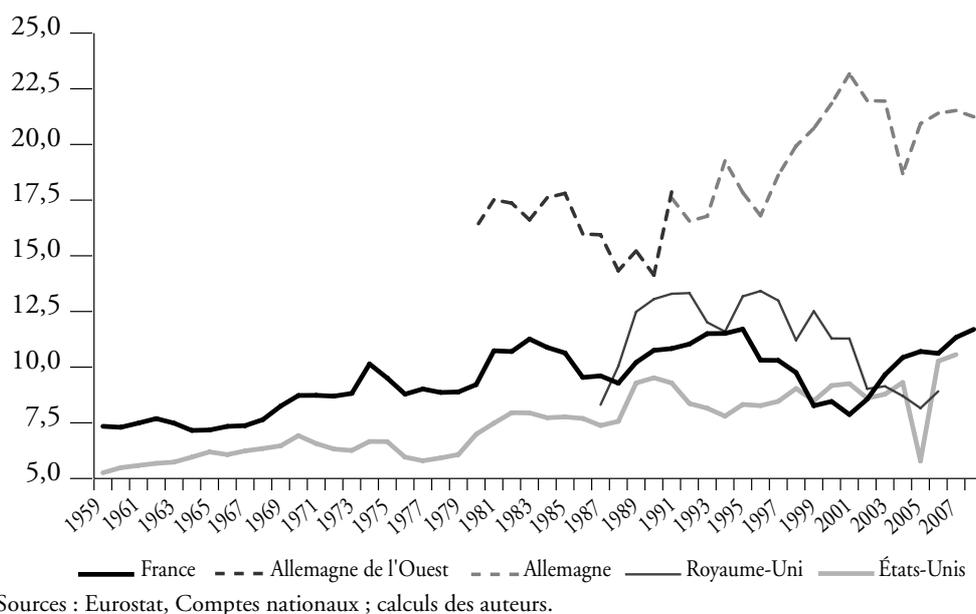
Part du plus haut décile et du plus haut centile dans l'ensemble de la masse salariale nette



Sources : Landais (2007) à partir des déclarations fiscales.

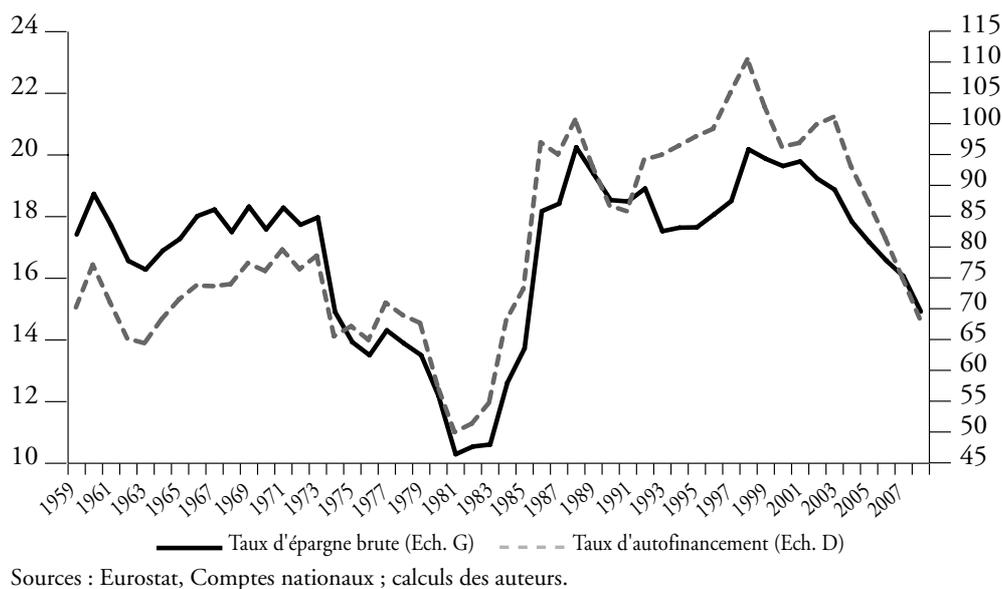
Graphique 3

Revenus de la propriété nets versés par les sociétés non financières (en % de la valeur ajoutée)



Graphique 4

Taux d'épargne brute des sociétés non financières (en % de la valeur ajoutée)



NOTES

1. Ce texte résume certains éléments du rapport du CAE des mêmes auteurs à paraître sur le partage de la valeur ajoutée. Pour plus de détails, se reporter à ce rapport.
2. Le taux d'épargne brute rapporte l'épargne brute (EBE moins l'IS et les revenus de la propriétés nets versés) à la valeur ajoutée.

BIBLIOGRAPHIES

- ASKÉNAZY P., (2006), « *Vers une théorie du partage de la valeur ajoutée ?* », Actes du 11^{ème} colloque de l'Association de Comptabilité Nationale, Insee Méthodes n° 118.
- BAGHLI M., CETTE G. et SYLVAIN A., (2003), « *Les déterminants du taux de marge en France et quelques autres grands pays industrialisés : analyse empirique sur la période 1970-2000* », Économie et Prévision, n° 158.
- CETTE G. et MAHFOUZ S., (1996), « *Le partage primaire du revenu : un constat descriptif sur longue période* », Économie et Statistique, n° 296-297, 6 juillet.
- KALECKI M., (1938), « *The Determinants of Distribution of the National Income* », *Econometrica*, vol. 6 (2), pp. 97-112.
- LANDAIS C., (2007), « *Les hauts revenus en France (1998-2006) : une explosion des inégalités ?* », Document de Travail, École d'Économie de Paris, juin.
- PIKETTY T., (2001), « *Les Hauts revenus en France au XX^{ème} siècle : inégalités et redistribution, 1901-1998* », B. Grasset.
- PIKETTY T. et SAEZ E., (2003), « *Income inequality in the United States, 1913-1998* », *Quarterly Journal of economics*, vol. 118, n° 1.
- SOLOW R. (1958), « *A skeptical Note on the Constancy of Relative Shares* », *American Economic Review*, vol. 48, n° 4.
- SYLVAIN A. (2007), « *Partage de la valeur ajoutée dans les pays industrialisés : de nouvelles estimations* », *Revue de l'OFCE*, n° 100.

