

Comment a évolué le partage des richesses ?

Arnaud Parienty, *Alternatives Economiques* n° 307, novembre 2011

Le **partage des richesses** créées entre **travail** et **capital** a peu varié sur le long terme. La **montée des inégalités** trouve plutôt son origine dans la **distribution des salaires**, avec la montée des hauts salaires et des cotisations sociales, et dans la **distribution des profits**, qui vont davantage aux actionnaires.

1. Un partage travail-capital plus stable qu'il n'y paraît

La valeur ajoutée (*) créée par les entreprises se répartit entre ceux qui y ont contribué en apportant leur travail ou leur capital. Pour certains, la cause principale de la montée des inégalités tiendrait à une forte déformation de ce partage en faveur du capital, les profits augmentant plus que les salaires. Les données pour la France ne confirment que partiellement cette impression.

Au-delà des difficultés techniques que soulève la mesure du partage de la valeur ajoutée (voir encadré), il n'est pas facile de porter un jugement sur ce partage. Car il n'existe pas de raisonnement théorique permettant de calculer ce que serait un niveau "juste" ou "efficace" de la part des profits, appelée taux de marge (*). Le jugement se fait donc par comparaison, dans l'espace et dans le temps.

Une mesure délicate

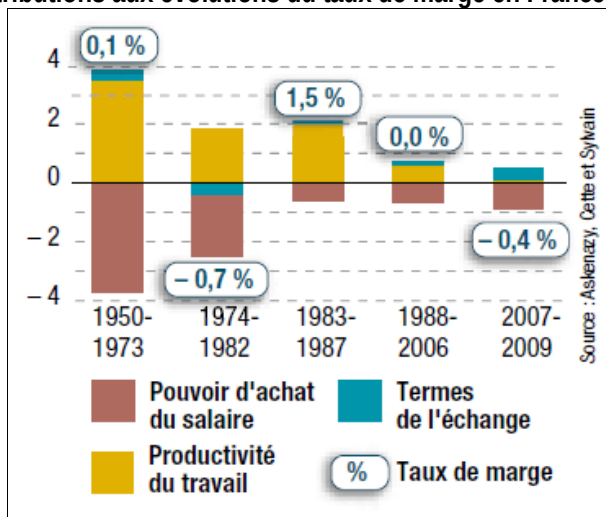
Le partage de la valeur ajoutée entre travail et capital est rendu difficile à mesurer par la présence d'entrepreneurs individuels. En effet, leurs revenus servent à la fois à rémunérer leur travail et leur apport de capital. Or, la proportion d'entrepreneurs individuels diminue de façon sensible au cours du temps. Selon la manière dont leurs revenus sont répartis entre revenus du travail et revenus du capital, l'évolution du partage est nettement modifiée. Ce problème peut être résolu de plusieurs façons, par exemple en leur attribuant un salaire égal au salaire moyen des indépendants.

Un autre problème se pose pour la production des administrations : comme cette production n'est généralement pas vendue, elle n'a pas de prix et sa valeur ajoutée est conventionnellement mesurée par ses coûts, si bien que l'excédent d'exploitation est réduit aux amortissements.

Enfin, la notion de valeur ajoutée est assez mal adaptée aux spécificités des activités financières, dont les revenus sont largement liés aux plus-values qu'elles réalisent en échangeant des titres. Or, ces plus-values ne sont pas comptabilisées dans la "production" des institutions financières. De ce fait, la solution la plus sûre est de raisonner uniquement sur les sociétés non financières, ce que font la plupart des études.

D'autres difficultés naissent du flou dans la séparation entre travail et capital. Ainsi, les associés d'un cabinet d'avocat ont souvent la possibilité de présenter leur rémunération comme un salaire ou comme un bénéfice. Selon que les règles d'imposition seront plus favorables à l'un ou à l'autre régime, ils pourront faire évoluer la présentation de leurs revenus, mais ce changement est artificiel et peut induire en erreur.

Graphique 1
Contributions aux évolutions du taux de marge en France, en %



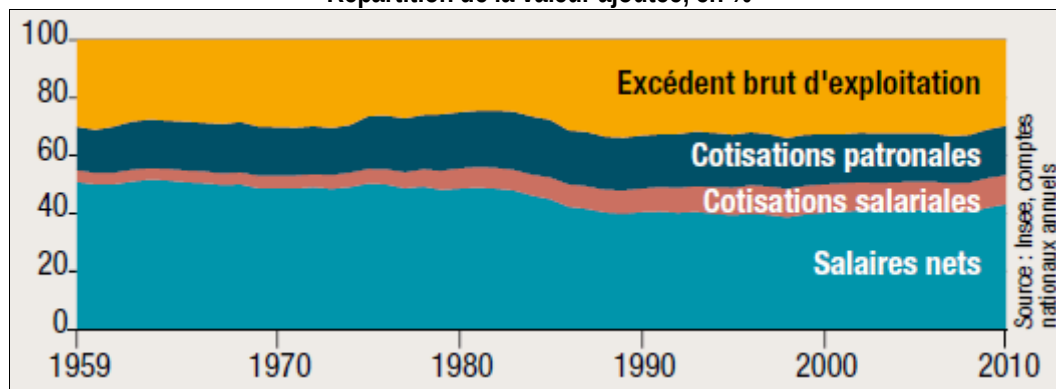
Les comparaisons internationales sont difficiles à mener du fait de l'hétérogénéité des conventions comptables. Depuis vingt ans, le taux de marge est assez stable en Espagne et au Royaume-Uni, en légère hausse aux Etats-Unis et en forte hausse en Allemagne, du fait de la politique de rigueur salariale menée dans ce pays. Il n'y a donc pas de tendance homogène, mais le taux de marge n'a baissé nulle part. En revanche, il a diminué dans tous les pays développés depuis le début de la crise qui s'est ouverte fin 2008. Cette diminution est probablement provisoire : en 2010, les profits se sont en effet redressés de manière spectaculaire.

Sur très longue période, le partage de la valeur ajoutée est en général stable, autour de deux tiers pour les salaires et un tiers pour les profits. Cette stabilité, qui n'a pas d'explication théorique précise, peut se comprendre par le fait que la masse salariale dépend de la quantité de travail utilisée et du niveau des salaires. Quand ce dernier augmente, l'emploi a tendance à diminuer et réciproquement. L'évolution contraire des deux éléments a ainsi tendance à se neutraliser.

Depuis la fin de la guerre, en raisonnant sur les sociétés non financières, qui fournissent les données les plus fiables, quatre périodes se succèdent. De 1950 à 1973, le partage est à peu près stable autour de sa moyenne de long terme, même s'il peut varier fortement d'une année sur l'autre. Puis, les chocs pétroliers des années 1970 entraînent une nette diminution du taux de marge (de 6 points), liée à deux phénomènes : la hausse du prix du pétrole acheté par les entreprises réduit leurs marges, alors que le ralentissement des gains de productivité n'est pas entièrement compensé par celui de la progression des salaires (voir graphique 1). Cette diminution abaisse le taux de marge à un niveau inédit en temps de paix. L'endettement des entreprises, qui se développe, atteint alors ses limites et montre qu'il n'est pas soutenable.

Entre 1983 et 1988, le taux de marge se redresse très brutalement sous l'effet de la rigueur salariale et retrouve un niveau très élevé. Cette rigueur salariale résulte à la fois des politiques décidées par les gouvernements successifs (faibles revalorisations du salaire minimum, blocage temporaire des salaires, désindexation des salaires par rapport aux prix, rigueur budgétaire et monétaire) et des rapports de force sur les marchés du travail, favorables aux employeurs du fait du chômage élevé, qui réduit le pouvoir de négociation des salariés. Dernière période, depuis le début des années 1990, le taux de marge est à peu près stable, à un niveau élevé comparé à sa moyenne historique.

Graphique 2
Répartition de la valeur ajoutée, en %



Au final, le taux de marge en France est aujourd'hui plus élevé de trois points environ que dans les années 1950 et 1960. Autrement dit, les salaires seraient plus élevés de 5 % environ si le partage était resté stable. La situation semble donc défavorable aux salariés, mais dans des proportions nettement moindres que ne l'affirment en particulier ceux qui choisissent de comparer le point le plus bas et le point le plus haut. Si le déplacement du partage des revenus était la seule cause d'évolution des inégalités, celle-ci serait donc modeste.

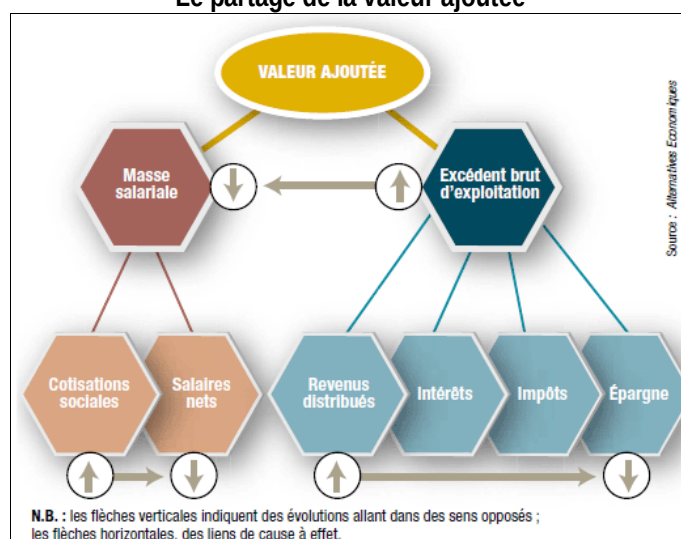
2. L'inégalité des salaires se creuse

Si l'évolution du partage ne correspond pas à l'impression dominante d'une hausse des inégalités, c'est que celles-ci se creusent ailleurs, notamment entre les salariés eux-mêmes. Les emplois ont changé, devenant plus qualifiés au fil du temps. Mais la qualification des salariés ayant, elle aussi, globalement augmenté, ce facteur est insuffisant pour expliquer une montée des inégalités entre les salariés.

Un premier regard sur la distribution des salaires, comparant les 10 % les mieux payés et les 10 % les moins bien payés, donne l'impression d'une grande stabilité au cours des dernières décennies. Mais si l'on se concentre sur les hauts salaires, la perspective change : confirmant les travaux de Camille Landais, une étude récente d'Olivier Godechot montre la hausse spectaculaire des très hauts salaires enclenchée dans les années 1990 et limitée à quelques secteurs d'activité, en particulier la finance et le conseil aux entreprises. Les 15 000 salariés les mieux payés gagnent ainsi 20 fois plus que la moyenne en 2007, contre " seulement " 10 fois plus en 1995. Et les 1 500 les mieux payés gagnent 60 fois plus, contre 25 fois plus en 1995.

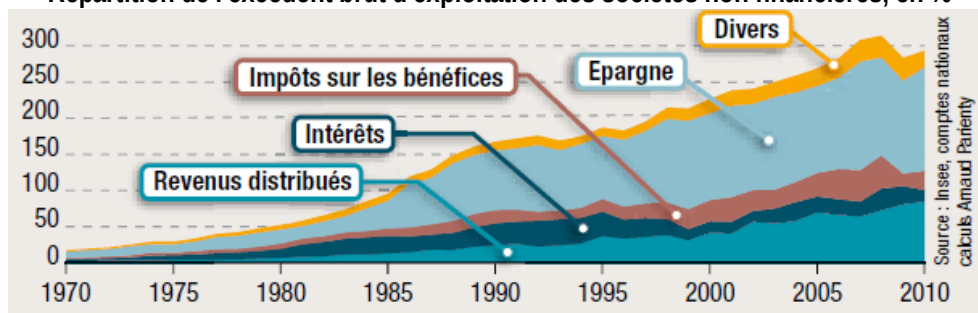
La part des hauts salaires dans la répartition de la richesse créée a donc augmenté au détriment de celle des autres salaires. Cette évolution reproduit, en moins accentuée, celle que connaissent les Etats-Unis : près de la moitié de la hausse des revenus intervenue depuis quarante ans y aurait été captée par les 1 % les plus riches. Les rémunérations des cadres dirigeants d'entreprise prennent d'ailleurs des formes, comme les stock-options (*), qui sont à la limite entre revenus du capital et revenus du travail. De sorte qu'il pourrait être pertinent de distinguer trois grandes catégories, plutôt que l'opposition entre capital et travail héritée du marxisme : revenus des salariés, revenus des propriétaires du capital et revenus des cadres dirigeants.

Graphique 3
Le partage de la valeur ajoutée



Par ailleurs, la part des salaires dans la valeur ajoutée inclut les cotisations sociales, considérées comme un salaire indirect. Or, le poids de ces cotisations a considérablement augmenté au fil des ans, passant de 19 % environ de la valeur ajoutée dans les années 1950 à 27 % aujourd'hui (voir graphique 2). L'essentiel de la hausse est intervenu entre 1974 et 1997. Cette montée n'a par ailleurs pas été la même pour tous : la politique de réduction des cotisations sociales sur les bas salaires a fait que les hausses se sont concentrées sur les salaires supérieurs à 1,6 Smic.

Graphique 4
Répartition de l'excédent brut d'exploitation des sociétés non financières, en %

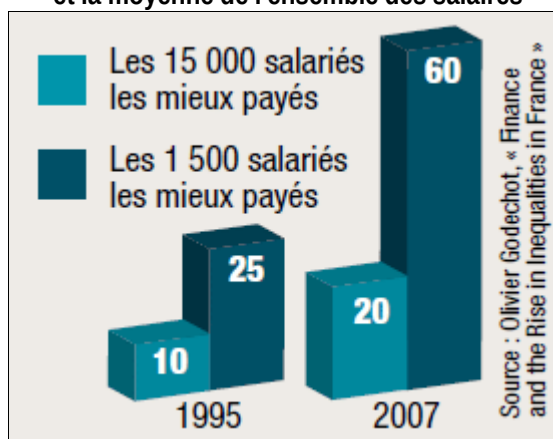


La baisse de la part des salaires nets dans la valeur ajoutée doit beaucoup plus à cette hausse des cotisations qu'à l'évolution globale du partage entre travail et capital. A la fin des années 1970, la forte hausse des cotisations, en raison notamment de la montée du chômage, a également entraîné une baisse très forte des profits des entreprises, sans que la part des salaires nets augmente pour autant à l'époque. Le contraste entre les années 1974-1982 et 1983-1997 est

d'ailleurs éclairant : dans la première période, la hausse des cotisations sociales se traduit par une hausse du coût salarial ; dans la seconde période, elle entraîne la baisse des salaires nets. L'incidence d'une hausse des prélèvements sociaux varie donc selon le rapport de force prévalant sur les marchés du travail.

En tout état de cause, les évolutions internes à la part salariale sont de grande ampleur. L'addition de la hausse des cotisations sociales, de la moindre rémunération de la qualification et du transfert de richesse vers les hauts salaires représente une baisse de la part des salaires " moyens " d'une dizaine de points, ce qui est considérable. Cela vient s'ajouter à la légère baisse de la part revenant à l'ensemble du facteur travail pour expliquer la baisse de la part des revenus allouée aux salariés. Ce phénomène est amplifié par l'augmentation de la part des revenus du capital qui va aux actionnaires.

Graphique 5
Rapport entre les salariés les mieux payés
et la moyenne de l'ensemble des salaires



3. Capital : tout pour les actionnaires

La part du revenu qui rémunère le capital permet d'abord de compenser la diminution de la valeur des machines et des équipements liée à leur obsolescence : c'est l'amortissement. Une fois cet amortissement déduit et l'impôt sur les bénéfices payé, les sommes restantes sont épargnées en vue de financer les investissements ou distribuées aux créanciers et aux propriétaires de l'entreprise. La dépréciation du capital s'est un peu accélérée, car il est de plus en plus constitué d'éléments tels que des ordinateurs et des logiciels, dont la durée de vie est relativement brève. Ce mouvement est d'ampleur limitée, mais il s'accroît en fin de période. Ainsi, entre 1999 et 2009, le taux de marge net (après amortissement et impôts) a baissé de 4 points, alors que le taux de marge brut n'a baissé que de 1,5 point.

Les entreprises ont augmenté leur endettement, car leurs investissements se maintiennent alors que leur épargne diminue. Dans une certaine mesure, il s'agit de profiter du fait que les taux d'intérêt payés sur la dette sont bas, de sorte que les investissements qu'ils financent sont plus facilement rentables du fait du faible coût d'accès au capital. Les frais financiers sont d'ailleurs en baisse sensible en France, puisqu'ils représentent 10 % environ de l'excédent brut d'exploitation (*), contre un quart il y a trente ans. Mais cette baisse ne saurait durer et on peut s'inquiéter de savoir ce qu'il adviendra lorsque les taux d'intérêt vont remonter.

La principale évolution dans la répartition des profits est la diminution de l'épargne par rapport à la hausse des revenus distribués aux actionnaires. Alors que les dividendes représentaient moins de 3 % de la valeur ajoutée en 1977 (leur niveau minimum), ils dépassent aujourd'hui 8 % de la valeur ajoutée, un niveau jamais atteint jusqu'ici. Cela signifie que la part des revenus du capital distribuée aux actionnaires augmente et que la part investie diminue.

A cet égard, il est utile de distinguer plus précisément entre la situation des petites et celle des grandes entreprises. En effet, ces dernières font plus de profit (la part des salaires dans la valeur ajoutée est de 67 % pour les PME et de 56 % pour les grandes entreprises) et elles distribuent une part plus grande de ces profits (selon le rapport Cotis, 41 % des grandes firmes et plus de la moitié des très grandes versent des dividendes, contre 16 % des PME).

Cette augmentation considérable de la distribution aux actionnaires peut s'analyser comme une tentative de compenser la baisse de la rentabilité du capital. Laquelle s'explique par la diminution de la productivité du capital investi, dans les grandes entreprises. En effet, la rentabilité financière est définie comme la somme de l'épargne et des revenus distribués rapportée au capital des entreprises. Lorsque ce rapport diminue, il est possible de maintenir les revenus des actionnaires en distribuant une part plus grande des bénéfices. Bien entendu, il s'agit d'une politique de court terme, puisque le manque d'épargne finit par freiner l'investissement. Mais, dans un contexte de forte concurrence internationale pour attirer et conserver les actionnaires, les entreprises d'un pays où la rentabilité du capital est plus faible que chez ses concurrents peuvent en être réduites à cette extrémité.

Toutes les évolutions vont dans le même sens : le revenu dégagé par les activités économiques réalisées en France va de plus en plus aux plus riches, qu'ils soient propriétaires du capital ou salariés recevant de très hauts salaires. Il n'y a donc pas contradiction entre le constat d'une stabilité du partage de la valeur ajoutée et l'observation d'une montée des inégalités.

* Valeur ajoutée : au niveau de chaque unité de production, mesure la valeur réelle de la production en soustrayant du chiffre d'affaires les consommations intermédiaires. L'addition des valeurs ajoutées de toutes les unités de production donne le produit intérieur brut (aux droits de douane et à la TVA près).

* Taux de marge : rapport entre l'excédent brut d'exploitation, qui est le bénéfice au sens large, et la valeur ajoutée. Le taux de marge est un indicateur de répartition, représentant la part qui rémunère les apporteurs de capitaux.

* Stock-options : forme de rémunération des cadres dirigeants consistant à leur donner la possibilité d'acheter des actions de leur société à un terme et à un prix déterminés à l'avance.

* Excédent brut d'exploitation : il désigne ce qu'il reste de la valeur ajoutée lorsqu'on en déduit les salaires, les cotisations sociales et les impôts prélevés sur la production.

En savoir plus

Le partage de la valeur ajoutée, par Philippe Askenazy, Gilbert Cette et Arnaud Sylvain, coll. Repères, La Découverte, 2011.

[Partage de la valeur ajoutée, partage des profits et écarts de rémunérations en France](#), par Jean-Philippe Cotis, Insee, rapport au président de la République, mai 2009.

[Les hauts revenus en France \(1996-2006\). Une explosion des inégalités ?](#), par Camille Landais, Paris School of Economics, juin 2007.

[Finance and the Rise in Inequalities in France](#), par Olivier Godechot, Paris School of Economics, avril 2011.