

**Partage de la
valeur ajoutée,
pouvoir d'achat
et croissance
économique**



Ont participé à la rédaction de ce document de travail :

Michel DIDIER

Diplômé de l'Ecole Polytechnique et de l'Ensaë, il est membre du Cercle des économistes, du Conseil d'Analyse Economique auprès du Premier ministre, de la Commission économique de la nation et du Conseil Economique et Social. Ses travaux économiques portent essentiellement sur la macroéconomie et l'étude du système productif. Michel Didier est professeur au Conservatoire national des arts et métiers et l'auteur de plusieurs ouvrages dont Economie : les règles du jeu - Economica (1984) ; Scénarios pour l'emploi éditions Economica (1995). Il a dirigé les ouvrages Des idées pour la croissance (77 économistes proposent leurs priorités), éditions Economica (2003) ; La croissance par la réforme, Economica, (2004).

Michel MARTINEZ.

Diplômé de l'Ecole Polytechnique et docteur en économie de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, il rejoint Rexecode en 1998 en tant qu'économiste après avoir été enseignant-chercheur en économie à l'Université de Cergy-Pontoise. Sa thèse a porté sur l'égalité des chances et la mobilité sociale. Il a conduit plusieurs études économiques sectorielles dans les domaines des technologies de l'information et des communications, de l'industrie du médicament, du secteur financier et de l'intérim. Il a également participé au débat de politique économique avec des contributions sur les 35 heures ou la compétitivité et a participé aux travaux du Conseil d'Analyse Economique.

Denis FERRAND

Docteur en économie de l'Université Pierre Mendès-France de Grenoble, il rejoint Rexecode en 2000 en tant qu'économiste après avoir été enseignant-chercheur à l'Université de Grenoble et avoir conduit des études de terrain en Thaïlande et Corée du sud dans le cadre de sa thèse de doctorat. Il y effectue le suivi conjoncturel et la prévision économique pour la France, la zone euro et les pays émergents d'Asie. Il a notamment réalisé une étude sur la présence française en Asie à la demande de la DiGITIP. Il participe aux travaux de la Commission permanente de concertation pour l'industrie et intervient dans le Groupe technique de la Commission des comptes de la Nation.

REXECODE

29 avenue Hoche - 75008 Paris
www.rexecode.fr

Comité de Direction

Michel Didier, Directeur

Jean-Michel Boussemart, Directeur délégué

Denis Ferrand, Directeur adjoint pour la conjoncture

Michel Martinez, Directeur adjoint pour les études

Conseil d'Administration

Gérard Worms, Président

Pierre Gadonneix, Vice-président

Antoine Gendry, Trésorier

Administrateurs : Christian Baffy, René Barbier de La Serre, Jean-Pascal Beaufré, Philippe Boulin, Jean-Claude Buono, Michel Cicurel, Philippe Citerne, Martine Clément, Michel Combes, Jacques Creyssel, Jacques-Henri David, Gérard de La Martinière, Daniel Dewavrin, Gérard Dumas, Denis Gautier-Sauvagnac, Jean-Louis Giros, Manuel Gomez, Jean-François Gourdain, Eric Hayat, Yvon Jacob, Bernard Kasriel, Philippe Lemoine, Jean-Marc Nicolle, Jean-Pierre Pinatton, Vincent Remy, Daniel Tardy, Jean-François Veyssat, Bruno Weymuller

Economistes

Jean-Michel Boussemart ("à remarquer", Etats-Unis, Canada) ; Olivier Boylaud (réformes structurelles, finances publiques, fiscalité) ; Sylvie Duchassaing (Japon, Benelux, Europe du nord, services, études) ; Denis Ferrand (France, CPCI et conjoncture industrielle ; zone euro, Afrique compétitivité et flux financiers) ; Jean-Louis Guérin (Allemagne, pays de l'Est, Turquie, pétrole et matières premières, Proche et Moyen-Orient, études) ; Michel Martinez (études de politique économique, Royaume-Uni, emploi et questions sociales, nouvelles technologies, clubs sectoriels, études clients) ; Valérie Perracino (Espagne, Portugal, Amérique latine, commerce mondial, indicateurs de compétitivité) ; Julia Schutz (Italie, Asie émergente, économétrie).

Administration et gestion

Anne-Marie Mendiburu ; Régine Gayet ; Martine Grangé ;
Françoise Saint-Louis

Documentation

Murielle Prévost ; Fabienne Besson-Lhoste ; Marie-Aline Jacquemart

Statistiques

Dominique Dalle-Molle ; Marie-Claude Konaté ; Christine Rieffel ;
Zouhair El Kadhi

Développement

Tristan Beauchesne (Tél. 01 53 89 20 82 - beauchesne@rexecode.fr)

Partage de la valeur ajoutée, pouvoir d'achat et croissance économique

- 05 **Principaux résultats de l'étude**
- 06 **Aucune "anomalie" du partage en 2004**
- 07 **Existe-t-il un "bon partage de la valeur ajoutée" ?**
- 07 **Que se passe-t-il lorsque le partage de la valeur ajoutée s'écarte de la tendance ?**
- 09 **Les gains de pouvoir d'achat ont été faibles en 2004**
- 09 **La demande intérieure n'a pas été un frein à la croissance en 2004**
- 11 **Quelles seraient les conséquences d'un choc salarial ?**
- 12 **Bibliographie**

- 13 **Annexes**
 - I - **La mesure de la part des salaires dans la valeur ajoutée**
 - II - **Salaires nets et coûts du travail : une estimation du coin socio-fiscal**
 - III - **Les profits des sociétés non financières**
 - IV - **Pouvoir d'achat réel et pouvoir d'achat perçu**

- L'idée que le partage de la valeur ajoutée aurait été "trop défavorable" aux salariés ces dernières années, limitant ainsi la consommation, a été relancée après l'annonce par plusieurs grandes entreprises de fortes hausses des résultats en 2004. Cette thèse n'est pas fondée en théorie et elle n'est pas confirmée par l'observation.
- La part des salaires dans la valeur ajoutée a diminué de 65,9 % en 2003 à 65,3 % en 2004. Mais elle avait auparavant augmenté de 63,4 % en 1998 à 65,9 % en 2003. Le niveau de 2004 est légèrement supérieur à la moyenne des quinze dernières années (64,9 %).
- La déformation du partage de la valeur ajoutée est fortement corrélée avec l'évolution du taux d'inflation mais pas avec le taux de croissance. Selon la théorie économique, il n'y a pas de lien direct entre croissance à long terme et partage de la valeur ajoutée.
- Les gains de pouvoir d'achat du revenu disponible brut, bien que meilleurs qu'en 2003, ont été modestes en 2004 (+1,2 %), soit 1,2 point de moins que la croissance économique française. Cet écart, classique en période de reprise économique, s'explique pour les deux-tiers par le cycle de productivité et pour un tiers par le fait que les prix à la consommation ont progressé plus vite que le prix de la valeur ajoutée, en raison notamment de la hausse du prix du pétrole.
- La croissance a surtout reposé en 2004 sur la demande interne et en particulier sur la consommation des ménages. Cette dernière a progressé plus rapidement qu'en moyenne au cours de la période 1980 à 2003. Le principal frein à la croissance en 2004 n'est pas la demande interne mais le fort recul de la compétitivité.
- Les modèles économétriques actuels suggèrent qu'un choc salarial exogène a des effets négatifs sur la croissance et sur l'emploi. Ce résultat qui peut surprendre traduit la contrainte de compétitivité qui s'exerce aujourd'hui sur notre économie.

Partage de la valeur ajoutée, pouvoir d'achat et croissance économique

L'annonce de fortes hausses des résultats en 2004 par plusieurs grandes entreprises a relancé le débat sur le partage de la valeur ajoutée en France. Certains invoquent des arguments de justice sociale. D'autres suggèrent un raisonnement économique selon lequel la croissance serait limitée par un "mauvais" partage de la valeur ajoutée. Un partage "trop défavorable" aux salariés limiterait la consommation privée, et l'insuffisance de consommation entraînerait une croissance économique faible. Cette thèse n'est pas fondée en théorie et elle n'est pas confirmée par l'observation.

Les hausses de résultats annoncées par de très grandes entreprises cotées en bourse et la question du partage de la valeur ajoutée nationale se situent dans des univers très différents. Les hausses des résultats concernent les résultats consolidés des grands groupes obtenus dans l'ensemble des parties du monde à partir du travail de salariés et d'équipement majoritairement hors de France et très largement sur des marchés en forte expansion. Quant à elle, la question du "partage de la valeur ajoutée" entre salaires et profits concerne la valeur ajoutée nationale, créée par des unités économiques implantées et produisant sur le territoire français : seul ce partage peut être en cause dans les débats actuels. C'est cette question que nous examinons ici.

La source d'information pour mesurer le partage de la valeur ajoutée nationale est constituée par les comptes nationaux. Notre choix a été de se concentrer sur les comptes des sociétés non financières. Excluant de ce fait les entreprises individuelles du champ de l'étude, nous

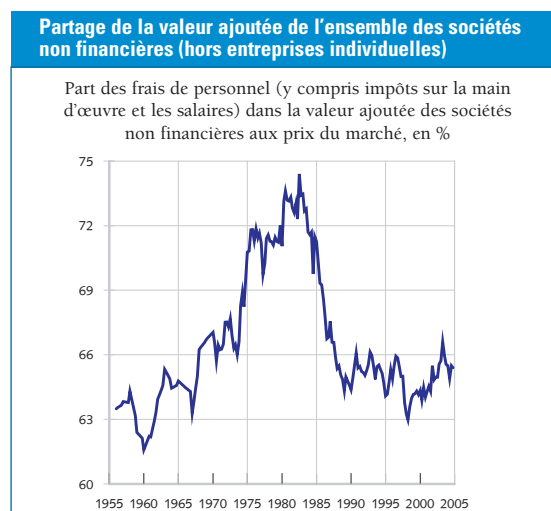
n'avons pas eu à effectuer de correction pour la non-salarisation. Nous avons par ailleurs exclu du champ d'investigation les sociétés financières car la comptabilité nationale fournissait moins de données sur leurs comptes avant le dernier changement de base et parce que la notion de valeur ajoutée des sociétés d'assurance dans les comptes nationaux est assez particulière.

La répartition de la valeur ajoutée des sociétés non financières peut être étudiée aux prix du marché ou au coût des facteurs. Nous avons plutôt privilégié la répartition de la valeur ajoutée aux prix du marché car elle est plus représentative des mécanismes de prix effectifs dans l'économie. La part des salaires dans la valeur ajoutée correspond aux frais de personnel et comprend l'ensemble des salaires bruts, des cotisations sociales et des impôts sur les salaires (mais pas les impôts sur la production). Les annexes montrent que les résultats obtenus dépendent très peu des choix de méthode ci-dessus.

Aucune "anomalie" du partage en 2004

L'examen de la part des salaires dans la valeur ajoutée des sociétés non financières ne fait pas apparaître d'anomalie particulière dans le partage de la valeur ajoutée en France en 2004. Comme dans les moments de reprise de l'activité après une période de mauvaise conjoncture, la croissance a commencé par entraîner des gains de productivité du travail, ce qui est dans un premier temps favorable aux profits. La part des salaires dans la valeur ajoutée des sociétés non financières a donc diminué, de 65,9 % en 2003 à 65,3 % en 2004. Elle avait auparavant augmenté de 63,4 % en 1998 à 65,9 % en 2003, soit une hausse de 2,5 points. Au total, le niveau de 2004 est légèrement supérieur à la moyenne des quinze dernières années (64,9 %).

La part des salaires dans la valeur ajoutée avait été au-dessus de cette moyenne de 1990 à 1996, puis au-dessous de 1998 à 2000. Elle est ensuite remontée de 2001 à 2003. Dans l'ensemble, les variations ont été faibles au cours des quinze dernières années, comme si un régime stationnaire s'était établi autour du partage suivant : 64,9 % de la valeur ajoutée pour les charges de personnel, 2,6 % pour les impôts sur la production nets de subvention (hors impôts sur les salaires et la main d'œuvre), 32,5 % pour l'excédent brut d'exploitation. Si l'on remonte plus loin dans le temps, la part des frais de personnel dans la valeur ajoutée des sociétés non financières évaluée aux prix du marché est actuellement à un niveau légèrement supérieur à celui de la fin des années cinquante et du début des années soixante. Elle avait fortement augmenté au cours des deux décennies 1960 et 1970 avant de reculer vivement à partir de 1984 pour retrouver approximativement son niveau d'origine.



Source : INSEE, comptes nationaux annuels - Réropolation et calculs REXECODE

Existe-t-il un " bon partage de la valeur ajoutée " ?

La question examinée est celle du niveau de référence du partage de la valeur ajoutée. Existe-t-il une réponse théorique à la question du "bon partage" de la valeur ajoutée ? Faut-il retenir une tendance de long terme ? Que se passe-t-il lorsqu'on s'écarte de la tendance ? La théorie économique propose une réponse à la question du "bon partage" entre salaires et profits mais dans le cadre d'hypothèses bien précises. Dans une économie de concurrence pure et parfaite, la rémunération du travail et du capital s'ajustent au niveau de leurs productivités marginales et au processus de production. La part des salaires dans la valeur ajoutée est alors déterminée par les paramètres de la fonction de production. Si par exemple la fonction de production est de la forme classique :

$$Y = Y_0 N^a K^{1-a}$$

où N est l'emploi, K le capital, et Y_0 une constante, la part des salaires dans la valeur ajoutée est tout simplement l'exposant du facteur travail (noté ici a). La part des salaires dans la valeur ajoutée est donc déterminée par la technologie de production. Dans ce cadre d'analyse, lorsqu'une économie voit la part des salaires dans la valeur ajoutée diminuer, cela signifie soit que l'économie est technologiquement plus capitaliste (1 euro de valeur ajoutée demande plus de capital), soit que l'économie s'écarte d'une situation de concurrence parfaite. Les estimations courantes de la fonction de production macroéconomique donnent un exposant de l'ordre de 0,6 pour l'emploi ce qui est assez proche de la part des salaires dans la valeur ajoutée observée dans le passé.

Les limites de cette explication du partage sont évidentes. Dès lors que l'économie n'est pas au plein-emploi ou que

des rigidités existent dans la formation des prix et des salaires, la part des salaires dans la valeur ajoutée peut diverger de sa valeur d'équilibre. Un déséquilibre macroéconomique apparaît, l'écart reflétant l'ampleur du déséquilibre. Il n'est pas douteux par exemple que "l'excès" de la part des salaires dans la valeur ajoutée dans les années soixante-dix a été une des causes de la montée du chômage et de la persistance de l'inflation en France. Inversement, on peut concevoir qu'une situation très défavorable aux salaires puisse entraîner une insuffisance de débouchés pour les entreprises. Ces raisonnements d'économie fermée doivent bien sûr être adaptés pour tenir compte des effets sur la compétitivité. Seul un modèle dynamique et complet de l'économie peut en définitive répondre à la question du "bon partage", en prenant en compte l'ensemble des relations économiques concernées.

Que se passe-t-il lorsque le partage de la valeur ajoutée s'écarte de la tendance ?

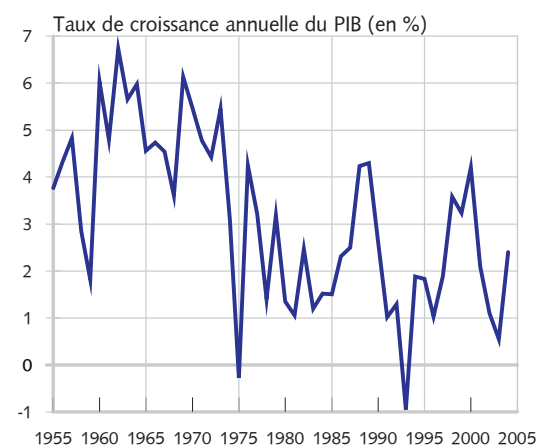
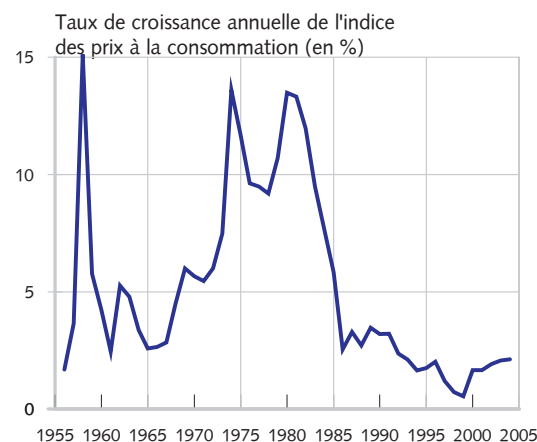
L'observation historique montre que la déformation du partage de la valeur ajoutée des sociétés non financières est fortement corrélée avec l'évolution du taux d'inflation mais pas avec le taux de croissance. La part des salaires dans la valeur ajoutée de l'ensemble des sociétés non financières a beaucoup augmenté du milieu des années 60 à la fin des années 70, notamment après le premier choc pétrolier. Cette forte progression a coïncidé avec la période de forte inflation de l'économie française, qui passe alors de 3 % à 14 %. Les mécanismes d'indexation des salaires sur les prix ont alors abouti à la progression de la part des salaires mais aussi à une forte vague d'inflation. La croissance économique n'a pas augmenté, elle a au contraire ralenti fortement.

La part des salaires dans la valeur ajoutée recule ensuite rapidement de 1983 à 1988. Pendant cette période, l'inflation diminue fortement et revient entre 2 et 3 % et le taux de croissance économique augmente. Le partage de la valeur ajoutée est stable depuis, le taux d'inflation est modeste, la croissance fluctue assez largement. Ce ne sont donc pas les années 1990 qui sont marquées par une part des salaires dans la valeur ajoutée historiquement faible, mais bien les quinze années d'inflation salariale forte qui se sont montrées atypiques au regard du partage de long terme.

Cette période historiquement "anormale", où la part des salaires dans la valeur ajoutée était élevée, a coïncidé avec un net ralentissement de la croissance, avec une vague d'inflation, une montée du chômage, un creusement des déficits extérieurs et une forte dégradation des résultats des entreprises. Au cours de cette période, l'investissement et l'emploi ont été durablement déprimés (le taux de chômage est passé de 2,6 % en 1973 à 10,3 % en 1985).

Un calcul de corrélation confirme cette analyse. La régression du taux de croissance du PIB de l'économie française sur la part des frais de personnel dans la valeur ajoutée aux prix du marché donne un coefficient négatif (-0,2) sur la période allant de 1956 à 2004. Cette régression est faiblement significative. Ce qui suggère que plus la part des salaires dans la valeur ajoutée fut élevée dans le passé, moins la croissance économique fut forte. S'il existait une corrélation entre part des salaires et croissance elle serait plutôt négative, mais elle n'est pas significative.

Partage de la valeur ajoutée, inflation et croissance



Source : INSEE, Comptes nationaux annuels
Rétropolation et calculs Rexecode avant 1978

Les gains de pouvoir d'achat ont été faibles en 2004

La croissance économique française a été relativement bonne en 2004 puisqu'elle a atteint 2,4 % (en terme de comptes trimestriels, un peu plus en comptes annuels). Dans le même temps, les gains de pouvoir d'achat du revenu disponible brut, bien que meilleurs qu'en 2003, se sont montrés faibles en 2004 (+1,2 %), soit 1,2 point de moins que la croissance économique française et légèrement supérieurs à ceux des revenus du travail dans les sociétés non financières (+0,9 %).

La part des salaires dans les sociétés non financières est passée de 65,9 % de la valeur ajoutée en 2003 à 65,3 % en 2004, soit une baisse de 0,9 %. Si la valeur ajoutée en volume, déflatée par le prix du PIB, a augmenté de 2,2 %, la masse salariale brute, déflatée elle aussi par le prix du PIB, n'a augmenté que de 1,3 %. Pour obtenir les gains de pouvoir d'achat de la masse salariale (+0,9 % en 2004), il faut déflater non par le prix du PIB mais par les prix à la consommation. Et cet effet n'est pas négligeable puisque les prix à la consommation ont progressé 0,4 % plus vite en 2004 que le prix de la valeur ajoutée, en raison de la hausse du prix de l'énergie importée).

Au cours de la période 1990-2004, le pouvoir d'achat de la masse des salaires bruts des sociétés non financières a progressé un peu moins vite que le pouvoir d'achat du revenu disponible brut (1,6 % contre 1,8 %). L'explication est multiple. La masse des prestations sociales a progressé de 1,1 % de plus par an que la masse salariale brute versée par les sociétés non financières. De même, la masse salariale versée par les administrations publiques a augmenté de 3,9 % par an en moyenne en valeur, soit 0,5 % par an de plus que celle versée par les sociétés non financières.

La demande intérieure n'a pas été un frein à la croissance en 2004

Une autre question concerne le diagnostic sur la nature de l'insuffisance de croissance actuellement en France. L'économie française a connu en 2004 une croissance légèrement supérieure à son rythme annuel moyen passé. La croissance a été de 2,4 % en 2004. Elle avait été de 2 % par an en moyenne au cours de la période 1980 à 2003.

En 2004, la croissance a reposé surtout sur la demande interne et en particulier sur la consommation des ménages. Cette dernière a progressé de 2,3 % en 2004 contre un rythme annuel moyen de 1,8 %

Pouvoir d'achat des salaires (déflatés par l'indice des prix à la consommation)

	Variation annuelle, en %					
	moyenne sur la période 1990-2004	2000	2001	2002	2003	2004
Sociétés non financières						
Masse salariale brute	1,6	4,8	4,6	1,1	-0,6	0,9
Salaires brut moyen par tête	0,5	0,4	1,8	0,5	-0,3	0,7
Administrations publiques						
Masse salariale brute	2,1	1,8	2,1	3,4	1,0	0,2
Salaires brut moyen par tête	1,4	1,0	1,7	2,5	1,0	0,4
Pour mémoire						
Revenu disponible brut des ménages	1,8	3,0	3,1	2,3	0,2	1,2

Source : INSEE, comptes nationaux trimestriels. Calculs REXECODE

au cours de la période 1980 à 2003. Les ménages ont en outre fortement accru leurs achats de logement en 2004. Les dépenses d'investissement des ménages en volume ont progressé de 3,7 % contre 0,1 % par an en moyenne entre 1980 et 2003.

Ainsi, le principal frein à la croissance ne doit pas être recherché en 2004 dans la demande interne exprimée par les ménages, mais dans le recul de la compétitivité de l'économie. Les exportations se sont accrues de 3,2 % en 2004 contre une progression annuelle moyenne de 4,8 % par an entre 1980 et 2003 et cela alors que l'environnement mondial était particulièrement favorable. Le commerce mondial a progressé de 10,4 % en volume en 2004 soit le second plus fort taux de croissance annuel observé depuis 1986. La demande mondiale adressée à la France a progressé pour sa part de 7,7 % l'année dernière. Nos exportations n'ont pas suivi la demande extérieure, témoignant d'une dégradation de la compétitivité.

Quelles seraient les conséquences d'un choc salarial ?

L'augmentation du salaire moyen résulte en France comme ailleurs d'une multitude de décisions décentralisées prises pour l'essentiel dans les entreprises. La question des conséquences d'une hausse générale des salaires au-delà de ce qui résulte normalement du marché du travail est donc assez largement théorique, les seuls salaires administrés étant le Smic et les salaires publics (par le biais de l'indice du traitement de la fonction publique). On peut néanmoins, en restant sur un plan théorique s'interroger sur les conséquences macroéconomiques qui résulteraient d'un hypothétique "choc salarial". Un tel choc aurait-il des effets bénéfiques ou défavorables sur la croissance et sur l'emploi ? Comme souvent en matière de prévision économique, les effets attendus dépendent de l'horizon (court terme ou moyen terme) et des mécanismes privilégiés.

Du point de vue des mécanismes, une hausse salariale exogène aurait pour conséquence immédiate une augmentation des revenus des ménages et des cotisations sociales et en contrepartie une baisse des résultats des entreprises. La propension à consommer des ménages étant supérieure à court terme à la propension à investir des entreprises, il en résulterait un peu plus de croissance qui se partagerait en gains de productivité supplémentaires et des emplois supplémentaires (dans le contexte actuel probablement plutôt des gains de productivité). Dans un deuxième temps, les entreprises réagiraient au choc de coût en ajustant en hausse leurs prix de vente et peut-être en révisant en baisse leurs projets d'investissement. Enfin, dans un troisième temps, la hausse des prix de revient conduirait à des pertes d'exportations et un surcroît d'importations.

**Les postes de la demande en France
(variation annuelle, en %)**

	Moyenne de 1980 à 2003	2004
PIB	2,0	2,4
Consommation des ménages	1,8	2,3
FBCF totale	2,1	3,5
dont FBCF des entreprises	2,7	3
FBCF des ménages	0,1	3,7
Exportations	4,8	3,3
Importations	4,4	7,6

Source : INSEE, Comptes nationaux annuels pour la période 1980 à 2003 et comptes nationaux trimestriels pour 2004. Calculs REXECODE.

Le bilan d'ensemble de ces mouvements dépend de la sensibilité et des comportements des acteurs économiques et des différents marchés concernés. Il ne peut donc être apprécié a priori. C'est la fonction des modèles économétriques de mesurer les relations moyennes du passé et de les appliquer au futur pour simuler les conséquences d'éventuels chocs exogènes.

On dispose pour étudier cette question notamment de variantes du modèle MESANGE publiées par l'INSEE. Les auteurs des modèles économétriques publient en effet généralement les résultats de simulations afin de mesurer les conséquences économiques d'hypothèses concernant les données exogènes. Le taux de salaire n'est pas une donnée exogène. Il résulte de l'ensemble des contrats de travail et de négociations dans les branches professionnelles ou dans les entreprises. On peut néanmoins examiner à l'aide des modèles comment l'équilibre économique serait modifié dans l'hypothèse théorique où le taux de salaire augmenterait par exemple de 1 % de plus que son évolution normale. Comme l'observe l'OFCE, le salaire a un statut ambivalent car il peut être considéré comme une variable de demande du point de vue des salariés (plus de salaire aboutit à plus de consommation et plus d'épargne), mais aussi une variable de coût du point de vue des entreprises (plus de salaire augmente les coûts de production, diminue l'offre rentable et la compétitivité et entraîne une baisse des exportations et de l'investissement). Les résultats du modèle MESANGE de l'INSEE d'une hausse de 1 % des salaires ex ante conduisent à des destructions d'emploi de l'ordre de 22 000 la première année et de 57 000 au bout de cinq ans.

Hausse de 1 % des salaires ex ante selon le modèle Mesange (Insee)

Ecart au compte central (en %)			
	1 an	2 ans	5 ans
PIB	0	0	-0,2
Consommation	0,1	0,3	0,2
Investissement	-0,1	0,2	-0,3
Exportations	-0,2	-0,3	-0,8
Emploi (en milliers)	-22	-31	-57

Source : Allard-Prigent et alii (2002)

La hausse des salaires se diffuse rapidement dans les prix de la valeur ajoutée et les prix de la consommation. Le surcroît de pouvoir d'achat dont bénéficient ex ante les ménages se traduit par une hausse de la consommation. Cet effet est toutefois rapidement compensé par l'inflation, qui pèse sur le pouvoir d'achat, et par les pertes de compétitivité et le recul de l'investissement. Les effets d'un choc salarial exogène sont en définitive négatifs pour l'économie.

D'autres modèles macro-économétriques comme MOSAÏQUE de l'OFCE ou MASCOTTE de la Banque de France, donnent des résultats similaires à ceux du modèle MESANGE. Dans tous ces modèles, et conformément à la théorie néo-keynésienne, le partage de la valeur ajoutée n'est pas, à long terme, modifié en faveur des salariés, qui ne conservent pas le surcroît de pouvoir d'achat qui leur a été initialement conféré. Au contraire, le relèvement des exigences salariales se traduit par une hausse du taux de chômage structurel qui pèse sur les finances publiques, un recul de l'investissement et des exportations et, en définitive, un ralentissement de la croissance.

Ce qu'il faut retenir des modèles actuels de l'économie française, c'est que leurs résultats convergent sur l'idée que l'effet de coût l'emporte rapidement sur l'effet de demande et qu'une hausse exogène du taux de salaire est défavorable à la croissance et à l'emploi. Comme tous les travaux de cette nature, les résultats doivent être considérés comme des indications de tendance. Ce qui ressort de ces simulations, c'est que sur la base des relations moyennes du passé, les conséquences négatives de la baisse de l'investissement et de la dégradation du commerce extérieur l'emportent sur les effets de relance de la consommation.

Ce résultat qui peut surprendre certains traduit la contrainte qui s'exerce aujourd'hui sur notre économie et il doit être conservé à l'esprit dans les débats de politique économique.

Bibliographie

Artus P. (2005). « Quelle politique salariale ? », *FLASH (CDC-IXIS)*, N°72, 16 février, 16 p.

Artus P. et D. Cohen (1997). « Le partage de la valeur ajoutée », *Conseil d'Analyse Economique, Paris, La Documentation Française*, 80 p.

Allard-Prigent C., Audenis C., Berger K., Carnot N, Duchene S., Pesin F (2002). « Présentation du modèle MESANGE : Modèle Econométrique de Simulation et d'Analyse Générale de l'Economie », *Document de Travail, Direction de la Prévision, MINEFI*, mai, 71 p.

Askenazy P (2003). « Partage de la valeur ajoutée et rendement du capital en France et aux Etats-Unis : divergence ou convergence ? », *Economie et Statistiques*, n°363-364-365.

Baghli M, Brunhes-Lesage V., De Bandt O., Fraisse H., Villetelle J.-P (2004). « MASCOTTE : Modèle d'Analyse et de prévision de la CONjoncture TrimesTrielle », *Notes d'études et de recherche, Banque de France*, n° 106, février, 143 p.

Baghli M., Cette G. et A. Sylvain (2001) : « Les déterminants du taux de marge et quelques autres grands pays industrialisés : Analyse empirique sur la période 1970-2000 », *Note d'études et de Recherches, Banque de France*, n°99.

Cette G. et A. Sylvain (2001). « Partage primaire du revenu et rendement du capital : quelques repères empiriques pour plusieurs grands pays industrialisés », *Bulletin de la Banque de France*, n°93.

OFCE (1999). « MOSAÏQUE révélé : recueil de variantes et de simulations du modèle MOSAÏQUE », *Revue de l'OFCE* n°70.

OFCE (2002). « Le modèle France de l'OFCE : la nouvelle version : e-mod.fr », *Revue de l'OFCE* n°81.

Prigent, C. (1999). « La part des salaires dans la valeur ajoutée en France : une approche macroéconomique », *Economie et Statistique* n°323.

Timbeau, X. (2002). « Le partage de la valeur ajoutée en France », *Revue de l'OFCE* n°80.

I - La mesure de la part des salaires dans la valeur ajoutée

Les mesures de la part des salaires dans la valeur ajoutée reposent sur des données détaillées des comptes nationaux de l'INSEE en base SEC 1995 depuis 1978. Nous avons procédé à une rétropolation pour la période allant de 1956 à 1977 à partir des anciens comptes nationaux (base 1980, de 1970 à 1977, base 1971 de 1959 à 1969, base 1956 de 1956 à 1959). En effet, il n'existe pas d'information statistique brute et homogène sur longue période permettant d'observer la déformation de la répartition de la valeur ajoutée des sociétés non financières. Des ruptures de champ statistique interviennent lors des changements réguliers que connaît le système de la comptabilité nationale. Ces ruptures concernent en particulier l'étendue du concept de sociétés non financières pris en compte dans les différentes bases de la comptabilité nationale. Toutefois, nous avons pu étudier les séries issues des différentes bases des comptes nationaux sur des périodes se recoupant (par exemple les comptes nationaux en base 1980 et en base 1995 coexistent sur la période 1978-1997) et il n'est pas apparu de rupture franche pouvant nuire à l'exercice de rétropolation.

De 1978 à 2004, les données présentées ici sont celles des comptes nationaux actuels. Auparavant, nous avons reconstruit des séries statistiques de valeur ajoutée, de frais de personnel, d'excédent brut d'exploitation et d'impôts indirects nets de subventions d'exploitation en "recollant" une à une les anciennes bases de la comptabilité nationale à partir d'une année pivot. Cette "rétopolation" se fait de manière géométrique et nous permet d'obtenir des séries statistiques couvrant la période allant de 1956 à 2004.

Le partage de la valeur ajoutée des sociétés non financières évaluée au coût des facteurs donne des résultats légèrement différents dans la mesure où la part des impôts indirects nets de subventions d'exploitation a varié sensiblement. Face à ces fortes ruptures, un second calcul consiste à exclure de la valeur ajoutée des sociétés non financières, les impôts indirects nets de subventions d'exploitation. En procédant de la sorte, une valeur ajoutée mesurée au seul coût des facteurs de production employés est obtenue. Par construction, la part de l'excédent brut d'exploitation est le complément

à 100 de la part des frais de personnel. Il ressort de ce calcul que la part des frais de personnel dans la valeur ajoutée mesurée aux coûts des facteurs est restée relativement stable au cours des quinze dernières années. Elle s'est inscrite, en moyenne de 1990 à 2004, à hauteur des deux tiers de la valeur ajoutée des sociétés non financières (mesurée au coût des facteurs). Au quatrième trimestre 2004, cette part est supérieure (67,2 %) à son niveau moyen observé au cours de la période 1990 à 2004 (66,7 %).

Pour les sociétés financières, il est possible d'effectuer un exercice similaire de décomposition de la valeur ajoutée mesurée aux prix du marché entre les frais de personnel, l'excédent brut d'exploitation et les impôts indirects nets de subventions pour les sociétés financières (établissement de crédit, assurances). Cet exercice n'a été effectué que sur la seule période allant de 1978 à 2004. Le montant de la valeur ajoutée des sociétés financières représente un peu moins de 9 % du montant de la valeur ajoutée des sociétés non financières. La part des frais de personnel dans la valeur ajoutée des sociétés financières a connu des mouvements de plus forte amplitude que dans le cas des sociétés non financières au cours des quinze dernières années. Au quatrième trimestre 2004, elle s'inscrit à hauteur de 54,5 % de la valeur ajoutée, soit à un niveau inférieur à la part moyenne observée au cours de la période allant de 1990 à 2004 (57,8 %). A l'inverse, en ressortant à 43,2 % au quatrième trimestre 2004, la part de l'excédent brut d'exploitation des sociétés financières s'inscrit au-dessus de sa moyenne des quatorze dernières années (40 %).

II - Salaires nets et coûts du travail : une estimation du coin socio-fiscal

Porter un œil uniquement sur les frais de personnel pour mesurer la rémunération du travail peut faire perdre de vue que les salariés sont plus sensibles aux évolutions de leur feuille de paie et à leur revenu disponible après impôt qu'à l'ensemble des coûts salariaux.

La part des frais de personnel dans la valeur ajoutée des sociétés non financières peut être décomposée de manière à faire ressortir la part de la masse salariale non chargée. En appliquant d'une part, un taux de cotisations salariées (défini par le

Coin socio-fiscal: salaire net après impôt et cotisations salariales en proportion du coût du travail


Source : INSEE, comptes nationaux annuels - Rétropolation et calculs REXECODE

rapport des cotisations sociales salariées versées par les ménages à la masse des salaires reçus par les ménages) et, d'autre part, un taux apparent d'imposition (défini par le rapport des impôts sur le revenu y compris CSG et CRDS au revenu disponible brut des ménages avant impôts) à la masse des salaires versés par les sociétés non financières, on peut obtenir une masse des salaires versés par les sociétés non financières nets de cotisations et d'impôts. Cette masse est ensuite rapportée à la valeur ajoutée des sociétés non financières (mesurée aux prix du marché) pour obtenir la part des salaires nets dans la valeur ajoutée des sociétés non financières. Le rapport entre la part des salaires nets et celle des salaires bruts donne une estimation du coin socio-fiscal et de son évolution.

Au quatrième trimestre 2004, tant la part des salaires bruts que celle des salaires nets apparaît légèrement supérieure à la part moyenne observée au cours de la période 1990-2004. Le coin socio-fiscal a eu plutôt tendance à se réduire depuis 1997. Plusieurs phénomènes ont joué : les allègements de charge sur les bas salaires ont été importants, les hausses de CSG et de CRDS ont compensé des baisses de cotisations sociales salariales, la prime à l'emploi a été instaurée puis augmentée et des baisses d'impôt ont été consenties.

III - Les profits des sociétés non financières

On recourt souvent à un abus de langage pour désigner les "profits". Ce terme désigne alternativement l'excédent brut d'exploitation, la marge brute d'autofinancement ou l'épargne brute (appelée également cash-flow). Mais il existe également d'autres définitions selon que l'on retranche l'amortissement ou non, notamment dans les présentations des comptes des entreprises. D'une manière générale, il faut retenir que le "profit" est en général très loin de

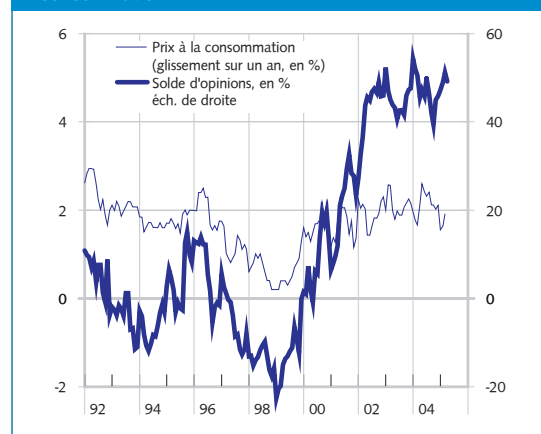
correspondre à ce qui est versé aux "propriétaires" de l'entreprise.

Les sociétés non financières françaises dégagent des profits bruts (après impôts, charges financières et autres charges déductibles) égaux à 189,1 milliards d'euros en 2004 (12,1 % du PIB), en hausse de 9,6 milliards par rapport à 2003.

On notera que la notion de comptabilité nationale qui ressemble le plus au résultat net des sociétés, ce sont les profits nets d'amortissement (bénéfice net comptable), soit l'autofinancement net + dividendes. Les profits nets d'amortissement, c'est-à-dire après les dépenses permettant de maintenir en l'état le stock de capital, ne représentaient en 2004 que 6,9 % de la valeur ajoutée (58 milliards €). Malgré sa remontée en 2004, cet agrégat est inférieur à son niveau de 2000 ainsi qu'à son niveau moyen observé au cours de la période 1990-2004 (7,8 %).

IV - Pouvoir d'achat réel et pouvoir d'achat perçu

Un point à rappeler sur l'évolution du pouvoir d'achat renvoie à la perception par les ménages d'une hausse des prix à la consommation plus vive que celle qui est effectivement mesurée par l'INSEE. La relation forte qu'il existait dans le passé entre l'évolution des prix à la consommation mesurée en glissement sur un an et l'opinion des ménages sur l'évolution passée des prix a été rompue à partir de 2001. Les crises alimentaires à répétition puis le passage à l'euro, les tensions sur les prix des carburants, la hausse de certains prix administrés (tabac, services de santé notamment) se sont succédées pour nourrir une perception d'une inflation plus vive que ce qu'elle n'était mesurée.

Inflation perçue par les ménages et indice des prix à la consommation


Source : INSEE et Commission Européenne

1) Une mission de veille conjoncturelle

Rexecode assure un suivi conjoncturel permanent de l'économie mondiale et des prévisions économiques (réunions, documents, réponse aux questions). Les réunions mensuelles de veille conjoncturelle ou de perspectives économiques, les documents envoyés toutes les semaines garantissent un suivi exhaustif, une réactivité vis-à-vis de l'actualité et l'assistance continue des économistes. Les adhérents bénéficient de :

- Réunions de présentation (exposé, puis débat) des travaux de Rexecode
- Documents de travail : cahier graphique hebdomadaire de quatre cents séries statistiques, lettre de quinzaine présentant notre lecture de l'actualité économique, présentation trimestrielle des perspectives économiques, en France et dans le Monde, focus réguliers sur les questions-clés de la conjoncture et des marchés : matières premières, pays émergents...
- Un accès aux économistes pour toute demande ou interprétation de problématiques conjoncturelles
- Un accès au centre de documentation pour l'identification et la recherche de documents ainsi qu'aux 12 000 séries de données économiques, réactualisées quotidiennement

2) Une mission de participation au débat de politique économique

La participation au débat public de politique économique est soutenue par des membres associés (institutionnels) et des membres partenaires (entreprises). L'activité de participation au débat de politique économique comporte trois volets : des travaux d'études spécifiques, un cycle de réunions de politique économique et l'organisation annuelle des Rencontres de la croissance (avec la participation du Premier Ministre en 2003 et 2004) prolongées par l'édition d'un ouvrage sur l'état d'avancement des réformes en France.

• Les travaux d'études spécifiques

En 2005, deux grands axes de recherche sont prévus : un rapport sur « les vrais chiffres de la compétitivité française » et un autre sur le thème « Mobilité, infrastructures et croissance économique ».

• Un cycle de réunions sur des questions de politique économique

Plusieurs thèmes d'actualité seront abordés sous la forme de réunions de travail préparées par Rexecode et réunissant des représentants des membres associés et partenaires, des économistes et le cas échéant d'autres personnalités extérieures. Le but de ces réunions de travail est de rapprocher les économistes ou experts qui ont fait progresser la réflexion au cours de la période récente et les dirigeants d'entreprises confrontés aux conséquences des politiques mises en œuvres. Pour atteindre

cet objectif, Rexecode tirera parti de son positionnement particulier d'institut proche des entreprises et de ses relations avec les centres de recherche et les instances de politique économique (Conseil d'Analyse Economique, Conseil Economique et Social, monde académique, médias...). Dans ces réunions, la contribution de Rexecode au débat public est d'abord un travail de synthèse et d'animation (entre chercheurs et professionnels), ensuite un travail de pédagogie.

• Les « Rencontres de la croissance »

Rexecode organise depuis deux ans les Rencontres de la croissance, placées sous la présidence du Premier Ministre et publiée à cette occasion un ouvrage aux éditions Economica, remis au Premier Ministre et largement diffusé. Les titres des deux ouvrages précédents étaient : « Des idées pour la croissance », ouvrage recueillant les contributions de 77 économistes, et « La croissance par la réforme » (disponibles en librairie, Editions Economica). Ces manifestations ont pour but d'éclairer l'ensemble des acteurs économiques et sociaux (entreprises, fédérations professionnelles, administrations, personnalités politiques et de la société civile...) sur les modalités et enjeux de la croissance, de rappeler et discuter les réformes structurelles qu'elles impliquent, d'examiner le chemin parcouru au cours des dernières années et d'envisager celui qui reste à parcourir vers l'objectif d'une croissance durable au rythme de 3 % l'an

Les adhérents de Rexecode

L'adhésion à Rexecode est ouverte à tous, entreprises, administrations, fédérations professionnelles, quelle que soit leur taille. Au sein des 80 adhérents de Rexecode se côtoient de grandes entreprises industrielles (EDF, Total, Saint Gobain, Bouygues, Alcatel...), des banques (Crédit Mutuel, Calyon, BNP Paribas...), des organismes de gestion financière (Oddo, Aviva...) des fédérations professionnelles (Medef, Fédération Française de l'Acier, Union des Industries et des Métiers de la Métallurgie,...) et des administrations (Conseil Economique et Social, Sénat...).

Pour toute information :

Tristan Beauchesne, Directeur du Développement
Tél. : 01 53 89 20 82 - beauchesne@rexecode.fr

REXECODE, 29 avenue Hoche - 75008 Paris

“Conjoncture et politique économique” est une série de documents d'étude de REXECODE, le Centre de Recherches pour l'Expansion de l'Economie et le Développement des Entreprises. Cette publication est destinée à rendre compte de façon simple des travaux des économistes de REXECODE auprès d'un large public. “Conjoncture et politique économique” sera publiée 4 à 5 fois par an.



R E X E C O D E

CENTRE DE RECHERCHES POUR L'EXPANSION DE L'ÉCONOMIE ET LE DÉVELOPPEMENT DES ENTREPRISES

Association régie par la loi du 1er juillet 1901 - Siret : 784 361 164 000 30 - APE 913E
Siège social : 29 avenue Hoche - 75008 PARIS - Tél. (1) 01 53 89 20 89 - Fax (1) 01 45 63 86 79 - www.rexecode.fr