

Plan :

- **La question du partage de la valeur ajoutée et ses théories**
 - Un objet des débats politiques et économiques contemporains
 - Les premières théories du partage : de Ricardo à Kalecki
 - Marx : le conflit entre capital et travail
 - L'approche néoclassique
 - Progrès technique neutre au sens de Harrod
- **La mesure du partage de la valeur ajoutée**
- **Une ventilation mouvante de la part du travail**
 - Le partage entre niveau de qualification
 - Le poids des rémunérations de la finance
 - Du superbrut au net : la cas de la France

I. La question du partage de la valeur ajoutée et ses théories

Les évolutions du partage de la valeur ajoutée en France donnent lieu régulièrement à des controverses et des diagnostics divergents : stabilité de long terme pour les uns, forte chute de la part du travail pour les autres

Un objet des débats politiques et économiques contemporains

La macroéconomie s'est en grande partie structurée autour des « faits stylisés » énoncés par Kaldor [1961]. L'un de ces « faits stylisés », essentiel, est la constance de long terme du partage de la valeur ajoutée entre le capital et le travail aux États-Unis. **Le capital reçoit l'excédent brut d'exploitation, qui est une mesure du profit, et le travail reçoit la masse salariale ; la somme des deux est égale à la valeur ajoutée.** La constance du partage de la valeur ajoutée implique donc que la part du capital – excédent brut sur valeur ajoutée – comme son complément – salaires sur valeur ajoutée – sont globalement constants dans le temps.

Avec Kaldor, le partage entre les salaires et les profits n'est donc plus une question à revisiter mais une forme de « loi fondamentale » de la macroéconomie pour les économies de marché. Elle valide une représentation simplifiée – que pourtant Kaldor rejette et que les travaux économétriques tendent à réfuter – de la combinaison productive d'un pays par une **fonction de production dite Cobb-Douglas, c'est-à-dire une moyenne géométrique entre les facteurs de production.**

⇒ Cette fonction du capital et du travail est la seule à assurer mathématiquement un partage de la valeur ajoutée constant entre le capital et le travail, quels que soient les prix des différents facteurs de production.

Comme dans d'autres pays, la part du travail a augmenté dans la seconde moitié des années 1970 avant de décliner dans la décennie 1980. Mais, jusqu'au début des années 2000, les données comparatives internationales suggéraient des mouvements plus marqués en France et surtout une baisse de la part du travail. **Le débat politique a alors émergé sur l'opportunité de relever cette part du travail.** Une telle approche a deux principales motivations :

- Elle vise d'abord à **réduire le danger d'une demande insuffisante.** Une plus faible part de la valeur ajoutée revenant au travail implique un niveau de demande également plus faible, la proportion à consommer des salariés étant plus forte que celle des propriétaires ; elle induit donc une augmentation du chômage, qui affaiblit le pouvoir de négociation des salariés et participe ainsi d'une part faible des

revenus revenant au travail. Cette analyse suggère *a contrario* qu'une hausse des salaires et de leur part dans la valeur ajoutée contribuerait à la baisse du chômage. Portée par la gauche et une partie du monde syndical, l'idée d'un partage inégal a été reprise, mais totalement réinterprétée dans des analyses alternatives davantage mobilisées par la droite et les entreprises. Les travaux les plus marquants sont ceux de Blanchard [1997] et Caballero et Hammour [1998]. Ils suggèrent que la baisse de la part du travail dans la valeur ajoutée n'est pas la cause du chômage, mais reflète une augmentation massive du chômage structurel. Cette dernière serait due à des rigidités du marché du travail qui brident l'ajustement des salaires et de l'emploi. Dans cette approche, il faut donc avant tout changer les institutions sur le marché du travail, voie qui est privilégiée par les gouvernements en France ;

- Elle vise ensuite à **réduire les inégalités, le partage de la valeur ajoutée étant dans cette optique considéré comme caractérisant des inégalités de revenus**, ces inégalités étant d'autant plus fortes que la part du travail serait faible, sous l'hypothèse que les revenus du capital sont très concentrés, au bénéfice du haut de la hiérarchie des revenus, hypothèse étayée par les observations empiriques dans la plupart des pays développés.

Les premières théories du partage : de Ricardo à Kalecki

Trois classes doivent être distinguées :

- Les **propriétaires** (terriens) qui tirent des rentes de la rareté des terres d'inégale fertilité
- Les **capitalistes** qui disposent du capital physique
- Les **salariés** qui proposent leur travail. Le travail est le fondement de la valeur d'échange des marchandises

Au sein du pays considéré, les travailleurs et les capitaux sont parfaitement mobiles. L'accumulation du capital nécessite un profit suffisant. Les rendements agricoles sont supposés décroissants ; en effet, pour Ricardo, les progrès techniques dans l'agriculture sont finis et l'accroissement de la production ne peut passer que par la mise en culture de terres moins fertiles où les rendements sont plus faibles.

Le partage dépend des niveaux de rémunération des trois facteurs de production. Pour le salaire, Ricardo reprend le principe de Malthus : un salaire réel plus élevé que le salaire naturel entraîne une augmentation de la population qui se traduit en retour par une croissance de l'offre de travail et conduit *in fine* à une baisse du taux de salaire réel courant. Le salaire des travailleurs tend à s'ajuster à long terme au niveau du salaire de subsistance.

Marx : le conflit entre capital et travail

Si l'analyse ricardienne s'inscrit dans une économie proto-industrielle, l'approche marxiste met en scène le conflit capital-travail qui domine les analyses modernes. Sans moyens de production, le prolétaire est contraint de louer sa force de travail et devient un salarié. Le rapport salarial est alors au centre du système capitaliste. Le capitaliste loue la force de travail, dont le salaire est le prix. Comme pour les prix sur des marchés de biens, le salaire peut s'écarter de son niveau naturel pour répondre aux variations de l'offre et de la demande (en particulier le rythme de l'accumulation du capital). Pour Marx, reprenant ici Adam Smith, c'est la concurrence entre les travailleurs contraints de vendre leur force de travail qui fait œuvre de force de rappel. Inversement, l'organisation des salariés, par exemple sous forme de syndicats, peut porter les salaires temporairement au-dessus de la valeur tendancielle de la force de travail.

Les profits sont l'expression monétaire de la plus-value extraite du travail par les capitalistes. La plus-value est la différence entre la valeur produite par la force de travail et la valeur de cette force de travail. Les profits sont ensuite distribués entre les différents détenteurs de capital :

- Les capitalistes industriels
- Les prêteurs dont le taux d'intérêt est déterminé par le marché
- Les détenteurs de ressources rares naturelles ou artificielles liées au régime de la propriété privée des moyens de production.

L'accroissement de la plus-value relative nécessite une croissance de la productivité du travail. Celle-ci s'améliore principalement sous l'effet du progrès technique. En effet, en l'absence de changement technique, la croissance de la production implique une croissance de la demande de travail et donc une amélioration de la position des salariés. La **substitution du capital au travail**, qui est la principale forme de progrès technique retenue par Marx, réduit cette dépendance au travail, et rapproche les salaires du niveau de subsistance, sous l'effet du chômage (l'« armée industrielle de réserve »). Mais cette substitution, qui implique une hausse de l'intensité capitaliste, si elle n'est pas compensée par la baisse de la valeur unitaire relative des biens de production, induit une baisse tendancielle du taux de profit.

Comme chez Ricardo, il y a donc une dynamique de long terme du partage de la valeur ajoutée. La part des salaires dans la valeur produite aurait tendance à baisser, ce qui n'exclut pas une progression des salaires réels. Dans le cadre marxiste, transitoirement, l'influence des syndicats peut assurer un maintien du partage entre capital et travail. *A contrario*, une chute du taux de syndicalisation et plus généralement du pouvoir de la classe ouvrière peut occasionner une baisse sensible de la part du travail dans la valeur ajoutée [Kristal, 2010].

⇒ Répartition du revenu est fondamentalement déterminée par le degré de monopole, soit le degré de concentration du capital

L'approche néoclassique

En l'absence de rigidités sur les marchés des biens et du travail, dans un cadre de concurrence parfaite, la rémunération du capital et celle du travail correspondent à leur productivité marginale en valeur. Traduite au niveau d'un pays, cette relation permet de spécifier une fonction de production nationale où les parts des facteurs capital et travail dans la valeur ajoutée demeurent constantes

Rappelons que l'élasticité de substitution est le rapport entre le pourcentage de variation de l'intensité capitaliste K/L et le pourcentage de variation du coût relatif du travail au capital, w/r ; elle est dite unitaire lorsqu'elle est égale à un ; cela implique qu'une hausse de 1 % du salaire relatif est neutralisée par une hausse de 1 % de l'intensité capitaliste : la hausse des salaires se paie par une baisse de l'emploi, toutes choses égales par ailleurs.

⇒ Cette formalisation a par exemple été proposée par Cobb et Douglas

Par ailleurs, **elle efface le conflit capital/travail**. Si les travailleurs obtiennent, par exemple *via* des syndicats, des salaires supérieurs, l'emploi s'ajuste à la baisse (substitution du capital au travail) pour maintenir inchangé le partage de la valeur ajoutée. Le conflit se noue désormais entre travailleurs en emploi – les *insiders* – et travailleurs hors emploi – les *outsiders*.

Indépendamment des hypothèses très fortes mais critiquables (rémunération à la productivité marginale des facteurs de production, rendements constants...), une des principales critiques de ce modèle est le fait que 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 (entre 0,3 et 0,8)

Progrès technique neutre au sens de Harrod

Seuls des chocs sur le ratio capital/valeur ajoutée ou un « progrès technologique biaisé », dû par exemple aux dysfonctionnements du marché du travail peuvent modifier le partage de la valeur ajoutée entre capital et travail.

Outre le fait qu'une économie réelle n'est pas sur une trajectoire équilibrée, la critique de l'approche de Harrod est évidente : pourquoi le progrès technologique n'améliorerait que les performances du travail ? Par exemple, les progrès rapides des technologies de l'information incorporés au capital peuvent en modifier la productivité [Cette, 2007]. À long terme, les hypothèses habituelles d'une croissance équilibrée imposent une stabilité de la productivité du capital en valeur. Les gains de performance du capital signifient qu'une même dépense en valeur correspondra à une augmentation de la dépense en volume associée à une baisse du prix de l'investissement en capital. Ainsi, une stabilité de long terme de la productivité du capital en valeur peut être associée à une baisse de cette productivité en volume, si les performances du capital progressent.

II. La mesure du partage de la valeur ajoutée

Les indicateurs de partage de la valeur ajoutée sont sensibles à la notion de valeur ajoutée retenue. Rappelons que la valeur ajoutée brute est comptablement la différence entre la valeur de la production et celle des consommations intermédiaires, ces dernières étant les biens, non durables ou de faible valeur unitaire, et services transformés ou entièrement consommés au cours du processus de production. Pour obtenir la valeur ajoutée nette, il faut soustraire en plus la consommation de capital fixe, qui correspond à la dépréciation de ce capital du fait de son usure ou de son obsolescence.

En France et dans la plupart des pays européens, la valeur ajoutée est évaluée « aux prix de base ». En effet, la production est valorisée au prix de base, qui est la recette par unité produite effectivement reçue par le producteur. On l'obtient en soustrayant du prix facturé les impôts sur les produits (impôts liés à la quantité produite, comme la TVA, la taxe intérieure sur les produits pétroliers, etc. ; les autres impôts sur la production, qui sont indépendants de la quantité produite, par exemple la taxe sur les salaires ou les impôts locaux, ne sont pas soustraits) et en ajoutant les subventions sur les produits (il ne s'agit que des subventions versées par unité produite ; on n'ajoute pas les subventions d'exploitation, par exemple sur les salaires).

Cette valeur ajoutée aux prix de base se décompose en rémunération du travail, rémunération du capital et prélèvements indirects nets des administrations publiques (soit les impôts sur la production moins les subventions d'exploitation). Une approche du partage de la valeur ajoutée à partir d'une évaluation aux prix de base impose donc de distinguer trois bénéficiaires du partage :

- Le travail
- Le capital
- Les administrations publiques.

⇒ La problématique du partage devient alors brouillée et plus complexe que celle « opposant » la rémunération des seuls facteurs travail et capital.

III. Une ventilation mouvante de la part du travail

En France, mais aussi dans la plupart des grands pays industriels, une **large part des salariés considèrent que leurs revenus progressent bien moins que les gains de productivité. Cela nourrit l'idée d'une forte déformation du partage de la valeur ajoutée en défaveur du travail.**

.Le sentiment des salariés ne peut donc être confirmé par les évolutions moyennes observées sur des indicateurs issus de la comptabilité nationale. Surtout, l'hétérogénéité des évolutions d'un pays à l'autre du partage capital/travail.

Le partage entre niveau de qualification

Les mécanismes sont en fait dynamiques. La **complémentarité entre qualification et technologie**, et les **politiques publiques favorisent une montée des niveaux de diplôme de la main-d'œuvre**. Or Acemoglu [1998] montre que les innovations sont dirigées par l'abondance relative des différents types de facteurs travail. Plus la main-d'œuvre est qualifiée et plus les technologies choisies par les entreprises seront adaptées à cette offre de travail. Ainsi, **plus de qualifiés accélèrent l'émergence de technologies biaisées en leur faveur et *in fine* une montée endogène des diplômes et un partage global de la masse salariale en faveur du travail qualifié**. À travers ce cycle technologie-qualification, la part des qualifiés dérive tendanciellement tout en maintenant le coefficient de substitution entre le capital et l'agrégat travail. Elle permet cependant une inflation de l'offre de qualifiés qui en retour modère l'accentuation des inégalités entre qualifiés et peu qualifiés induite par une baisse de la demande des seconds et une hausse de celle des premiers.

Si l'évolution en défaveur des travailleurs peu qualifiés est globale au sein des pays développés, les institutions nationales peuvent jouer sur le partage entre niveaux de qualification. Par exemple, à un niveau agrégé, un salaire minimum semble associé à un ralentissement de la baisse de la part du travail peu qualifié. Reste que, théoriquement, si un salaire minimum implique une réduction substantielle de l'emploi à bas salaire, il peut au total se traduire par une érosion de la part des moins qualifiés au sein de la masse salariale.

Le poids des rémunérations de la finance

Une autre dimension pertinente, liée à l'extension des inégalités au sein du salariat, est celle du poids du secteur financier dans l'ensemble des salaires. S'il est délicat de mesurer la valeur ajoutée des sociétés financières, la masse salariale est, elle, identifiable, la principale incertitude étant l'intégration ou non des taxes sur les salaires : les sociétés financières sont, dans de nombreux pays dont la France, soumises non à la TVA mais à une taxe assise sur la masse salariale de quelques pourcents. En excluant cette dernière, on observe, dans tous les pays de l'OCDE, une hausse sur trois décennies de la part des salariés du secteur financier dans la masse salariale au détriment des salariés de l'économie de marché « réelle » (graphique 6). Ce phénomène est très marqué dans les pays anglo-saxons singulièrement et aux États-Unis où le poids des rémunérations de la finance est passé de 6 % à plus de 11 % de la masse salariale, alors que leur poids dans les heures travaillées n'a que faiblement progressé.

Du superbrut au net : le cas de la France

Une troisième dimension macroéconomique du partage au sein du travail concerne le **différentiel entre les salaires superbruts**, c'est-à-dire l'ensemble des rémunérations présentes et différées – cotisations retraite, maladie, maternité, etc. –, **et les salaires nets**, ce que touchent les salariés chaque mois (plus intéressement et participation). La somme des salaires superbruts forme la rémunération du travail dans la valeur ajoutée.

Les différences institutionnelles d'un pays à un autre rendent non pertinentes les comparaisons internationales de salaires nets. Le fait que, en France, les dépenses sociales soient très majoritairement assumées par la protection sociale financée par les cotisations sociales offre une ventilation entre salaires superbruts, salaires bruts et salaires nets, qui peut se lire facilement et être réalisée avec les comptes nationaux français

En bref, dans les dernières décennies, le partage au sein de la masse de la valeur ajoutée revenant au travail salarié s'est déformé dans de multiples dimensions. Si la déformation en faveur des plus qualifiés s'accompagne d'une montée de la qualification de la main-d'œuvre, l'accaparement croissant des plus hauts salaires ou des métiers de la finance participe d'une stagnation de la masse salariale macroéconomique de la très grande majorité du salariat. Ces inégalités croissantes, le différentiel entre salaires nets et salaires superbruts, et le déclin de la part des revenus arbitraux font des salaires une question clé au-delà du partage simple entre capital et travail.

Point d'actu :

20,5 milliards de dollars de bénéfice net engrangés pour **TotalEnergies** en 2022. Grande partie des bénéfices est redistribuée aux actionnaires sous la forme de dividendes. Vifs débats en France, dans la mesure où une (très) faible minorité de Français détient des actions, contrairement à la population de nombreux autres pays (États-Unis, Royaume-Uni, Pays-Bas, etc.) pour qui il s'agit de la principale source d'épargne constituée en vue, notamment, de la retraite. Du côté des compagnies, leur réticence à ralentir les versements de dividendes tient au fait que ceux-ci leur permettent d'attirer des actionnaires dont les placements tirent à la hausse leur valeur boursière.

À ces versements de dividendes s'ajoutent les rachats d'actions. La partie des sommes colossales accumulées par les compagnies pétrolières qui n'est pas utilisée pour investir leur sert ainsi aussi à racheter leurs propres actions sur le marché boursier, ce qui a pour effet de faire monter les cours.

On entre alors dans une boucle autoentretenu : les « superprofits » des compagnies pétrolières leur permettent de faire monter le cours de leurs actions en bourse et cette croissance de la valeur boursière alimente à son tour les bénéfices engrangés par les majors, d'autant plus lorsque les prix du brut sont orientés à la hausse.

Si l'instauration de taxes exceptionnelles sur les superprofits des compagnies pétrolières peut s'avérer utile pour compenser la hausse des prix de l'énergie, elle pourrait cependant avoir des effets contre-productifs en retardant la transition énergétique. Si les énergies renouvelables sont destinées à devenir des sources d'énergie essentielles d'ici quelques années, elles ne peuvent remplacer « au pied levé » le pétrole : la transition n'est pas immédiate et demande en effet du temps.

Afin de promouvoir le passage aux énergies renouvelables et assurer la transition énergétique, il convient de prendre garde à ne pas interrompre brutalement les investissements dans le secteur pétrolier, ce qui pourrait advenir en cas d'instauration de taxes très élevées. Cela est encore plus important dans le contexte actuel de la guerre en Ukraine, puisqu'il est nécessaire de remplacer le pétrole russe par du pétrole en provenance d'autres pays.

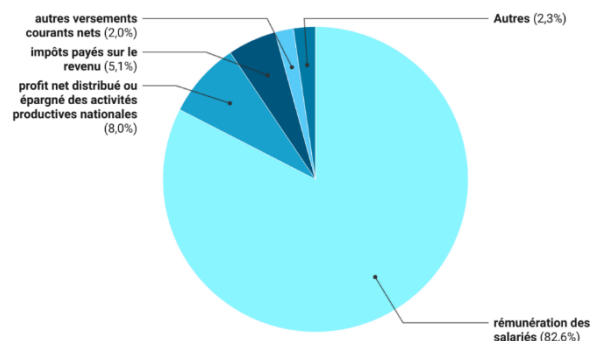
À ce jour, l'urgence est d'aider les consommateurs à faire face aux prix à la pompe élevés sans entraver les investissements des entreprises, nécessaires à la transition énergétique. De ce point de vue, une piste réside dans la redistribution des recettes provenant de la taxe carbone aux ménages les plus vulnérables afin de les aider dans la réalisation de la transition énergétique. De même, une taxe carbone « flottante » évoluant en fonction des fluctuations du cours du baril permettrait de contrebalancer la hausse des prix du brut via une réduction du montant de la taxe et limiter ainsi l'impact sur les prix affichés des carburants.

Le partage de la valeur ajoutée des entreprises entre revenus du travail et du capital est une problématique qui concentre aujourd'hui énormément d'attention, dans un contexte de tensions sur le pouvoir d'achat en raison de l'inflation et de montants record des dividendes versés aux actionnaires des sociétés du CAC 40.

On a tantôt annoncé « **le retour de l'actionnaire** », évoqué « **la République des actionnaires** », constaté les « **dérives du capitalisme financier** », en lien avec le nouvel « esprit du capitalisme »,

tout en regrettant les conséquences humaines délétères sur le travail alors que certains, à l'instar de la sociologue belge Isabelle Ferreras, appellent à mieux « gouverner le capitalisme » afin de pouvoir « démocratiser, démarchandiser et dépolluer ».

Répartition de la valeur ajoutée nette des entreprises situées en France, hors secteur financier, en 2021



Source: Auteur, données Eurostat - Créé avec Datawrapper

En réalité, après la forte baisse enregistrée de 1982 à 1987, la rémunération des salariés a augmenté tendanciellement de 1988 à 2021 en pourcentage de la valeur ajoutée nette. Elle a atteint 82,56 % en 2021. Remontée de la part des profits de 2012 à 2021 a donc été réalisée sans que ce soit au préjudice de celle des salaires. La part des salaires, en pourcentage de la valeur ajoutée nette, a en effet augmenté aussi très légèrement pendant cette période.

Interprétations erronées

La répartition de la valeur ajoutée nette des entreprises est donc particulièrement favorable aux travailleurs en France. En effet, la part des salaires, en pourcentage de la valeur ajoutée nette, est supérieure en France à celle de tous les autres pays de l'Union européenne (UE), à l'exception de la Slovaquie.

Le corollaire est que le partage de la valeur ajoutée des entreprises dégagée en France apparaît nettement en défaveur des actionnaires. La part des profits nets distribués ou épargnés des sociétés situées en France, hors secteur financier, reste en effet inférieure à celle de tous les autres pays de l'UE, à l'exception de Chypre.