

Deux partages du revenu national des grands pays de l'OCDE

Jérôme Henry, Jacques Le Cacheux

Département des études de l'OFCE

Deux décompositions alternatives du revenu national sont généralement proposées : le partage de la valeur ajoutée entre les principaux acteurs du processus de production, qui permet l'étude de la répartition des revenus primaires ; la décomposition de la demande, qui fait apparaître l'affectation de ces revenus aux diverses catégories de dépenses (consommation, investissement, etc.). Ces deux optiques sont ici confrontées dans une étude comparative incluant Etats-Unis, France, Italie, Japon, RFA et Royaume-Uni — et couvrant la période 1970-1987.

Au cours de ces années le partage de la valeur ajoutée a subi des déformations considérables : une hausse sensible de la part des salaires jusqu'au début de la présente décennie, une baisse, généralement du même ordre de grandeur, depuis lors. Récemment une nouvelle inversion semble être intervenue à l'étranger et, si l'on en juge d'après les nouvelles données de comptabilité nationale, en France ; mais l'ampleur et la persistance de cette remontée de la part salariale sont incertaines.

Les modifications du partage de la valeur ajoutée reflètent les mouvements de la productivité apparente du travail et ceux du coût salarial réel, qui, les uns et les autres, présentent des profils extrêmement divers selon les pays et selon les époques. Les évolutions de prix relatifs influencent en outre fortement ce partage et les comportements des principales catégories d'agents économiques. Or, sous l'effet des variations de taux de change et des chocs pétroliers, les divers prix relatifs ont considérablement varié au cours de la période étudiée. Ils ont en particulier introduit des divergences, par moments sensibles, entre le coût réel du travail, en termes de prix des produits, et le revenu salarial brut réel, en termes de prix de la consommation.

La structure de la dépense nationale dans les différents pays s'est trouvée, elle aussi, profondément modifiée pendant cette période, sans que l'on puisse toujours expliquer ses déformations par celles du partage des revenus. Ainsi, par exemple, les variations du taux d'investissement des grands pays de l'OCDE n'apparaissent pas étroitement liées aux évolutions de la part de la valeur ajoutée qui revient aux entreprises.

Cette étude conduit à s'interroger sur les politiques menées ces dernières années, en particulier, sur le dosage entre politique salariale et politique de change.

Le partage des revenus primaires entre les deux protagonistes du processus de production, l'entreprise et les salariés, est une question essentielle de l'analyse économique. L'incidence de ses déformations sur les performances d'une économie en matière de croissance et d'emploi, d'investissement et de compétitivité est au cœur de nombreux débats théoriques, ce qui, depuis quelques années, lui a conféré une place prépondérante dans les débats de politique économique.

Dans une étude récente (Henry, Le Cacheux et Lecointe, 1988), nous avons insisté sur la similitude des évolutions de la part salariale dans les grands pays de l'OCDE depuis le début des années quatre-vingt et souligné l'apparente singularité des mouvements constatés en France au cours des dernières années. La publication récente des nouveaux comptes nationaux français et les doutes qui subsistent concernant aussi bien la mesure de la masse salariale que celle des profits des entreprises nous ont incité à un retour sur cette question. Certaines de nos conclusions s'en trouvent modifiées.

De plus nous proposons une étude plus précise des interactions entre les variations de prix relatifs et le partage de la valeur ajoutée, ce qui autorise une meilleure appréhension des conséquences des politiques économiques mises en œuvre. Certains de ces effets induits sur les composantes de la demande sont, en outre, éclairés lorsque l'on rapproche les deux décompositions alternatives du revenu national : le partage de la valeur ajoutée opéré dans l'optique du revenu et le partage de la dépense dans l'optique de la demande.

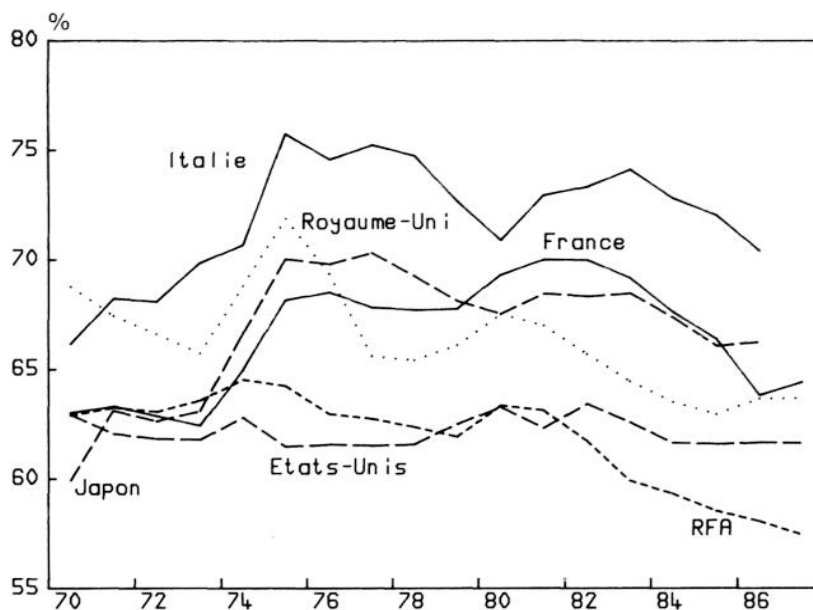
Le partage des revenus primaires

La valeur ajoutée brute peut être décomposée en la somme de trois termes : les salaires versés, y compris le total des cotisations sociales employeurs et employés, l'excédent brut d'exploitation (EBE) et les impôts indirects nets de subventions. L'étude de la part prise par chacun des termes permet de décrire l'évolution du partage du revenu primaire au sein d'une économie ⁽¹⁾. Sur les graphiques 1 et 2 figurent les niveaux de part salariale corrigée dans l'économie marchande et l'industrie ⁽²⁾ pour six grands pays occidentaux. La part salariale est le

(1) Notre étude ignore délibérément les interventions de l'Etat dans la répartition des revenus, qui en comptabilité nationale opèrent à deux niveaux : celui du partage de la valeur ajoutée, les impôts indirects liés à la production, nets des subventions d'exploitation, étant traités ici comme un résidu ; celui des prélèvements obligatoires (TVA, impôts directs et cotisations sociales essentiellement), qui n'apparaissent pas dans notre décomposition. Cela pourra faire l'objet d'une étude ultérieure.

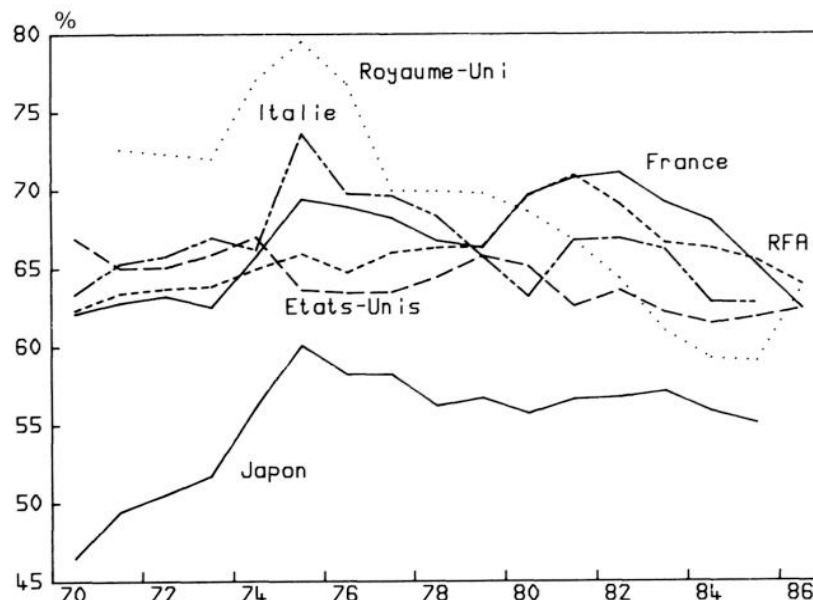
(2) L'industrie comprend ici les branches manufacturières, les industries agro-alimentaires et le secteur énergie. Elle correspond donc à l'industrie dite « au sens large », soit aux branches U02 à U06 de la comptabilité nationale française. Les comptes de branche utilisés proviennent de l'INSEE pour la France et de l'OCDE pour les autres pays. On entendra ici par valeur ajoutée brute, l'agrégat qui inclut la production imputée de services bancaires et les impôts liés à la production, mais non la TVA et les droits de douane.

Deux partages du revenu national des grands pays de l'OCDE



1. Part salariale dans la valeur ajoutée marchande

Sources : OCDE et INSEE ; calculs des auteurs.



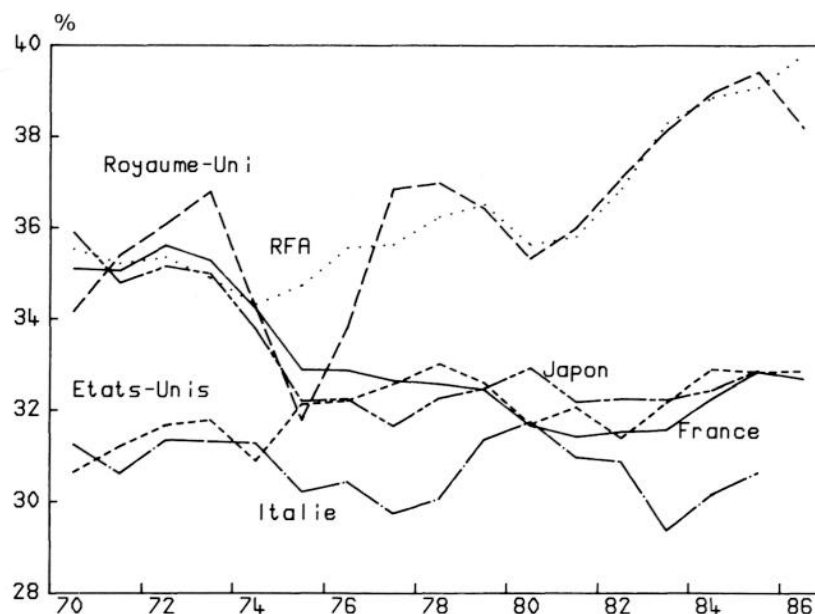
2. Part salariale dans la valeur ajoutée industrielle

Sources : OCDE et INSEE ; calculs des auteurs.

rapport de la masse salariale ou rémunération brute des salariés (y compris les charges sociales patronales) à la valeur ajoutée brute. Cet indicateur est corrigé du taux de salarisation de la branche étudiée, ce qui revient à affecter aux non-salariés un revenu individuel égal au revenu moyen par tête des salariés de la branche. Le complément à l'unité n'est pas assimilable à un indice de profit, puisqu'il inclut, outre l'excédent brut d'exploitation, les impôts indirects nets de subventions. Afin de préciser l'interprétation des niveaux et variations de la part salariale, il faut donc placer en regard ceux de la part d'excédent brut d'exploitation ou taux de marge. Celui-ci peut également être corrigé du taux de salarisation pour tenir compte du revenu des entrepreneurs individuels, prélevé sur l'EBE. Les graphiques 3 et 4 présentent les taux

de marge corrigés dans le secteur marchand et l'industrie pour les mêmes six pays. Le profit des entreprises n'est pas toutefois correctement représenté par les taux de marge, puisqu'il ne décrit que la situation comptable issue des conditions d'exploitation, indépendamment des opérations financières et d'investissement. Part salariale et taux de marge n'en restent pas moins des indicateurs structurels significatifs.

3. Part de l'EBE dans la valeur ajoutée marchande



Sources : OCDE et INSEE ; calculs des auteurs.

Evolutions des parts de la masse salariale et de l'EBE...

A partir de la fin des années soixante les parts salariales ont d'abord fortement progressé dans tous les pays étudiés. Dans l'ensemble de l'économie marchande comme dans l'industrie chacun des deux chocs pétroliers s'accompagne d'un pic de part salariale. Le second pic est partout moins accentué, à l'exception de la France où la part des salaires atteint son point culminant en 1982. Depuis une décroissance soutenue s'est produite partout, jusqu'à ramener la part salariale à des niveaux inférieurs à ceux de 1973. Au cours de la période très récente ce mouvement s'est en général interrompu jusqu'à une stabilisation après 1985 ou 1986. Par rapport au début des années soixante-dix le Japon et le Royaume-Uni sont l'un et l'autre caractéristiques actuelles : le Japon est nettement au-dessus de son niveau de 1970, alors que le Royaume-Uni a connu une évolution exactement opposée. Globalement ces évolutions se sont répercutées presque intégralement sur la part de l'EBE. Ainsi la diminution de la part salariale correspond en général effectivement à une amélioration du taux de marge des entreprises, qui succède à sa dégradation observable jusqu'au milieu des années soixante-dix.

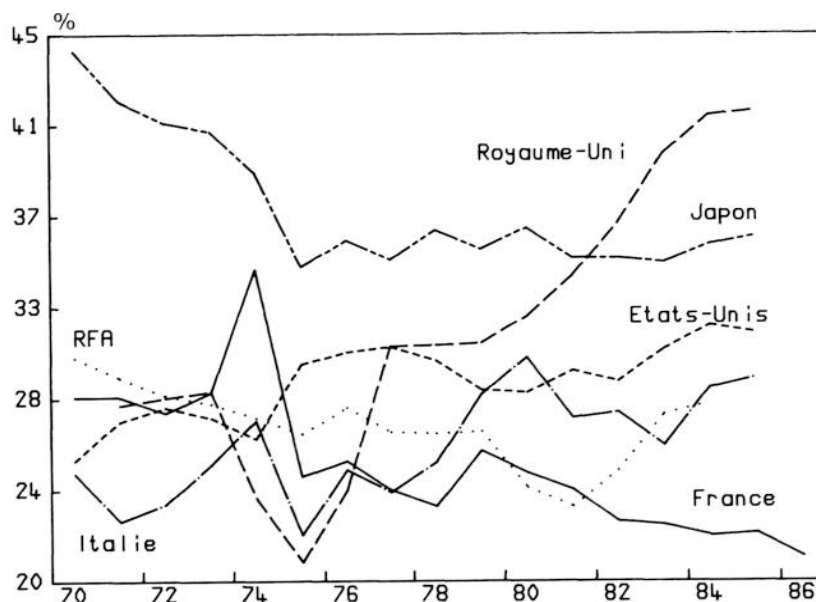
...dans l'ensemble de l'économie marchande...

Trois groupes de pays peuvent être distingués. Tout d'abord la France et les Etats-Unis, où la part salariale est quasiment égale en fin

de période à celle de 1970 (respectivement + 1 et - 1 point). Au Japon et en Italie en revanche la tendance à la baisse depuis 1983 n'empêche pas la part des salaires de dépasser aujourd'hui nettement son niveau de 1970 (respectivement + 6 et + 4 points). A l'inverse en RFA et au Royaume-Uni, où les deux chocs ont été plus que compensés, la baisse globale est de l'ordre de 5 points, si bien qu'en termes de part d'EBE ces deux pays dépassent très nettement les autres, parmi lesquels une certaine convergence s'est opérée depuis 1975. Si les évolutions pour un pays donné, chaotiques comme en France ou cycliques comme aux Etats-Unis, ne créent pas en moyenne de fortes divergences entre le début et la fin de la période, un écart très important subsiste en 1985 entre les parts salariales corrigées des extrêmes : Italie 70 % et RFA 57 %. Cette différence est d'autant plus significative que si le taux de marge apparent est le même dans les deux pays, soit 41 %, on la retrouve presque exactement entre les taux de marges corrigés (39 % en RFA contre 30 % en Italie) ⁽³⁾. Les faibles amplitudes des variations moyennes n'ont donc pas atténué la forte disparité entre les divers pays et n'ont pas compromis la symétrie entre parts des salaires et de l'EBE.

...et dans l'industrie

Au contraire dans l'industrie une grande convergence des parts salariales apparaît depuis 1970 ⁽⁴⁾, au prix de variations évidemment



4. Part de l'EBE dans la valeur ajoutée industrielle

Sources : OCDE et INSEE ; calculs des auteurs.

(3) La somme des parts corrigées n'est pas rigoureusement inférieure à l'unité puisque l'on divise la masse salariale par le taux de salarisation et l'EBE par l'inverse, ce qui ne permet pas, après transformation, de conserver la relation additive existant entre les parts brutes. En revanche, à part constante des impôts nets de subventions, il existe toujours une symétrie des évolutions des parts corrigées.

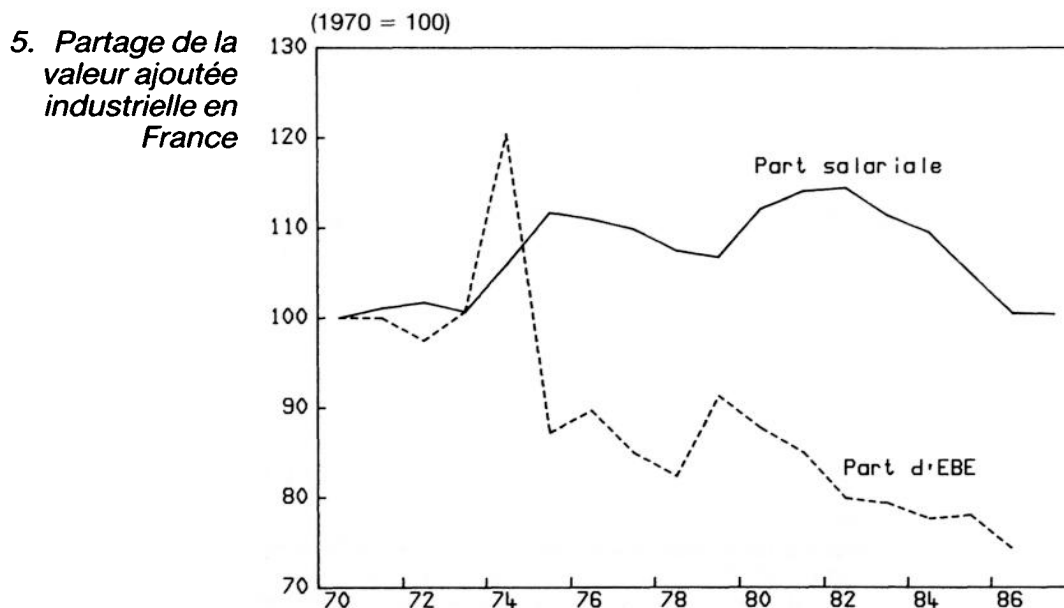
(4) Si l'on constate en général un plus grand poids des salaires dans l'industrie que dans le total marchand, cette relation disparaît parfois lorsque l'on effectue la correction du taux de salarisation qui atténue les différences structurelles entre branches et entre pays.

beaucoup plus fortes et complexes, qui ne se sont pas toujours accompagnées d'évolutions symétriques des taux de marge, ceux-ci demeurant d'ailleurs très dispersés.

L'amplitude et la disparité des mouvements sont toujours plus accentuées que dans le secteur marchand dans son ensemble, tant pour le taux de marge que pour la part salariale. Celle-ci connaît le plus souvent une tendance à la baisse depuis 1975, puisqu'en France et en RFA seulement le second choc pétrolier a agi plus fortement que le premier. Dans l'industrie, comme dans l'économie marchande, c'est au Royaume-Uni et au Japon que la situation a le plus évolué depuis 1970, avec respectivement une baisse de 9 points entre 1971 et 1986 et une hausse du même ordre entre 1970 et 1985. Dans ces deux pays le taux de marge a parfaitement répercuté ces mouvements (+ 13 points au Royaume-Uni, - 8 points au Japon). En fait les variations du taux de marge après 1975 sont tout à fait symétriques des évolutions de part salariale sauf en Italie et en France.

En Italie la symétrie n'existe qu'entre 1974 et 1981. Auparavant, alors que la croissance italienne était relativement faible comparée à celle des autres pays occidentaux, taux de marge et part salariale progressaient au même rythme. Depuis 1982 la part de l'EBE italien suit en moyenne, avec une ampleur plus forte, les mouvements de la part salariale, sans toutefois qu'année par année la symétrie soit préservée.

En France le graphique 5 permet de constater une évolution presque parallèle du taux de marge et de la part salariale depuis 1982. Si celle-ci a retrouvé son niveau de 1970 (avec 62 %), en revanche le taux de marge a fortement décru, de plus d'un quart (soit de 28 à 21 %). La chute est encore plus impressionnante (- 13 points) si l'on se réfère au pic de 1974 ; mais cette année est caractérisée par une forte hausse ponctuelle qui provient essentiellement des branches énergie et biens



Sources : INSEE, calculs des auteurs.

intermédiaires (dont la part d'EBE passe respectivement de 15 à 24 % et de 35 à 43 %) consécutivement au choc sur les prix des matières premières. Quoi qu'il en soit, en dépit de la forte diminution des charges salariales, on observe dans l'industrie française une dégradation continue du taux de marge. La divergence s'explique, dans un premier temps, par l'augmentation du poids de la taxe sur les produits pétroliers (TIPP), puis par la baisse relative des subventions d'exploitation versées à l'industrie.

Cette observation est à mettre en regard avec les récentes publications de l'INSEE qui dans ses comptes 1987 aboutit à un taux de marge des sociétés à son plus haut niveau depuis 1970. Cette apparente contradiction provient de deux facteurs : le champ couvert et les sources utilisées, qui peuvent aussi modifier les évaluations de part salariale. Selon que l'on étudie l'ensemble des sociétés et quasi-sociétés non financières y compris les grandes entreprises nationales (GEN) et les entrepreneurs individuels (EI), les entreprises hors EI ou encore hors EI et GEN ; on obtiendra des niveaux de taux de marge, voire des évolutions, tout à fait différents (tableau 1). De même une évaluation à partir des comptes de branches peut couvrir autant de champs que de regroupements possibles. Par exemple le secteur marchand incluant les services financiers n'est pas exactement comparable à l'ensemble des entreprises non-financières.

1. Taux de marge en 1986

Champs	Entreprises non financières	SQS	SQS hors GEN	Marchand	Industrie
EBE / VA ..	41,58 %	31,08 %	28,60 %	40,61 %	22,24 %

Sources : INSEE, calcul des auteurs.

De plus pour les comptes du secteur institutionnel des entreprises, comme pour les comptes de branches ⁽⁵⁾, un doute subsiste quant aux niveaux et aux évolutions des rémunérations brutes des salariés. Si l'on s'en tient aux comptes de branches il existe trois sources possibles : les données annuelles en ancienne base du modèle DMS, les nouveaux comptes annuels et les nouveaux comptes trimestriels (tableau 2). A l'écart entre les deux comptes annuels selon l'année de base utilisée (1970 ou 1980) s'ajoute une incertitude qui porte sur les salaires et traitements bruts pour la période récente (voir département des diagnostics, 1988). Les écarts sont tels qu'ils peuvent considérablement modifier les appréciations portées sur les niveaux de part salariale ou son évolution en 1987. Ainsi selon les données trimestrielles les plus

(5) Les comptes de branches ne permettent pas de calculer directement des parts salariales ou des taux de marge après 1983. Au-delà il faut estimer les premières en appliquant aux salaires et traitements bruts trimestriels les taux de cotisations sociales employeurs provenant des données annuelles disponibles. On calcule les taux de marge en base 1970 jusqu'en 1985, puis on prolonge les séries de valeur ajoutée et d'EBE.

récentes la baisse de la part salariale s'est nettement ralentie dans l'industrie et la tendance s'est même inversée pour le total marchand, alors qu'auparavant une baisse continue en 1987 était cohérente avec les données disponibles (Henry, Le Cacheux et Lecointe, 1988).

2. Total marchand, part salariale en 1983

Sources (*)	DMS 1985	Annuelle 1986	Trimestrielle 1987
Rémunération brute/VA	49,80 %	52,80 %	55,60 %

Sources : INSEE, calculs des auteurs.

(*) D'après les comptes annuels 1987, la part salariale des entreprises non financières est de 57 %.

Part salariale, productivité et salaires

La diversité des évolutions observées des parts salariales selon les pays et selon les branches n'est pas, en soi, aisée à interpréter. Elle incite à une étude plus précise des facteurs qui influent directement sur ces variations. Pour ce qui est de la France, outre les incertitudes de mesure de la masse salariale et de l'EBE dans la période récente, que l'on a évoquées plus haut, les nouvelles données trimestrielles disponibles conduisent à des conclusions quelque peu différentes de celles que l'on pouvait tirer jusqu'à présent. Il est donc intéressant d'analyser en détail les sources de ces divergences.

Productivité et coûts salariaux réels

D'une manière générale les mouvements de la part salariale peuvent être attribués à plusieurs facteurs selon le point de vue que l'on adopte. Une première décomposition ⁽⁶⁾, effectuée dans l'optique de l'employeur, révèle que la part salariale n'est autre que le ratio du salaire réel en termes de produit (coût réel du travail) — c'est-à-dire la rémunération

(6) Par définition la part salariale corrigée s'écrit :

$$PSC = W.L / P_v.Q_v$$

où W est le salaire nominal par tête, L l'effectif employé, P_v le prix implicite de la valeur ajoutée de la branche considérée — c'est-à-dire son déflateur — et Q_v le volume de la production (valeur ajoutée). En notant que :

$W / P_v = w_p$, le coût salarial réel en termes de produit, et

$Q_v / L = \pi$, la productivité apparente du travail, on obtient immédiatement :

$PS = w_p/\pi$, ce qui, en taux de variation (représenté par un point sur la variable correspondante), devient simplement :

$$\dot{PS} = \dot{w}_p - \dot{\pi}.$$

annuelle brute du salarié (incluant toutes les charges sociales) divisée par le prix de la valeur ajoutée — sur la productivité moyenne apparente du travail (volume de production par salarié). Dès lors la part salariale diminue chaque fois que le coût salarial réel croît moins vite que la productivité apparente du travail.

3. Productivité et coût salarial réel
(Taux de croissance annuel moyen en %)

a. Ensemble de l'économie marchande

Ensemble de l'économie	1970/1973		1973/1979		1979/1985		1985/1987 (*)		Cumul 70/87 (*)		Cumul 73/87 (*)	
	π	W_p	π	W_p	π	W_p	π	W_p	π	W_p	π	W_p
France	4,4	4,1	2,9	4,3	2,5	2,1	2,5	0,9	3,0	3,1	2,6	2,9
RFA	4,2	4,5	3,5	3,0	2,1	1,2	1,3	0,3	2,9	2,3	2,6	1,9
Italie	4,8	6,7	2,2	2,9	1,3	1,2	2,2	- 0,1	2,3	2,7	1,8	1,9
Royaume-Uni	3,7	2,1	1,4	1,5	2,0	1,2	2,2	2,8	2,1	1,7	1,8	1,6
Etats-Unis	2,6	0,9	0,05	0,2	1,1	0,8	0,6	0,6	0,9	0,8	0,6	0,6
Japon	7,4	9,3	3,1	4,4	3,9	3,4	1,0	1,3	4,1	4,7	3,3	3,7

(*) Sauf Italie et Japon : jusqu'en 1986.

b. Industrie

Industrie	1970/1973 (**)		1973/1979		1979/1985		1985/1986 (**)		Cumul 70/86 (**)		Cumul 73/86 (**)	
	π	W_p	π	W_p	π	W_p	π	W_p	π	W_p	π	W_p
France	3,6	3,8	3,9	4,9	2,2	1,9	2,7	0,4	3,1	3,1	3,0	3,0
RFA	4,4	5,3	3,4	4,1	2,1	1,9	1,3	- 1,6	3,0	3,1	2,6	2,6
Italie	5,0	6,8	2,4	2,2	2,6	1,8	—	—	3,0	2,9	2,5	2,0
Royaume-Uni	5,6	5,1	1,3	0,8	4,3	1,5	4,1	12,5	3,3	2,4	2,9	2,0
Etats-Unis	5,0	4,5	0,5	0,5	3,4	2,3	1,4	2,3	2,5	2,0	1,9	1,5
Japon	7,3	11,2	5,3	7,0	6,2	5,7	—	—	6,1	7,3	5,8	6,3

(**) France : jusqu'en 1987 ; Italie et Japon : jusqu'en 1985 et Royaume-Uni : depuis 1971.

Le tableau 3 synthétise pour les six pays les évolutions de ces deux composantes de la part salariale au cours de la période étudiée d'une part dans l'ensemble de l'économie marchande, d'autre part dans l'industrie⁽⁷⁾. Au vu des taux annuels moyens de croissance de la productivité depuis 1970 une hiérarchie assez claire se dessine parmi les pays, que l'on considère l'industrie ou l'ensemble de branches marchandes : le Japon est très nettement en tête, les Etats-Unis sont bons derniers, et les pays européens dans une situation intermédiaire, relativement proches les uns des autres selon ce critère.

(7) Dans la mesure où la productivité présente un caractère généralement procyclique il est apparu utile d'adopter une division de la période correspondant approximativement aux cycles de l'activité. De ce fait les chiffres concernant la dernière sous-période — 1985-1986 ou 1985-1987, selon les cas —, outre qu'ils sont souvent provisoires, ne sont pas parfaitement comparables aux autres.

Dans tous les pays un ralentissement sensible des gains de productivité intervient entre les deux chocs pétroliers. Son ampleur est cependant variable selon les cas : particulièrement marqué aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, il est au contraire relativement modéré en RFA. L'industrie française, qui s'était singularisée au cours de la première sous-période par des gains moindres que ceux de ses partenaires, réalise, quant à elle, de meilleures performances entre 1973 et 1979, n'étant plus alors dépassée que par l'industrie japonaise. Au cours du cycle qui suit le second choc pétrolier la progression de la productivité se ralentit, en revanche, dans l'industrie française davantage que dans celle des autres pays. La productivité moyenne du secteur marchand enregistre à cette époque une nouvelle baisse dans les pays européens, à l'exception du Royaume-Uni où, comme aux Etats-Unis, on observe une reprise, particulièrement marquée dans l'industrie. En France, en Italie et en RFA, se dessine depuis le premier choc pétrolier une convergence tout à fait remarquable des performances des différentes branches en matière de productivité : l'écart, traditionnellement important, entre l'industrie et le reste de l'économie marchande tend en effet à se réduire, voire à s'annuler (RFA). Au cours des années les plus récentes, les gains de productivité sont, en France, plus élevés qu'ailleurs, exception faite, cette fois encore, de l'industrie britannique où le redressement spectaculaire amorcé en 1979 se poursuit.

Ces évolutions disparates de la productivité se sont accompagnées de taux d'accroissement très divers des coûts salariaux réels, ce qui explique les profils différents des parts salariales observées. On retrouve ici très clairement la rupture de tendance qui a suivi partout le second choc pétrolier. Avant 1979 les coûts salariaux réels ont en effet généralement progressé plus vite que la productivité apparente du travail, à l'exception notable du secteur marchand en RFA, des industries américaine et, surtout, britannique. Après 1979 au contraire le rythme de progression des coûts salariaux réels a été partout très faible et inférieur à celui des gains de productivité, même dans les pays où ceux-ci avaient enregistré un nouveau ralentissement de leur croissance. Cette faiblesse de l'accroissement des coûts du travail se confirme ou s'accroît dans les trois pays d'Europe continentale au cours des années les plus récentes, alors qu'une stabilisation, voire une reprise au Royaume-Uni, est observable ailleurs.

Coût salarial réel et revenu réel des salariés : le jeu des prix relatifs

L'évolution du coût salarial réel est affectée par celle des prix relatifs, dont les variations peuvent, dans certaines circonstances, introduire des divergences sensibles tant entre la progression du salaire nominal et celle du coût réel du travail pour l'employeur, qu'entre les mouvements de ce coût réel et le salaire brut réel en termes de biens de consommation, qui concerne les salariés. Si l'on considère une branche donnée l'écart entre coût réel du travail et salaire brut réel est en effet attribuable à la variation de l'un ou l'autre des deux prix relatifs suivants : le prix relatif de la valeur ajoutée (ratio du prix implicite de la

valeur ajoutée de la branche sur le prix implicite de la somme des valeurs ajoutées marchandes), d'une part ; le prix relatif de la consommation (ratio du prix implicite de la somme des valeurs ajoutées marchandes sur le prix implicite de la consommation), d'autre part ⁽⁸⁾.

Le prix relatif de la valeur ajoutée industrielle

Le prix relatif de la valeur ajoutée d'une branche est soumis à plusieurs influences. Il résulte en effet du comportement de prix des entreprises concernées, qui dépend des conditions de production et de concurrence auxquelles ces entreprises sont soumises. L'évolution tendancielle de ce prix relatif résulte, en premier lieu, de la divergence entre la productivité dans la branche et la productivité dans l'ensemble de l'économie, à condition toutefois que les entreprises répercutent cette divergence dans les prix qu'elles pratiquent. En outre, par l'intermédiaire de la concurrence internationale, les variations de ce prix relatif peuvent aussi être influencées par les mouvements des taux de change, du moins dans les branches exposées à ce type de concurrence.

C'est le cas, en particulier, de l'industrie des différents pays considérés, où les conséquences de ces deux déterminants sont tout à fait apparents (graphiques 6). On observe en effet dans presque tous les cas une tendance décroissante du prix relatif de l'industrie, reflétant sensiblement l'avantage de cette branche en matière de productivité. L'industrie britannique fait ici exception, du moins jusqu'au début des années quatre-vingt, ce qui, pour une part, s'explique par une moindre progression de la productivité industrielle dans ce pays entre les deux chocs pétroliers, la dépréciation de la livre sterling contribuant aussi à cette évolution du prix relatif de l'industrie. De même l'industrie améri-

(8) Le coût salarial réel dans une branche donnée peut être exprimé comme le produit de trois termes : le salaire brut réel, rapport du salaire nominal brut, y compris les charges sociales employeurs et employés, au prix implicite (déflateur) de la consommation ; le prix relatif de la consommation, rapport du déflateur de la consommation au déflateur de la valeur ajoutée marchande ; et l'inverse du prix relatif de la branche, ratio du déflateur de la valeur ajoutée de la branche à celui de la valeur ajoutée marchande. La décomposition algébrique est la suivante :

$$w_p = W/P_v = (W/P_c) \cdot (P_c/P_p) \cdot (P_p/P_v)$$

soit

$$w_p = (w_c \cdot p_c)/pr$$

où

P_v est le déflateur de la valeur ajoutée de la branche ;

P_c , le déflateur de la consommation ;

P_p , le déflateur de la valeur ajoutée marchande ;

W , le salaire brut nominal par tête ;

w_p , le coût salarial réel ;

w_c , le salaire brut réel ;

$p_c = P_c/P_p$, le prix relatif de la consommation ;

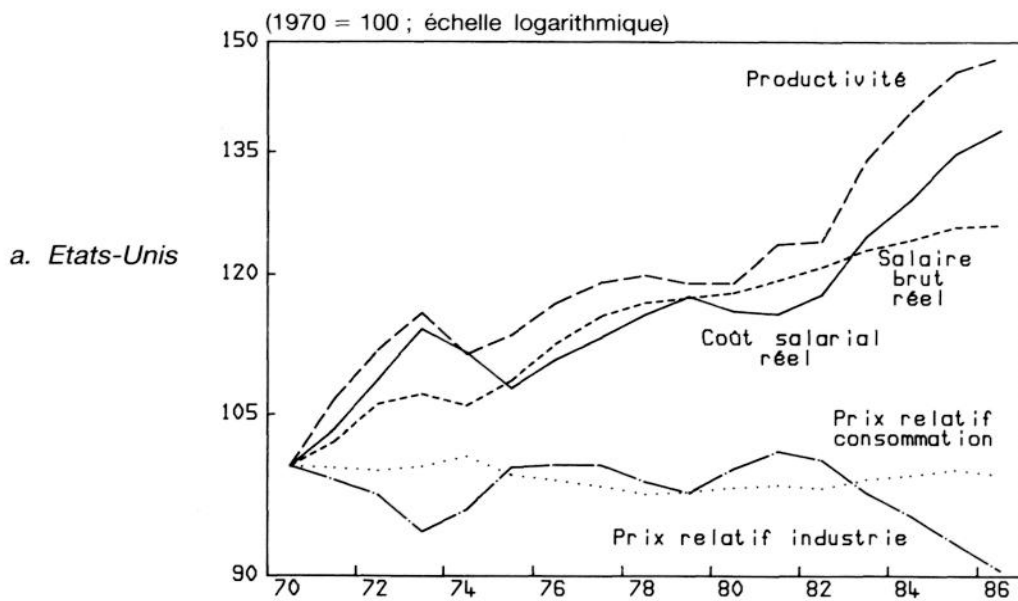
et

$pr = P_v/P_p$, le prix relatif de la valeur ajoutée de la branche.

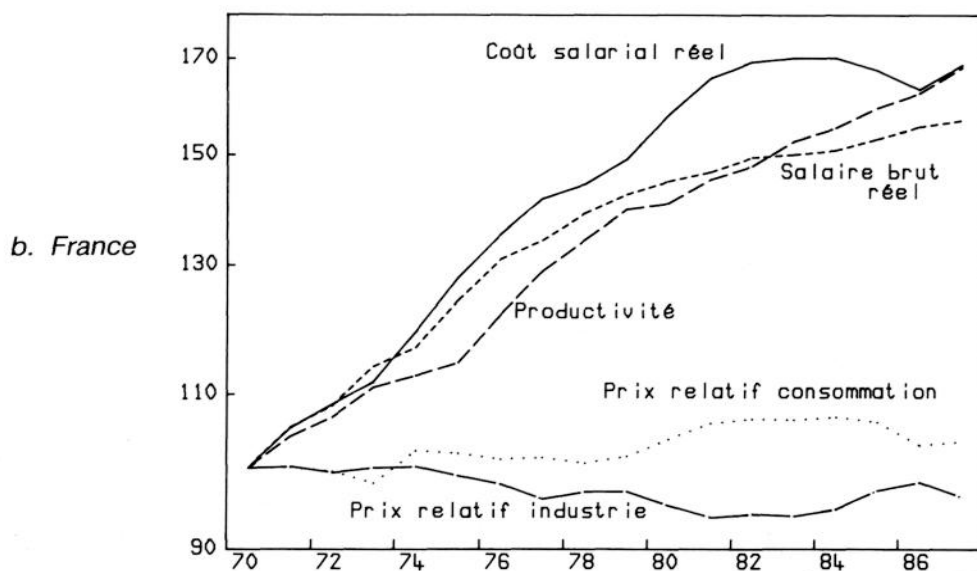
En taux de variation (représenté par un point sur la variable correspondante), cette relation équivaut simplement à :

$$\dot{w}_p = \dot{w}_c + \dot{p}_c - \dot{p}_r.$$

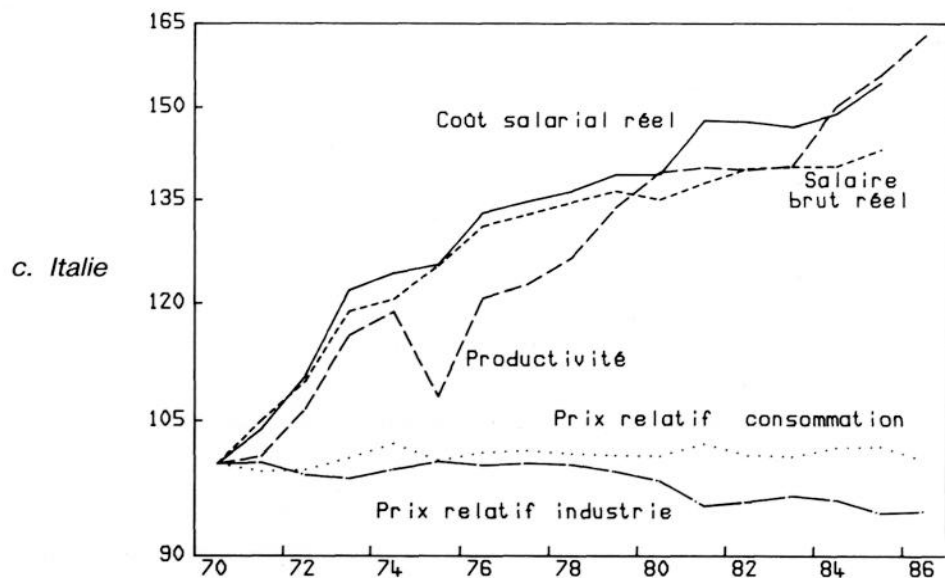
6. Décomposition de la part salariale dans l'industrie



Source : OCDE.

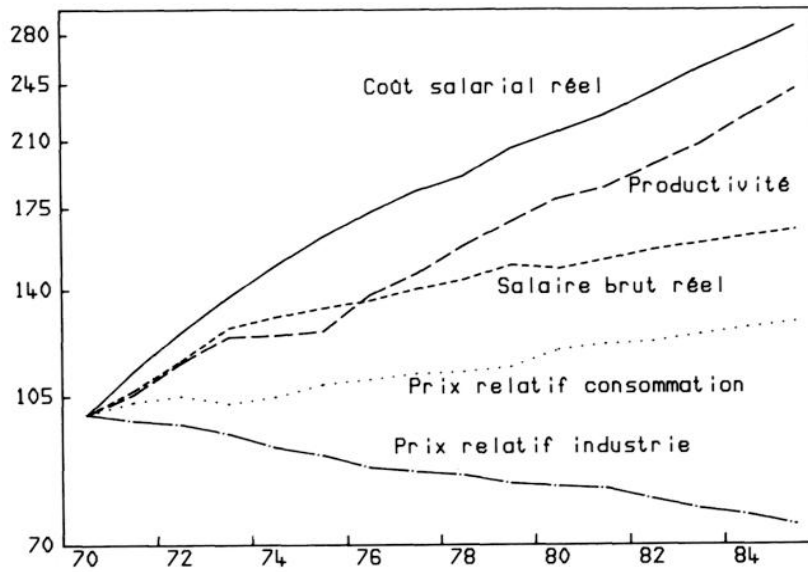


Source : INSEE.



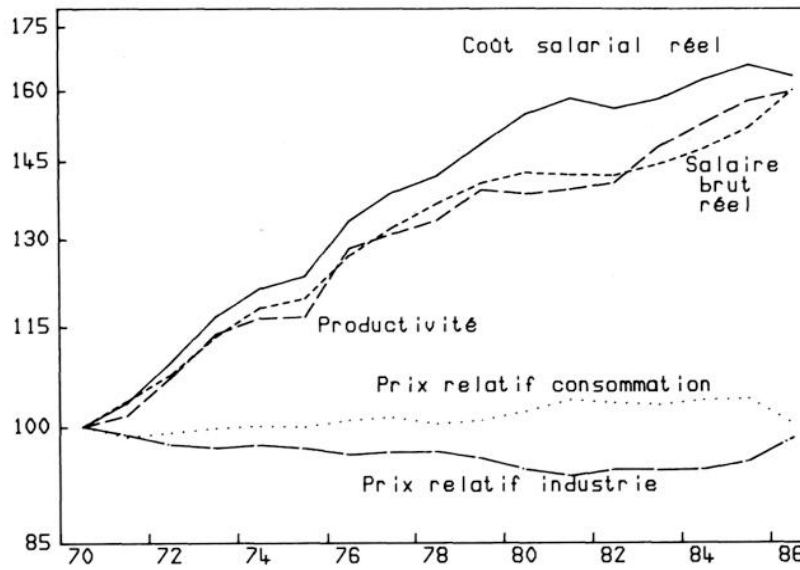
Source : OCDE.

Deux partages du revenu national des grands pays de l'OCDE



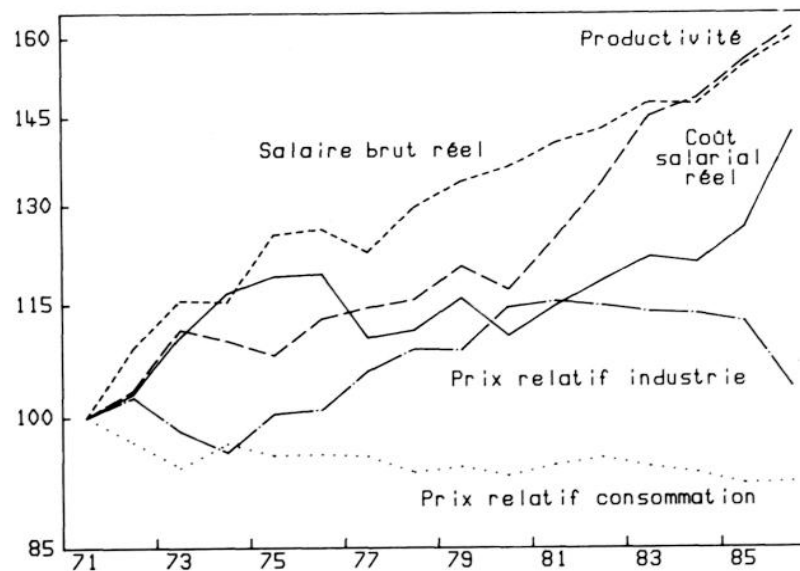
d. Japon

Source : OCDE.



e. RFA

Source : OCDE.



f. Royaume-Uni

Source : OCDE.

caine, dont le prix relatif connaît d'amples fluctuations au cours de la décennie soixant-dix, est caractérisée par une faible croissance de la productivité pendant cette période et subit les variations fortes et persistantes du taux de change du dollar.

Les chocs pétroliers affectent d'autant plus le prix relatif de l'industrie que les branches liées à l'énergie occupent une place plus importante dans cet ensemble. Ainsi une nette remontée est-elle observable dans le cas des Etats-Unis à l'occasion de chacun des deux chocs. En revanche cet effet est imperceptible dans les industries allemande et japonaise, et peu sensible en France et en Italie, tandis qu'il ne se manifeste avec vigueur au Royaume-Uni que lors du second choc pétrolier, l'importance de la branche énergie étant demeurée négligeable jusqu'alors.

Au cours des années les plus récentes le prix relatif de l'industrie a connu, dans la plupart des pays, des évolutions d'assez grande ampleur, sous l'effet conjugué des mouvements de change et du contre-choc pétrolier. Seules les industries japonaise et américaine semblent peu affectées par ces facteurs, dominés sans doute par les conséquences de performance de productivité au cours du dernier cycle (tableau 3). Au Royaume-Uni, en revanche, l'effet du contre-choc pétrolier est très marqué, ce qui explique, pour l'essentiel, l'accroissement atypique du coût salarial réel dans l'industrie britannique et le redressement correspondant de la part salariale en fin de période. En France et en RFA la chute du dollar et du prix du pétrole en 1985 et 1986 conjuguent leurs effets pour faire remonter très sensiblement le prix relatif de l'industrie, cette évolution contribuant pour beaucoup à la baisse du coût salarial réel observée au cours de ces deux années dans les industries allemande et française. En France, pour laquelle les données de 1987 sont disponibles, c'est la baisse du prix relatif de l'industrie au cours de la dernière année qui cette fois est en partie responsable d'un nouvel accroissement du coût salarial réel et de la stabilisation de la part salariale dans l'industrie.

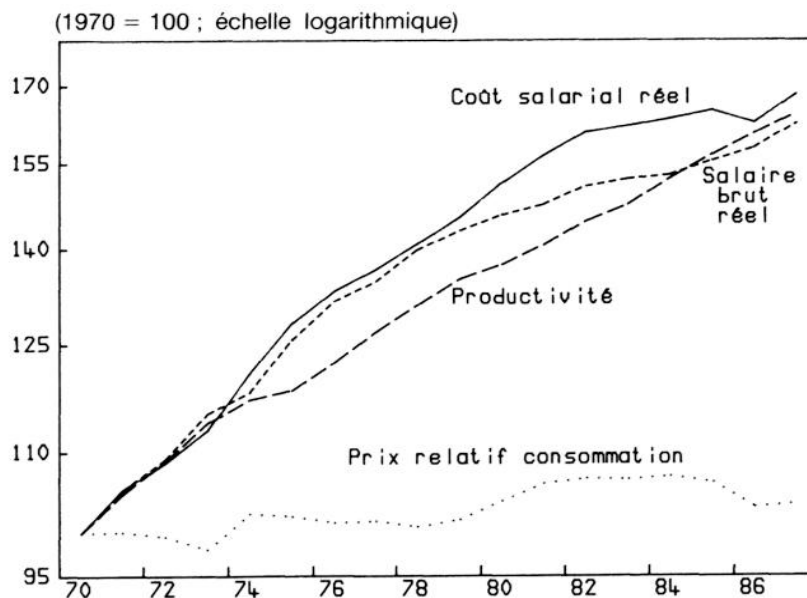
Le prix relatif de la consommation

Parce qu'elle influence directement le pouvoir d'achat des salariés l'évolution du prix implicite de la consommation est l'un des éléments importants de la détermination des salaires nominaux. L'étude des mouvements du prix relatif de la consommation, par rapport au prix de la valeur ajoutée marchande, permet donc, dans une certaine mesure, d'éclairer les modifications intervenues depuis le début des années soixante-dix et plus particulièrement au cours des années récentes dans le partage de la valeur ajoutée des différentes économies considérées.

Les mouvements du prix relatif de la consommation sont affectés de manière prépondérante par les variations des taux de change, dans la mesure où les termes de l'échange — prix relatif des exportations et des importations — constituent la principale source de divergence entre prix de la consommation et prix de la valeur ajoutée marchande d'un pays donné. Ainsi la détérioration tendancielle de termes de l'échange japonais jusqu'en 1985 se reflète-t-elle assez fidèlement dans l'augmen-

tation quasi continue du prix relatif de la consommation dans ce pays. De ce fait le salaire brut réel s'y accroît considérablement moins vite que le coût réel du travail. Pour des raisons du même ordre le prix relatif de la consommation aux Etats-Unis est caractérisé par un profil heurté, globalement parallèle à celui du taux de change du dollar.

Dans les pays européens les tendances générales sont beaucoup moins nettement visibles, à l'exception du Royaume-Uni où l'on assiste à un accroissement du salaire brut réel beaucoup plus soutenu que celui du coût salarial réel, grâce à une baisse marquée du prix relatif de la consommation, difficilement explicable cependant par le seul taux de change. Au contraire la hausse sensible du prix relatif de la consommation en France entre 1979 et 1982, résultat d'une dégradation des termes de l'échange, creuse un écart important entre le coût salarial réel et le salaire brut réel, qui ne progresse alors que modérément dans l'ensemble de l'économie marchande (graphique 7) et dans l'industrie (graphiques 6).



7. Décomposition de la part salariale dans l'économie marchande

Source : INSEE.

En 1985 et 1986 la baisse du dollar et du prix du pétrole, dans un contexte de désinflation mondiale, se conjuguent pour faire diminuer sensiblement le prix relatif de la consommation dans les trois pays d'Europe continentale étudiés — qui se trouvent être aussi les trois principaux membres du mécanisme de change du Système monétaire européen (SME). L'effet en est extrêmement favorable au pouvoir d'achat du salaire brut. En France ce mouvement, conjointement à celui déjà signalé de hausse du prix relatif de l'industrie, permet alors la coexistence d'une baisse du coût salarial réel dans l'industrie et d'une hausse du salaire brut réel (graphiques 6).

Au terme de cette étude des déterminants des évolutions de la part salariale, il apparaît que celles-ci sont fortement conditionnées par le dosage entre politique salariale — concertée ou imposée par le gouvernement — et politique de change. Ce dosage et ses conséquences en matière de pouvoir d'achat des salariés et de partage du revenu pri-

maire influencent dans une certaine mesure les évolutions des différentes composantes de la demande, donc le rythme et la nature de la croissance.

Les composantes de la demande

Il est généralement malaisé d'établir une relation robuste entre les évolutions du partage de la valeur ajoutée et les performances d'une économie en termes de croissance. Il en va d'ailleurs de même du lien entre ce partage et l'emploi, le plus souvent inexistant dans les études empiriques (voir Le Cacheux et Szpiro, 1984). Cependant il est intéressant de rapprocher les déformations de la répartition des revenus primaires de celles que l'on observe dans le partage de la dépense nationale des différents pays depuis 1970.

La décomposition alternative du revenu national que l'on opère ici adopte l'optique de la dépense — c'est-à-dire de la demande — et repose sur l'identité comptable des ressources et des emplois de biens et services, qui s'exprime, en volume, par :

$$\text{PIB} + \text{M} = \text{C} + \text{I} + \text{Var. Stocks} + \text{X}$$

où

C est la consommation finale privée et publique ;

I, l'investissement total (FBCF), dont l'investissement en biens d'équipement constitue une partie ;

M, les importations ;

X, les exportations ;

Var. Stocks, les variations de stocks, qui ne seront pas analysées ici.

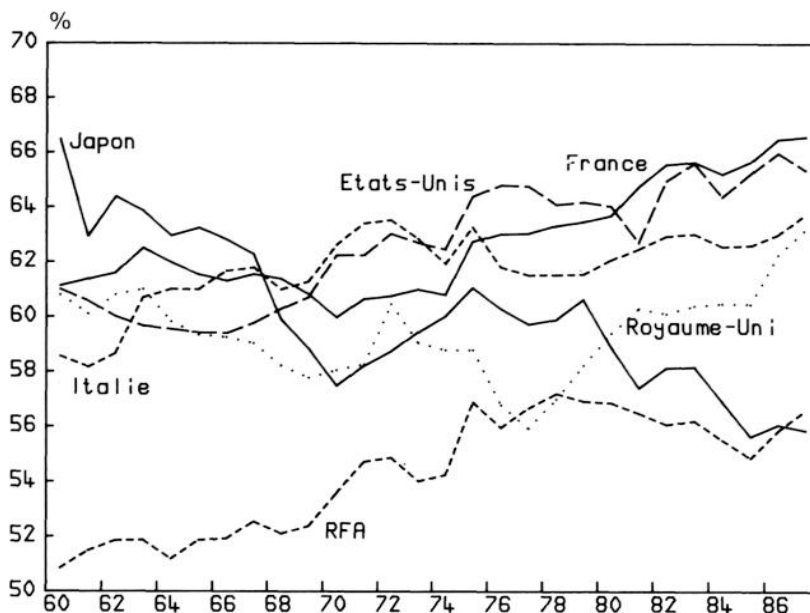
Le rapprochement entre ces deux types de partage du revenu national n'a pas un caractère formalisé. Bien qu'elle ne fournisse, contrairement à l'économétrie, que des indications non quantifiables sur la nature des liaisons entre variables, cette lecture sommaire permet de révéler certaines influences. De plus elle a sur l'étude économétrique l'avantage de mieux appréhender d'éventuelles modifications récentes.

Part des salaires, consommation et importations

Si l'on suppose que la consommation en volume reste en moyenne proportionnelle aux revenus salariaux réels ⁽⁹⁾, alors sa part dans le PIB, ou propension moyenne à consommer (graphique 8), croît au rythme de

(9) Evidemment le revenu disponible des ménages, dont est directement issue la consommation, ne se limite pas à des revenus salariaux, même corrigés. Il intègre aussi des revenus de la propriété, des transferts reçus, des impôts et cotisations versés, dont il n'est pas ici tenu compte. Cela crée autant de sources supplémentaires de divergence entre consommation et salaires réels.

l'écart entre salaire brut réel et productivité ou encore de l'écart entre part salariale et prix relatif de la consommation. Ainsi ce prix peut être à l'origine d'une déconnexion apparente entre les mouvements des parts salariales et de consommation.



8. Part de la consommation finale privée dans le PIB

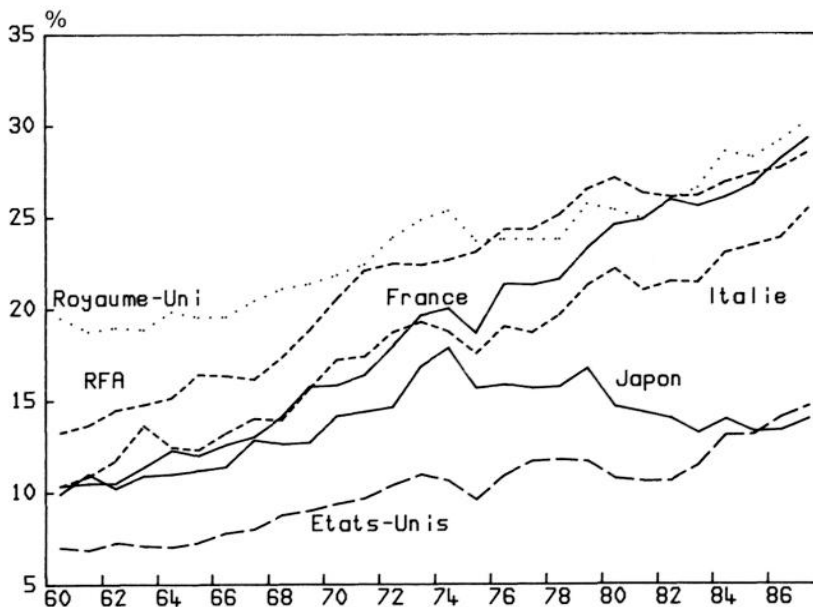
Source : OCDE.

Plus particulièrement au Japon, où la part salariale reste stable après 1974, c'est la hausse continue du prix relatif qui ralentit la croissance de la consommation et fait donc chuter la propension moyenne à consommer. En France, au contraire, entre 1982 et 1986 le pouvoir d'achat du salaire brut croît toujours assez fortement malgré la baisse de la part salariale et soutient donc la consommation. En revanche aux Etats-Unis la baisse de la part des salaires après 1982, alliée à la hausse à partir de 1978 du prix relatif, n'a pas empêché une reprise de la consommation, paradoxale au vu de ces évolutions. Enfin au Royaume-Uni le creux de 1977 et la stagnation caractéristique de 1982 à 1985 correspondent tout à fait à la réduction très nette de l'écart entre salaire brut réel et productivité ; cet écart se creuse à nouveau en 1986 et 1987 et se reflète dans une reprise de la part de la consommation. Globalement, si tous les pays ont pu réduire leur part salariale depuis le début des années 1980, seul le Japon a vu, de surcroît, la part de la consommation dans le PIB se réduire notablement et continûment.

L'action directe de la part salariale sur la consommation a des conséquences induites sur les importations, qui sont parfois masquées par les effets de la tendance à une ouverture croissante des économies, européennes surtout. En effet si le taux de pénétration étranger sur le marché intérieur reste constant, et *a fortiori* s'il augmente, une part croissante de la consommation entraîne un poids plus fort des importations. Dans les pays où la part de la consommation varie fortement, comme en France ou au Japon, ses variations induisent très nettement des modifications importantes de la propension moyenne à importer (graphique 9). Ainsi la forte baisse à partir de 1975 de la part de la

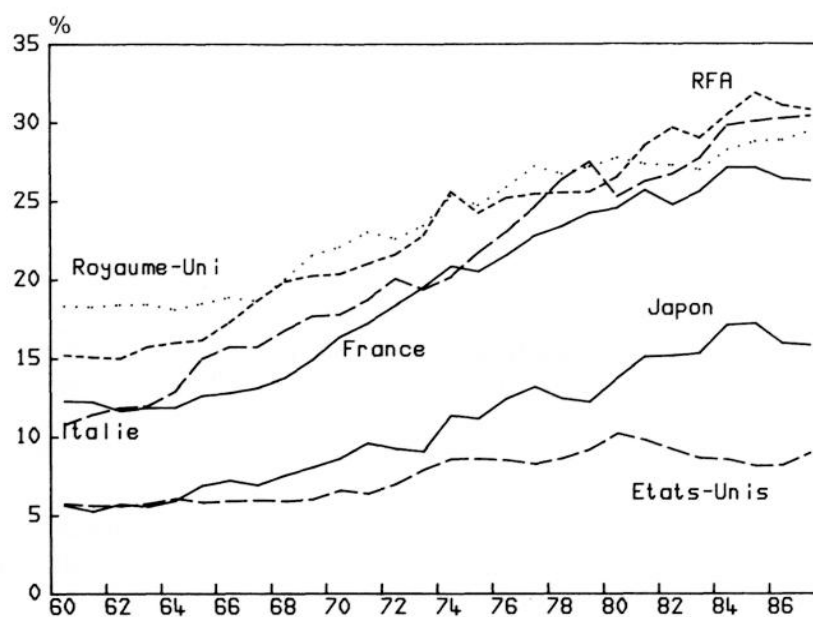
consommation japonaise est-elle clairement associée à une tendance identique des importations. A l'inverse en France après 1974 ou aux Etats-Unis depuis 1983 la reprise de la consommation s'est accompagnée de celle des importations.

9. Importations en pour-cent du PIB



Source : OCDE.

10. Part des exportations dans le PIB



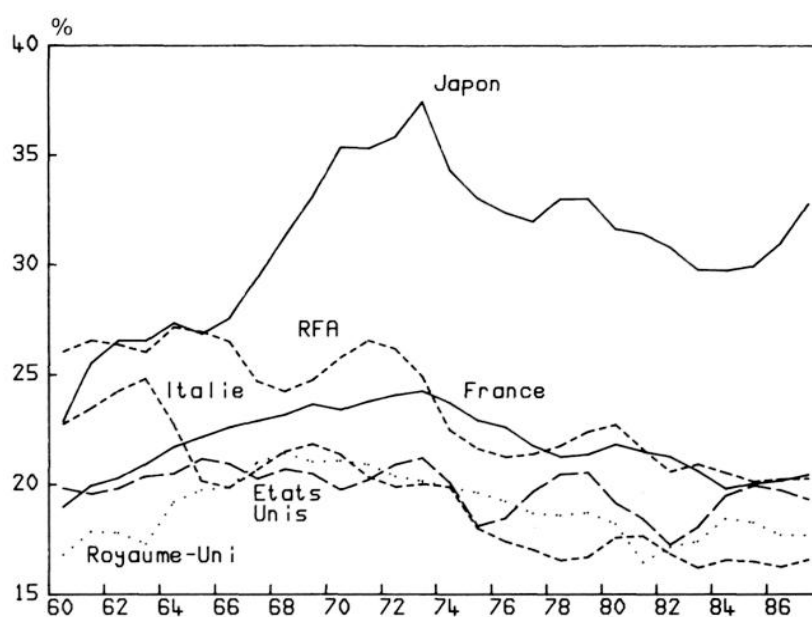
Source : OCDE.

Outre la composante de demande, il faut considérer le rôle de la compétitivité dans la détermination du niveau des importations. Ce facteur influence aussi les exportations. Mais en dehors de toute prise en compte du taux de change, la connaissance de la part salariale ou même du coût salarial réel est insuffisante pour mesurer la compétitivité. Conclure pertinemment sur ce point impliquerait que l'on compare plutôt des coûts relatifs unitaires ou encore des taux de change réels

de prix d'exportation intégrant les comportements de marge (cf. Le Cacheux et Lecointe, 1987). L'effet des évolutions de part salariale est donc *a priori* incertain. A titre d'exemple, la propension à exporter des Etats-Unis semble avant tout reliée aux phases de dépréciation ou d'appréciation du dollar (graphique 10). De même en France à partir de 1980 la progression des exportations subit une rupture que la baisse des parts salariales n'enraye pas parce que parallèlement les termes de l'échange continuent de s'améliorer.

Part de l'EBE et investissement

Selon bon nombre d'analyses théoriques de la détermination de l'investissement, souvent citées pour justifier la nécessité de restaurer un partage de la valeur ajoutée plus favorable aux entreprises, le profit joue un rôle essentiel dans le choix d'investissement. On devrait donc s'attendre à un certain parallélisme entre la part de l'investissement dans le PIB (graphique 11) et la part de l'EBE dans la valeur ajoutée, même si celle-ci ne constitue qu'un indicateur très imparfait de la part des profits et *a fortiori* de la rentabilité.



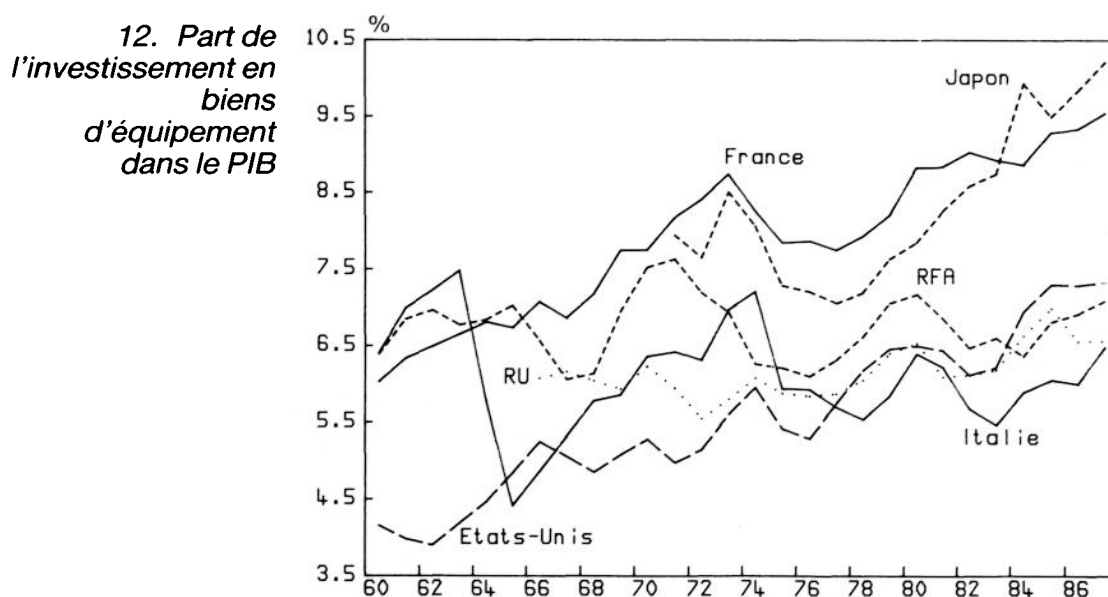
11. Part de la FBCF totale dans le PIB

Source : OCDE.

Les évolutions dans les pays étudiés depuis 1970 sont toutefois loin de conforter ces conclusions. Certes les cycles d'investissement observés aux Etats-Unis ne sont guère différents de ceux qui caractérisent la part de l'EBE, en ce qui concerne tant l'industrie que l'économie marchande dans son ensemble. Mais cette cyclicité étant cependant caractéristique de presque toutes les variables macroéconomiques dans ce pays, elle n'implique pas *a priori* l'existence d'une causalité particulière. Il existe de même un certain parallélisme entre le profil général — à la baisse — de la part de l'EBE dans la valeur ajoutée et celui de la part de l'investissement total dans le PIB en France. Mais cette part

présente, sur toute la période une tendance décroissante en Italie, alors même que la part d'EBE n'a fait pendant le même temps que fluctuer. Par ailleurs en RFA et au Royaume-Uni l'accroissement spectaculaire de la part de l'EBE dans les branches marchandes s'est accompagné d'une chute quasi continue de la part de l'investissement total dans la demande.

Plus que de l'investissement total, qui inclut l'investissement-logement, la part de l'EBE devrait en principe être rapprochée de l'investissement productif, dont l'investissement en biens d'équipement constitue un indicateur relativement satisfaisant. Pourtant cette relation n'est pas non plus très apparente partout. Au Japon et, dans une moindre mesure, en France, la part de l'investissement d'équipement (graphique 12) s'accroît de façon très marquée depuis 1977⁽¹⁰⁾ — tandis que la part de l'investissement total diminue —, alors même que la part de l'EBE dans la valeur ajoutée marchande décroît d'abord, pour ne se redresser qu'en fin de période. Aux Etats-Unis et en Italie la hausse de la part de l'EBE depuis 1983 s'accompagne effectivement d'une reprise sensible de l'investissement d'équipement. Mais celui-ci a un comportement très différent au Royaume-Uni et, dans une moindre mesure, en RFA, où pourtant la hausse de la part de l'EBE des branches marchandes a été beaucoup plus marquée qu'ailleurs.



Source : OCDE.

Globalement donc la liaison entre la part de l'EBE et les taux d'investissement semble quelque peu ténue, ce qui confirme la robustesse des analyses de la détermination de l'investissement reposant sur des mécanisme d'accélération, dans lesquelles les effets de la croissance de la demande dominant le plus souvent l'influence des profits.

(10) Signalons à ce propos que l'augmentation de la part des investissements d'équipement s'est accompagnée au Japon d'une baisse de la part des importations, alors qu'en France un mouvement dans le même sens induit généralement une hausse de la part des importations, que l'on constate à chaque reprise de l'investissement productif.

Conclusion

La baisse de la part salariale dans la valeur ajoutée est un phénomène commun à toutes les grandes économies dans les années quatre-vingt. Partout cependant une stabilisation, voire une légère remontée, est survenue récemment. En France les évolutions de la part salariale au cours des deux dernières années sont apparemment semblables à celles des autres grands pays de l'OCDE, même si des doutes subsistent quant à la fiabilité de la mesure de la masse salariale. En outre les variations récentes de la part de l'EBE apparaissent dans ce pays plus disparates qu'à l'étranger, et parfois opposées.

Quant aux conséquences de ces évolutions, qui dans la plupart des pays, et particulièrement en France, résultent de choix politiques délibérés, certaines ambiguïtés sont apparues dans les années récentes. En premier lieu la restauration des profits des entreprises ne semble pas généralement avoir induit l'augmentation de l'investissement que l'on en espérait, ce qui peut se comprendre par la faible croissance de la demande globale. Cette conclusion mérite toutefois d'être nuancée, puisque l'investissement en biens d'équipement a vu sa part dans le PIB s'accroître sensiblement dans certains pays — dont la France — concurremment à la décroissance de celle de l'investissement total.

Par ailleurs l'observation des mouvements de prix relatifs et des déformations de la structure de la demande pose, pour un pays tel que la France, le problème du dosage entre la politique salariale et la politique de change. D'une part en effet la rigueur salariale, alliée à une politique de monnaie forte, a des effets ambigus sur la compétitivité-prix des entreprises françaises, à court terme du moins. D'autre part, une telle combinaison permet de préserver, dans une certaine mesure, le pouvoir d'achat des salariés, tout en abaissant les coûts salariaux réels, grâce au jeu de prix relatifs qu'elle autorise. Elle tend, de ce fait même, à amoindrir les effets dépressifs sur la consommation des ménages, mais risque ainsi de nuire, par le canal des importations induites, à l'équilibre des échanges extérieurs du pays.

Références bibliographiques

Département des diagnostics de l'OFCE, 1988, « Le krach : avertissement sans frais », Chronique de conjoncture, *Revue de l'OFCE*, n° 23, avril.

HENRY Jérôme, LE CACHEUX Jacques et LECOINTE François, 1988, « Coûts salariaux et productivité : une singularité récente de la France », *Lettre de l'OFCE* n° 53, 23 mars.

LE CACHEUX Jacques et LECOINTE François, 1987, « Changes réels et compétitivité », *Revue de l'OFCE*, n° 20, juillet.

LE CACHEUX Jacques et SZPIRO Daniel, 1984, « Part salariale et emploi », *Revue de l'OFCE*, n° 8, juillet.