

PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTÉE DANS LES PAYS INDUSTRIALISÉS

De nouvelles estimations

Arnaud Sylvain *

CEDERS, Université de la Méditerranée

L'adoption de nouvelles conventions pour calculer des indicateurs de partage de la valeur ajoutée conduit à relativiser deux faits stylisés communément admis.

L'indicateur calculé pour la France ne présente pas de tendance à la hausse depuis le début des années 1980. La part des profits dans la valeur ajoutée est relativement stable depuis le début des années 1990 et s'établit à un niveau proche de celui du début des années 1970.

La différence entre les pays continentaux européens et certains pays anglo-saxons est largement atténuée. Le profil moins heurté du partage de la valeur ajoutée dans certains pays anglo-saxons peut s'expliquer par des évolutions du partage de la valeur ajoutée dans le secteur pétrolier, qui compensent celles du reste de l'économie. Hors secteur pétrolier, les fluctuations du partage de la valeur ajoutée dans ces pays se rapprochent de celles constatées dans les pays continentaux européens.

* Cette étude est une version révisée d'un document présenté au 11^e colloque de l'Association de Comptabilité nationale. Je tiens à remercier les deux rapporteurs anonymes pour leurs remarques et suggestions. Je remercie également F. Lequiller (OCDE) pour sa participation à une version antérieure de cette étude et la mise à disposition des bases de données, ainsi que G. Cette (Banque de France) pour ses conseils.

arnaud.sylvain@freesbee.fr.

L'analyse du partage de la valeur ajoutée s'inscrit généralement dans le cadre de réflexions sur les inégalités sociales ou la croissance économique et le chômage.

— La question de l'inégalité sociale est souvent posée en termes d'opposition entre capital et travail, profits et salaires. Dans ce cadre, le partage de la valeur ajoutée est considéré comme reflétant l'état du rapport de forces entre capitalistes et travailleurs et résultant d'un pur conflit redistributif.

— Le salaire représente la majeure partie du revenu des salariés et influence directement la consommation; la rémunération du capital est à la base de la formation du profit qui constitue pour les entreprises l'un des modes de financement des investissements. Un partage de la valeur ajoutée trop favorable aux salariés peut donc se révéler préjudiciable à la croissance s'il conduit à un déficit d'investissement (Cette et Mahfouz, 1996).

— Les évolutions du partage de la valeur ajoutée sont souvent rapprochées de celles du chômage: différents travaux se sont ainsi attachés à expliquer simultanément les évolutions du partage de la valeur ajoutée et du taux de chômage (Blanchard, 1997; Caballero et Hammour, 1998) et ont montré que le profil du partage de la valeur ajoutée reflétait les rigidités du marché du travail à l'origine des évolutions du taux de chômage. Dans un autre registre, l'accroissement de la part des profits en France au cours de la décennie 1980 est parfois avancé pour expliquer la montée du chômage.

Les travaux visant à déterminer le partage de la valeur ajoutée le plus favorable à la croissance reposent sur l'hypothèse de l'existence d'un partage optimal. S'il est couramment admis que ce partage est stable à très long terme, il n'existe pas de théorie normative consensuelle permettant de définir le partage de la valeur ajoutée souhaitable à un horizon plus rapproché de court ou moyen terme. La difficulté à rapprocher le partage de la valeur ajoutée d'une référence souhaitable rend toute appréciation normative délicate. Afin de disposer d'éléments d'appréciation, il semble alors utile de recourir à des analyses descriptives et comparatives.

De nombreuses analyses descriptives et comparatives des évolutions du partage de la valeur ajoutée en France et dans d'autres grands pays industrialisés ont déjà été réalisées (Cette et Mahfouz, 1996; Blanchard, 1997; Sylvain, 1998; De Serres, Scarpetta et de La Maisonnette, 2002; Askénazy, 2003). La plupart des travaux convergent pour mettre en lumière une distinction entre les pays d'Europe continentale et les pays

Anglo-saxons, qui s'expliquerait notamment par des différences dans le fonctionnement des économies.

— Les pays du premier groupe connaîtraient une dérive temporelle du partage de la valeur ajoutée en faveur des profits alors que les pays anglo-saxons se caractériseraient par une relative stabilité du partage de la valeur ajoutée.

— Les pays d'Europe continentale auraient été affectés de manière prolongée par les mouvements des prix du pétrole et le ralentissement des gains de productivité du travail au cours des années 1970 et 1980 en raison de rigidités salariales alors que les pays anglo-saxons auraient absorbé ces chocs de coût plus rapidement en raison d'une plus grande flexibilité de leur économie.

Certaines études soulignent cependant la fragilité des indicateurs mobilisés et des diagnostics qui en découlent (Cette et Mahfouz, 1996 ; Askénazy, 2003). La divergence d'appréciation à laquelle conduit le calcul d'une part des profits sur les seules sociétés non financières dans le cas de la France ainsi que la pertinence de la distinction entre pays européens et pays anglo-saxons sont ainsi parmi les interrogations n'ayant pas abouti à des réponses claires. En outre, l'apparente flexibilité des économies anglo-saxonnes pourrait masquer des transferts de richesses entre le secteur pétrolier et le reste de l'économie.

L'objet de cette étude est, à partir d'indicateurs reposant sur diverses hypothèses de construction, d'apporter des éléments de réponse aux interrogations suivantes : quelle est l'origine des divergences entre les parts des profits calculées sur le champ des sociétés non financières et le secteur marchand pour la France ? La distinction entre pays européens et anglo-saxons est-elle pertinente ? Quel est le rôle des transferts de richesses entre le secteur pétrolier et le reste de l'économie dans l'apparente flexibilité¹ du partage de la valeur ajoutée des pays anglo-saxons ?

La première partie présentera les conclusions des analyses descriptives du partage de la valeur ajoutée et les principaux points de divergence. Ensuite, les indicateurs de partage de la valeur ajoutée mobilisés pour la suite de l'analyse et les hypothèses sur lesquelles ils reposent seront détaillés. La troisième partie reviendra sur les hypothèses retenues en évaluant leur impact sur les indicateurs. La quatrième partie s'interrogera sur les divergences de diagnostic concernant les évolutions du partage de la valeur ajoutée en France. La cinquième partie comparera les évolutions des indicateurs dans les huit pays retenus (États-Unis, Allemagne, Royaume-Uni, France, Canada, Italie, Norvège, Danemark) et la sixième s'interrogera sur l'impact du secteur de l'énergie sur le profil du partage de la valeur ajoutée.

1. On considère le partage de la valeur ajoutée comme flexible lorsque celui-ci connaît des fluctuations rapprochées et d'ampleur limitée autour d'un niveau de référence stable.

I. La part des profits dans la valeur ajoutée dans les pays d'Europe continentale et anglo-saxons

La plupart des travaux s'accordent pour reconnaître qu'en France, la part des profits dans la valeur ajoutée a fortement diminué au cours de la décennie 1970 avant de se redresser continûment jusqu'au début des années 2000, dépassant nettement son niveau du début des années 1970 à la fin des années 1990 (Artus et Cohen, 1998; Cotis et Rignols, 1998; Blanchard, 1997; Caballero et Hammour, 1998).

L'affaissement de la part des profits dans la valeur ajoutée au cours de la décennie 1970 est généralement expliqué par un retard d'ajustement des salaires aux effets cumulés des chocs pétroliers et des ralentissements de gains de productivité. La hausse qui a suivi est allée au-delà d'une simple correction. Elle serait liée à une diminution du pouvoir de négociation des syndicats (Blanchard 1997; Blanchard et Giavazzi, 1999), à une baisse des prix de l'énergie (Cotis et Rignols, 1998), à une substitution du capital au travail (Caballero et Hammour, 1998), à la hausse du coût du capital, ou encore à l'apparition d'un progrès technique économe en main-d'œuvre.

Les comparaisons internationales d'indicateurs de partage de la valeur ajoutée (Blanchard, 1997; Sylvain 1998) conduisent à distinguer deux groupes de pays: d'un côté les pays d'Europe continentale où le partage de la valeur ajoutée présente un profil heurté et une tendance à la hausse; de l'autre, les pays anglo-saxons², où le partage de la valeur ajoutée fluctue autour d'un niveau relativement stable. Comme le souligne Timbeau (2003), cette opposition est généralement expliquée par « *des fonctionnements économiques opposés: d'un côté, des économies flexibles, concurrentielles, où le partage de la valeur ajoutée et le chômage fluctuent autour de valeurs de référence stables et acceptables. De l'autre côté, les pays européens englués dans des structures inadaptées à l'économie mondiale, qui connaissent d'importantes déviations du partage de la valeur ajoutée, traduisant un dysfonctionnement que l'on retrouve trait pour trait dans les évolutions du chômage* »

Plusieurs travaux relativisent néanmoins ces conclusions. Concernant la hausse de la part des profits dans la valeur ajoutée en France au cours des trente dernières années, les travaux de Cette et Mahfouz (1996) et Baghli, Cette et Sylvain (2003), soulignent qu'elle n'apparaît pas lorsque le champ considéré correspond aux seules sociétés non financières.

2. Cette terminologie a notamment été utilisée par Blanchard (1997). Dans ses travaux, les pays d'Europe continentale comprenaient l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, la France, l'Irlande, l'Italie, les Pays-Bas et la Suède; les pays anglo-saxons étaient composés du Canada, des États-Unis, et du Royaume-Uni.

Askénazy (2003) met en évidence l'impact du champ et des conventions retenues. Il montre que la hausse de la part des profits en France ainsi que la stabilité du partage de la valeur ajoutée aux États-Unis sont fortement dépendantes des conventions méthodologiques retenues et qu'on ne peut exclure des évolutions proches du partage de la valeur ajoutée dans ces deux pays au cours des vingt dernières années. À l'opposé du consensus établi, il conclut ainsi que « *Plus qu'une divergence, une approche qui s'emploie à s'affranchir d'une partie de ces écueils (les difficultés techniques dans la comparaison des économies française et américaine) suggère une nette convergence du partage de la valeur ajoutée au niveau macroéconomique mais aussi au niveau sectoriel depuis la fin des années 1970. Des deux côtés de l'Atlantique, la part du travail dans la valeur ajoutée semble légèrement s'éroder.* »

De Serres, Scarpetta et de la Maisonneuve (2002), ne remettent pas en cause la déformation du partage de la valeur ajoutée en faveur de la rémunération du capital dans les pays d'Europe continentale, mais ils montrent qu'elle s'explique essentiellement par des modifications de composition sectorielle des économies considérées (un « biais d'agrégation »).

Ces remises en cause invitent à une réflexion sur la méthode de construction des indicateurs de partage de la valeur ajoutée afin d'essayer d'apporter des éléments de réponse concernant l'évolution tendancielle du partage de la valeur ajoutée en France ainsi que la pertinence de la distinction entre pays européens et anglo-saxons.

2. Construire des indicateurs de partage de la valeur ajoutée

Des indicateurs de partage de la valeur ajoutée³ ont été construits pour huit pays (États-Unis, Allemagne, Royaume-Uni, France, Canada, Italie, Norvège, Danemark) pour la période 1970-2002⁴. Le choix de la période est justifié par la nécessité de disposer d'une vision de moyen-long terme. Le choix des pays a été guidé par la disponibilité des données.

Les données mobilisées proviennent essentiellement de la base Annual National Accounts (ANA) de l'OCDE, qui fournit des données de branches selon un découpage homogène depuis 1970. Lorsque les données n'étaient pas disponibles dans cette base où étaient incomplètes, les comptes nationaux des pays ont été directement mobilisés. Une description détaillée des données et de la construction des indicateurs de partage de la valeur ajoutée est présentée en annexe (annexe II).

3. L'étude porte sur le partage de la valeur ajoutée brute, et non de la valeur ajoutée nette (i.e. des amortissements, appelés « consommation de capital fixe »).

4. 2001 pour le Canada. Pour l'Allemagne, l'analyse est réalisée pour l'Allemagne de l'Ouest sur la période 1970-1991, et pour l'Allemagne sur la période 1991-2002.

L'indicateur de partage de la valeur ajoutée retenu est la part des profits dans la valeur ajoutée, correspondant au rapport de la rémunération du capital à la valeur ajoutée. Il est calculé en retenant une approche au coût des facteurs (encadré). Les principales différences entre les indicateurs construits dans cette étude et ceux qui se retrouvent fréquemment dans la littérature sont les suivantes: le champ retenu est celui du secteur marchand non agricole alors que le champ habituellement considéré est le secteur privé (l'ensemble de l'économie hors administrations publiques) ; à la suite de De Serres et alii (2002) et d'Askénazy (2003), la correction de la non-salarisation est réalisée par branche; les loyers fictifs sont retirés de la valeur ajoutée.

L'hypothèse que les SIFIM (Services d'Intermédiation Financière Indirectement Mesurés)⁵ représentaient entièrement une consommation intermédiaire a été retenue. Ils sont intégralement retirés de la valeur ajoutée au coût des facteurs. La nécessité de retraiter les SIFIM est justifiée par la nécessité d'avoir des séries longues homogènes⁶. Ce n'est en effet que tout récemment que les pays concernés ont publié des comptes avec des SIFIM proprement répartis selon leurs emplois respectifs (consommation intermédiaire, consommation finale, exportation).

Valeur ajoutée au prix du marché et au coût des facteurs

Les indicateurs de partage de la valeur ajoutée dépendent de la notion de valeur ajoutée retenue. Si on ignore les transferts avec l'État et suppose que la valeur ajoutée (*VA*) est obtenue à partir de deux facteurs de production, travail et capital fixe, celle-ci est répartie entre les deux facteurs de production :

$$VA = \text{Rémunération du travail} + \text{Rémunération du capital}$$

En réalité, les administrations publiques (*APU*) interviennent en versant des subventions et en prélevant des taxes assises sur la production. Deux approches se distinguent alors dans la définition de la valeur ajoutée :

1) Soit on considère la valeur ajoutée y compris les prélèvements indirects nets des *APU*, c'est-à-dire au prix effectivement payé par l'acquéreur. On parle alors de valeur ajoutée au prix de marché (*VAPM*) qui se partage en trois composantes: la rémunération du travail (*RTRAV*), celle du capital (*RCAP*), et les prélèvements indirects nets des *APU* (*PIN_APU*) :

$$VAPM = RTRAV + RCAP + PIN_APU$$

5. Les intermédiaires financiers facturent une partie des services rendus à leur clientèle et se rémunèrent en prenant une marge de taux d'intérêt sur les dépôts de leur clientèle et sur les prêts qu'ils leur accordent. Les SIFIM visent à évaluer cette rémunération.

6. Ce point a déjà été souligné dans des travaux antérieurs (Sylvain, 1998; Askénazy, 2003).

En France et dans les pays européens ayant adopté le SEC 95 (la nouvelle base 95), la valeur ajoutée n'est plus évaluée au prix de marché mais au prix de base (*VAPB*). Seul le PIB reste évalué au prix de marché. La valeur ajoutée au prix de base correspond à la valeur ajoutée au prix de marché diminuée des impôts sur les produits et augmentée des subventions sur les produits (Eurostat, 1996; Lequiller, 1998). Si on considère la valeur ajoutée au prix de base, on a alors la relation suivante, en notant *PIN_APU_B* les prélèvements indirects nets des *APU* non compris les impôts sur les produits et les subventions sur les produits :

$$VAPB = RTRAV + RCAP + PIN_APU_B$$

2) Soit on s'intéresse à la valeur ajoutée hors prélèvements indirects nets des *APU*. La valeur ajoutée au coût des facteurs (*VACF*) est alors exactement la somme des rémunérations des facteurs :

$$VACF = VAPM - PIN_APU = RTRAV + RCAP$$

La valeur ajoutée au coût des facteurs peut varier selon la logique prévalant à l'évaluation empirique du partage de la valeur ajoutée.

— Dans une logique de répartition, visant à décrire comment la valeur ajoutée se partage entre rémunération du travail et rémunération du capital, les taxes et impôts indirects, dont l'assiette est la masse salariale, ne sont pas une composante de la rémunération du travail et ne sont donc pas intégrés dans la valeur ajoutée. Cette logique est plus adaptée que la suivante aux analyses portant sur l'offre de facteurs ou la croissance.

— Dans une logique de coûts visant à décrire comment se modifie la structure des coûts du travail et du capital dans la production de la valeur ajoutée, les prélèvements des administrations publiques ne doivent inclure que les prélèvements neutres du point de vue du coût des facteurs. Ainsi, les taxes et impôts indirects dont l'assiette est la masse salariale sont une composante du coût du travail et sont donc à ce titre intégrés dans la valeur ajoutée. Cette seconde logique s'articule mieux que la précédente avec les analyses en lien avec les demandes de facteurs, par exemple celles concernant les phénomènes de substitution entre facteurs de production ou la productivité de ces mêmes facteurs. En pratique, du fait des limites inhérentes à l'information statistique, les indicateurs construits sont intermédiaires entre ces deux approches.

L'appréciation du niveau et des évolutions du partage de la valeur ajoutée dépend donc de la définition de la valeur ajoutée retenue.

Afin de s'articuler pleinement avec les analyses étudiant la substitution entre facteurs et leur productivité, la rémunération du travail devrait correspondre au coût du travail et la valeur ajoutée devrait être une valeur ajoutée marchande. Le choix de se limiter à un champ marchand est lié au mode de détermination de la valeur ajoutée non marchande : celle-ci n'est pas évaluée en termes de prix mais aux coûts de production.

La rémunération du travail a été limitée à la seule rémunération des salariés (plus une estimation du coût du travail des non-salariés). Elle ne correspond donc pas exactement au coût du travail puisqu'elle omet

d'éventuels modes de rémunération innovants tels que les stock-options ainsi que les impôts sur les salaires qui sont principalement versés par les entreprises non assujetties à la TVA (Askénazy, 2003). Cela peut fragiliser l'analyse mais est rendu inévitable par la difficulté d'isoler le coût du travail dans le cadre d'une analyse comparative reposant sur des systèmes de comptabilité nationale hétérogènes.

Le champ économique retenu est défini à partir de données de branches. Il correspond à un secteur marchand non agricole calculé comme l'ensemble de l'économie, hors les branches de l'agriculture, de l'administration générale et de la défense, de l'éducation, de la santé et l'action sociale. Ce secteur représente aux alentours de 80 % de la valeur ajoutée dans la plupart des pays, cette part étant plus faible en Norvège et au Danemark (de l'ordre de 70 %) (tableau 1).

Le choix de retirer l'éducation, la santé et l'action sociale est justifié par la volonté de retenir un champ marchand homogène en termes de branches. Comme ces secteurs sont à des degrés divers le lieu de productions non marchandes, ils ont été retirés du champ d'analyse. La branche agriculture été retirée en raison du nombre important de non-salariés qu'elle contient.

1. Poids du secteur marchand non agricole dans la valeur ajoutée au coût des facteurs de l'ensemble de l'économie

En %

	1970-2002 *
Etats-Unis	76,0
Allemagne de l'Ouest	81,9
Allemagne	81,5
Royaume-Uni	81,3
France	77,1
Italie	80,8
Canada	77,6
Norvège	67,6
Danemark	73,5

* 1970-2001 pour le Canada ; 1970-1991 pour l'Allemagne de l'Ouest ; 1991-2002 pour l'Allemagne.

Note : Les SIFIM sont distribuées selon les branches proportionnellement à la valeur ajoutée.

Sources : Base ANA de l'OCDE, Comptes nationaux, calculs de l'auteur.

Lorsque le champ étudié inclut des non-salariés, il est nécessaire d'évaluer leur rémunération puisque la comptabilité nationale ne permet pas d'obtenir la rémunération de leur travail : leur revenu global, appelé « revenu mixte », inclut des éléments de rémunération du travail qui ne sont pas distingués du profit de l'entrepreneur. Cette évaluation est d'autant plus nécessaire que la part des non-salariés dans l'emploi total diffère sensiblement selon les pays. Sur la période 1970-2002, ceux-ci

représentent en moyenne 8,5 % de l'emploi total aux États-Unis contre 27,1 % en Italie. De plus, comme la part des non-salariés dans l'emploi total s'est modifiée depuis trente ans (tableau 2), la correction de la non-salarisation a un effet sur la dynamique de la part des profits.

2. Le poids des non-salariés dans l'emploi total

En %				
	1970-1979	1980-1989	1990-2002*	1970-2002**
Etats-Unis	8,7	8,9	8,1	8,5
Allemagne de l'Ouest	14,1	11,3	10,4	12,5
Allemagne			10,2	10,2
Royaume-Uni	8,7	11,2	12,9	11,1
France	18,1	15,1	10,6	14,2
Italie	27,0	27,9	26,6	27,1
Canada	10,4	10,0	10,9	10,4
Norvège	15,1	11,9	8,7	11,6
Danemark	14,6	11,1	8,1	11,0

* Jusqu'en 2001 pour le Canada ; à partir de 1991 pour l'Allemagne ; 1990-1991 pour l'Allemagne de l'Ouest.

** 1970-2001 pour le Canada ; 1970-1991 pour l'Allemagne de l'Ouest ; 1991-2002 pour l'Allemagne.

Sources : Base ANA de l'OCDE, Comptes nationaux, calculs de l'auteur.

Plusieurs hypothèses ont été proposées pour évaluer la rémunération des non-salariés (Krueger, 2000). La plus courante consiste à affecter à chaque non-salarié une rémunération correspondant à la rémunération moyenne des salariés. Mais cette correction globale ne permet pas de tenir compte de l'évolution de la composition sectorielle des non-salariés. Une méthode qui semble plus adéquate (de Serres et alii, 2002 ; Askénazy, 2003) consiste à affecter à chaque non-salarié la rémunération moyenne des salariés de la branche à laquelle il appartient.

Le retrait de la branche agriculture est lié au nombre important de non-salariés qu'elle incorpore et aux conséquences auxquelles la correction de la non-salarisation peut conduire (tableau 3).

— Excepté au Royaume-Uni, cette branche inclut en moyenne entre 17 % (aux États-Unis) et 46 % (en Norvège) des non-salariés. Plus du tiers des non-salariés appartiennent à cette branche en France, au Danemark, en Norvège, voire en Allemagne. Retirer cette branche permet d'atténuer l'impact de la correction de la non-salarisation.

— Les non-salariés représentent en moyenne une part importante de l'emploi total de cette branche (entre 45,8 % aux États-Unis et 79,3 % en Allemagne de l'Ouest). Cela conduit, compte tenu de la méthode de correction de la non-salarisation retenue, à une grande diversité des parts des profits dans cette branche : elle atteint en

moyenne 63,1 % au Royaume-Uni et 53,9 % aux États-Unis alors qu'elle est négative en Allemagne de l'Ouest (- 17,6 %) ⁷. Cette diversité liée en partie au traitement de la non-salarisation se répercute sur la part des profits globale si l'agriculture est conservée dans le champ d'analyse.

3. La branche agriculture

Valeurs moyennes sur la période 1970-2002*

	Poids des non salariés agricoles dans les non salariés totaux	Poids des non salariés dans l'emploi de la branche agriculture	Part des profits	Poids de la VA agricole dans la VA totale
Etats-Unis	17,0	45,8	53,9	2,3
Allemagne de l'Ouest	35,0	79,3	- 17,6	2,6
Allemagne	15,2	52,7	12,2	1,5
Royaume-Uni	1,5	11,3	63,1	2,0
France	37,4	73,4	33,4	5,0
Italie	23,0	57,0	33,0	5,2
Canada	28,1	59,3	26,3	3,7
Norvège	46,0	76,1	20,7	4,9
Danemark	37,5	63,2	42,9	5,0

* 1970-2001 pour le Canada ; 1970-1991 pour l'Allemagne de l'Ouest ; 1991-2002 pour l'Allemagne.

Note : Les SIFIM sont distribuées selon les branches proportionnellement à la valeur ajoutée.

Sources : Base ANA de l'OCDE, Comptes nationaux, calculs de l'auteur.

Les services de logement produits par les propriétaires occupants ⁸, qui sont une production non marchande, ont été retirés de la valeur ajoutée du secteur marchand non agricole. Cette correction vise à éliminer une production sans coût salarial et à ne conserver qu'une véritable valeur ajoutée marchande ⁹. Selon les pays, cela conduit à retirer en moyenne entre 5,4 % et 10,6 % de la valeur ajoutée au coût des facteurs du secteur marchand non agricole. Cette correction n'est pas neutre sur le profil du partage de la valeur ajoutée puisque le poids des loyers fictifs tend à s'accroître sur les trente dernières années (tableau 4). Il est possible qu'une meilleure façon de traiter le problème aurait été une exclusion complète du secteur locatif. Les données disponibles empêchent néanmoins une telle correction.

7. Ces derniers résultats s'expliquent par la présence de travailleurs familiaux non rémunérés, auxquels est affectée par convention une rémunération supérieure à leur rémunération effective.

8. « En comptabilité nationale, on considère que les propriétaires occupants produisent également un service de logement, mais pour leur propre compte. Il s'agit alors d'une production non marchande, dont la valeur correspond aux loyers de logements locatifs comparables à ceux des propriétaires » (INSEE, 2004).

9. Mais un tel retraitement est par exemple réalisé pour le calcul de la valeur ajoutée du Business Sector aux États-Unis et au Canada, ainsi que pour le calcul de la valeur ajoutée du Market Sector au Royaume-Uni (Herbert et Pike, 2005).

4. Poids des loyers fictifs dans la valeur ajoutée au coût des facteurs du secteur marchand non agricole

En %

	1970-1979	1980-1989	1990-2002*	1970-2002**
États-Unis	7,5	8,2	8,8	8,3
Allemagne de l'Ouest	5,1	5,7	5,7	5,4
Allemagne			6,6	6,6
Royaume-Uni	4,2	5,1	7,3	5,7
France	6,7	8,6	10,6	8,8
Italie	4,7	5,1	8,5	6,3
Canada	8,8	10,2	12,5	10,6
Norvège	8,8	10,8	10,4	10,0
Danemark	7,9	9,5	9,2	8,9

* Jusqu'en 2001 pour le Canada ; à partir de 1991 pour l'Allemagne ; 1990-1991 pour l'Allemagne de l'Ouest.

** 1970-2001 pour le Canada ; 1970-1991 pour l'Allemagne de l'Ouest ; 1991-2002 pour l'Allemagne.

Note : La valeur ajoutée du « secteur marchand non agricole » est corrigée des SIFIM au prorata de son poids dans la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie.

Sources : Base ANA de l'OCDE, Comptes nationaux, calculs de l'auteur.

L'ensemble de ces retraitements vise à obtenir des indicateurs de part des profits reposant sur un champ marchand le plus large possible et un coût du travail homogène entre les différents pays. Les indicateurs obtenus présentent cependant certaines insuffisances qui amènent à les considérer avec prudence.

- La méthode de correction de la non-salarisation reste imparfaite.
- Le coût du travail retenu est incomplet.
- Les SIFIM sont considérés comme une consommation intermédiaire.
- Une certaine hétérogénéité peut subsister puisqu'il a été parfois nécessaire de recourir aux données de comptabilité nationale qui ne sont pas directement comparables à celles de la base de référence. En outre, certaines données ont du être reconstruites à partir d'hypothèses *ad hoc* (annexe II).
- Ces indicateurs articulent sur trois décennies des bases comptables différentes.

3. L'impact des hypothèses retenues

Le tableau 5 compare, pour chaque pays, les grandes évolutions de quatre indicateurs de part des profits reposant sur des hypothèses de construction différentes qui permettent d'isoler l'impact des principaux choix méthodologiques.

PPO est calculé sur un champ hors administration, éducation, santé et action sociale ; à partir des conventions habituelles (correction de la non-salarisation globale, pas de retraitement des loyers fictifs, agriculture maintenue dans le champ d'analyse), il fournit des résultats et un

diagnostic proche des indicateurs habituellement retenus. Ainsi, dans les pays européens, la part des profits est d'un niveau sensiblement supérieur en fin de période qu'en début de période et présente des évolutions plus heurtées comparativement aux pays anglo-saxons.

La comparaison entre *PP0* et *PP1* montre l'impact d'une correction de la non-salarisation par branche. Une telle modification conduit à augmenter le niveau moyen de la part des profits. Cela traduit une présence des non-salariés plutôt dans des branches où la rémunération est inférieure à la rémunération moyenne du secteur marchand. Les pays dont la part des profits est la plus affectée par cette modification sont l'Italie et la France, pays où le poids des non-salariés est le plus important. En moyenne, la part des profits est augmentée de près de 3 points. Cette modification a peu d'impact sur les évolutions cumulées, excepté pour la France et l'Italie où celles-ci passent de + 7,1 points et + 11,8 points sur la période 1970-200 à + 2,3 points et + 6,1 points. Cela conduit à diminuer l'évolution tendancielle de la part des profits dans ces deux pays (de + 0,4 à + 0,3, et de + 0,5 à + 0,4).

La comparaison entre *PP2* et *PP1* permet d'évaluer l'impact du retrait des loyers fictifs de la valeur ajoutée. Ce retrait conduit à une forte diminution du niveau moyen de la part des profits comprise entre – 3,9 points pour le Royaume-Uni et – 7,3 points pour le Canada. Cette baisse généralisée de la part des profits moyenne s'accompagne, excepté pour la Norvège, d'une évolution tendancielle positive moins nette pour l'ensemble de ces indicateurs.

PPREF correspond à la part des profits de référence (les indicateurs qui seront commentés et comparés). La comparaison entre *PP2* et *PPREF* permet une évaluation de l'exclusion de l'agriculture. La part des profits moyenne augmente (diminue) dans les pays où la part des profits de la branche agriculture est inférieure (supérieure) à *PP2*. L'augmentation est forte en Norvège (+ 3,8 points) et en Allemagne (+ 1,6 point pour l'Allemagne de l'Ouest puis + 0,4 point pour l'Allemagne) du fait d'une part des profits de la branche agriculture faible ou négative; elle est faible en Italie et au Canada. En revanche, la part des profits moyenne diminue en Norvège, au Danemark, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en France. Cette diminution s'accompagne d'une légère augmentation des évolutions cumulées sur la période. L'exclusion de l'agriculture modifie l'évolution tendancielle de la part des profits en Allemagne de l'Ouest (de + 0,3 point à + 0,2 point par an) et au Danemark (de + 0,2 à + 0,3 point).

PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTÉE DANS LES PAYS INDUSTRIALISÉS ■

5. Impact des hypothèses retenues

	Valeur 1970	Evolutions cumulées 1970-1980	Evolutions cumulées 1980-1990	Evolutions cumulées 1990-2002	Evolutions cumulées 1970-2002	Moyenne 1970-2002	Tendance ¹ 1970-2002
Etats– Unis							
PPO	32,0	2,8	3,0	-0,6	5,1	36,4	0,1
PP1	33,6	2,4	2,4	-0,9	3,8	37,3	0,1
PP2	28,3	2,6	1,7	-1,3	3,0	31,9	0,1 (NS1)
PPREF	27,0	3,2	1,8	-0,9	4,1	31,1	0,1
Allemagne de l'Ouest*							
PPO	32,3	-2,4	7,1	-0,1	4,6	32,6	0,3
PP1	33,8	-2,4	7,0	-0,1	4,4	34,1	0,3
PP2	30,5	-2,7	6,9	-0,1	4,1	30,4	0,3
PPREF	33,5	-4,1	5,8	0,0	1,8	32,0	0,2
Allemagne**							
PPO	35,3			2,2	2,2	36,2	0,3
PP1	36,5			2,1	2,1	37,4	0,3
PP2	33,0			0,8	0,8	33,0	0,2 (NS1)
PPREF	33,7			0,4	0,4	33,4	0,2 (NS1)
Royaume – Uni							
PPO	33,3	-0,3	-0,3	1,5	1,0	34,2	0,1
PP1	33,5	-0,2	-0,1	1,6	1,3	34,5	0,1
PP2	31,2	-1,1	-1,0	-0,2	-2,3	30,6	0,0 (NS5)
PPREF	29,8	-0,7	-0,8	0,3	-1,3	29,8	0,0 (NS5)
France							
PPO	31,4	-7,3	10,0	4,4	7,1	31,6	0,4
PP1	37,4	-9,6	8,2	3,7	2,3	34,6	0,3
PP2	34,2	-11,4	7,2	2,6	-1,6	28,9	0,1 (NS5)
PPREF	32,1	-8,9	6,7	2,0	-0,2	28,4	0,1 (NS1)
Italie							
PPO	30,3	0,4	4,9	6,5	11,8	34,1	0,5
PP1	36,9	-2,4	3,0	5,6	6,1	37,1	0,4
PP2	34,3	-2,4	1,6	3,6	2,8	33,1	0,2
PPREF	32,9	0,0	0,9	2,6	3,5	33,2	0,2
Canada***							
PPO	31,6	5,7	-3,3	4,8	7,1	35,3	0,1
PP1	33,0	5,2	-3,1	3,9	6,0	36,3	0,1 (NS1)
PP2	26,5	5,8	-5,6	4,7	5,0	29,0	0,0 (NS5)
PPREF	27,2	4,9	-5,3	4,8	4,3	29,1	0,0 (NS5)
Norvège							
PPO	36,3	6,8	1,5	5,7	14,0	42,2	0,5
PP1	37,9	6,2	1,8	5,2	13,1	43,3	0,5
PP2	32,6	6,6	0,7	7,3	14,7	38,2	0,5
PPREF	36,4	4,6	-0,5	7,5	11,5	39,5	0,5
Danemark							
PPO	29,8	-1,6	6,8	3,4	8,5	33,9	0,3
PP1	33,0	-2,4	5,5	3,1	6,3	35,8	0,3
PP2	29,2	-6,0	6,5	3,6	4,2	29,9	0,2
PPREF	27,8	-5,6	6,9	4,2	5,5	28,9	0,3

* 1970-1989 pour l'Allemagne de l'Ouest ; ** 1991-2002 pour l'Allemagne ; *** 1970-2001 pour le Canada.
 1. La tendance est obtenue par régression linéaire de la part des profits sur une constante et l'année. NS1 et NS5 indiquent que la tendance n'est pas significative aux seuils de 1 % et 5 %.
 Sources : Base ANA de l'OCDE, Comptes nationaux, calculs de l'auteur.

L'ensemble des corrections permettant de passer de *PPO* à *PPREF* conduit à modifier sensiblement les indicateurs de part des profits. Les indicateurs *PPREF* sont généralement d'un niveau plus faible et présentent des évolutions tendancielle plus atténuées. Les évolutions cumulées de la part des profits sur la période 1970-2002 sont sensiblement modifiées dans les pays où les non-salariés ont un poids important dans l'emploi total: de + 11,8 points à + 3,5 points en Italie; de + 7,1 points pour *PPO* à - 0,2 point pour *PPREF* en France.

La pertinence des conventions retenues pour calculer les indicateurs de référence peut être appréciée en comparant ces indicateurs à ceux calculés sur un champ concernant les seules sociétés (*Corporations*). De tels indicateurs, disponibles dans les bases de données de l'OCDE (*ANA, Simplified Institutional Accounts*), sont calculés à partir d'un champ où les non-salariés sont absents et la valeur ajoutée est entièrement marchande (annexe III). Ils sont donc plus adaptés pour décrire les évolutions du partage de la valeur ajoutée. Malheureusement, ils ne couvrent que des périodes limitées et ne sont pas homogènes entre pays. Néanmoins, les indicateurs qui ont pu être construits présentent une forte proximité de profil avec les indicateurs de référence. Bien que fragile, ce résultat tend à valider les conventions retenues.

4. Une convergence du diagnostic sur la France

Dans le cas de la France, la part des profits calculée pour l'ensemble de l'économie hors administrations publiques à partir des conventions habituelles présente une dérive tendancielle au cours des années 1990. Cette dérive a été mise en évidence dans plusieurs études (Artus et Cohen, 1998; Blanchard, 1997; Caballero et Hammour 1998; Cotis et Rignols, 1998) et a fait l'objet de différentes analyses théoriques.

Mais cette tendance à la hausse de la part des profits n'existe plus lorsqu'on considère la part des profits des sociétés non financières (graphique 1a). Or celle-ci semble plus robuste, compte tenu de l'absence de non-salariés dans le champ et d'une valeur ajoutée entièrement marchande. Ce résultat fragilise donc les indicateurs reposant sur les conventions habituelles ainsi que les interprétations et conclusions auxquelles leur analyse conduit. Il semble en effet peu probable que la seule différence de champ explique une telle différence de profil.

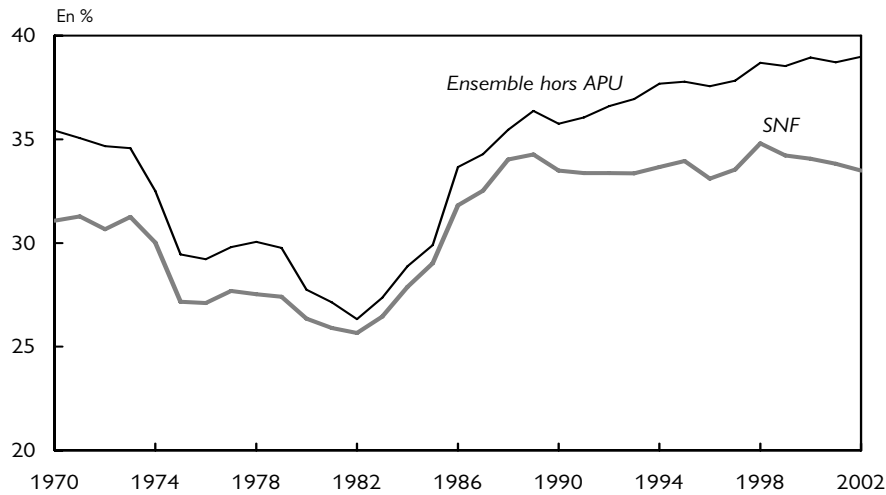
L'adoption de nouvelles conventions conduit à rapprocher le profil de la part des profits de celui de la part des profits des sociétés non financières (graphique 1b): Ces deux indicateurs se caractérisent ainsi par une forte diminution au cours des années 1970, suivie d'un redressement au cours des années 1980, puis d'une relative stabilité depuis le début des années 1990. La dérive tendancielle de la part des profits au cours des années 1990 apparaît ainsi largement liée aux hypothèses de construction.

PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTÉE DANS LES PAYS INDUSTRIALISÉS ■

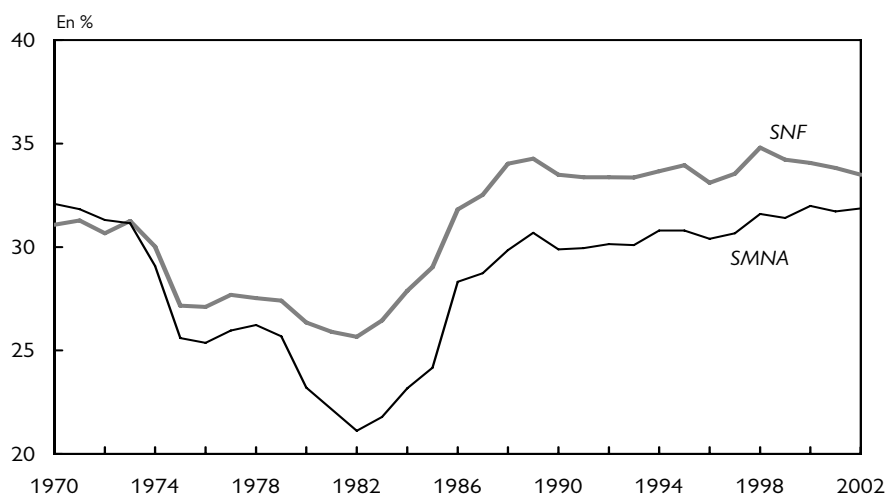
L'adoption de nouvelles conventions ne permet cependant pas une unification complète du diagnostic. Des différences subsistent quant au niveau atteint en fin de période comparativement au début de période et à l'ampleur du redressement intervenu au cours des années 1980. Ces divergences s'expliquent par des différences de champ mais traduisent surtout la fragilité des indicateurs et leur forte dépendance aux champs et conventions présidant à leur construction.

1. Part des profits au coût des facteurs

a) Sociétés non financières et ensemble de l'économie hors administrations publiques



b) Secteur marchand non agricole et sociétés non financières



Sources : OCDE, INSEE, calculs de l'auteur.

5. L'écart entre pays européens et anglo-saxons est atténué

À partir des hypothèses de construction retenues, le niveau moyen de la part des profits du secteur marchand non agricole sur la période 1970-2002 s'établit entre 28,4 % (en France) et 33,4 % (en Italie), excepté pour la Norvège, qui se distingue par une part des profits qui atteint en moyenne 39,5 %.

Entre 1970 et 2002, la part des profits dans la valeur ajoutée a progressé dans six des huit pays étudiés (graphiques 2). La hausse atteint + 11,5 points en Norvège; elle est comprise entre + 2,2 et + 5,5 points pour les cinq autres pays. Le partage de la valeur ajoutée est d'un niveau proche en début et en fin de période en France (-0,2 point) et au Royaume-Uni (-1,3 point).

Le diagnostic sur l'évolution tendancielle du partage de la valeur ajoutée peut être précisé en estimant une tendance linéaire pour chaque indicateur. Il apparaît alors que la part des profits connaît une tendance positive relativement forte en Norvège (+ 0,5 point par an) et au Danemark (+ 0,3 point), plus limitée en Allemagne et en Italie (+ 0,2 point par an), faible aux États-Unis et en France (+ 0,1 point par an), nulle au Royaume-Uni et au Canada. Dans le cas de la France, la tendance est peu significative.

Le partage de la valeur ajoutée a connu des mouvements importants qui soulignent l'ampleur des fluctuations que peut connaître la redistribution primaire des revenus sur une période relativement courte. L'amplitude de variation de la part des profits (l'écart entre le point le plus haut et le point le plus bas sur l'ensemble de la période) est de l'ordre de 10 points pour la plupart des pays. Elle dépasse 20 points en Norvège. Aux États-Unis, cet écart est limité à 7,5 points.

Le profil heurté et la tendance positive de la part des profits dans les pays européens sont généralement opposés à la stabilité du partage de la valeur ajoutée dans les pays anglo-saxons. L'examen des profils d'évolution des différentes parts des profits amène à relativiser cette distinction.

— La dérive tendancielle du partage de la valeur ajoutée semble légèrement plus prononcée dans les pays européens, mais l'écart est sensiblement réduit comparativement aux études antérieures. Ainsi, la dérive tendancielle apparaît plus prononcée aux États-Unis qu'en France.

Comparativement au début de période, le partage de la valeur ajoutée n'est pas plus défavorable aux salaires en fin de période dans les pays européens que dans les pays anglo-saxons : la part des profits a progressé de près de 4 points aux États-Unis et au Canada alors qu'elle est demeurée stable en France et a progressé d'à peu près deux points en Allemagne.

Sur les trente dernières années, il ne semble donc pas y avoir d'opposition claire entre le partage de la valeur ajoutée dans les pays européens et les pays anglo-saxons en termes de niveau moyen, d'évolution tendancielle, de niveau relatif en fin de période, voire d'amplitude de variation.

Plus qu'une séparation entre pays européens et anglo-saxons, la comparaison des différents indicateurs révèle une relative proximité entre quatre pays (Allemagne, France, Italie, Danemark). Dans ces pays, la part des profits connaît une baisse au cours des années 1970 puis un redressement au cours des années 1980 et une poursuite de la progression ou une stabilisation de la part des profits au cours des années 1990.

— La part des profits diminue fortement au cours des années 1970. Entre 1970 et 1980, la baisse est comprise entre – 4 points en Allemagne et – 8,8 points en France (– 5,5 points au Danemark), exceptée en Italie où elle est d'un niveau équivalent en 1980 et en 1970.

— La part des profits se redresse au cours de la décennie 1980. La hausse est sensible en Allemagne, en France, et au Danemark (autour de + 6 points), plus limitée en Italie (+ 0,9 point). En 1990, la part des profits dépasse son niveau de début de période en Allemagne, au Danemark et en Italie. Elle reste légèrement inférieure en France.

— Entre 1990 et 2002, les évolutions sont différenciées: la part des profits diminue en début de période en Italie et en Allemagne avant de se redresser, tandis qu'une baisse intervient au Danemark à la fin des années 1990. En France, la part des profits demeure relativement stable depuis le début des années 1990.

— Sur l'ensemble de la période, la part des profits a progressé de + 5,5 points au Danemark et de + 3,5 points en Italie. Elle est restée stable en France (– 0,2 point). Pour l'Allemagne, les variations cumulées atteignent + 2,2 points (+ 1,8 point pour l'Allemagne de l'Ouest puis + 0,4 point pour l'Allemagne).

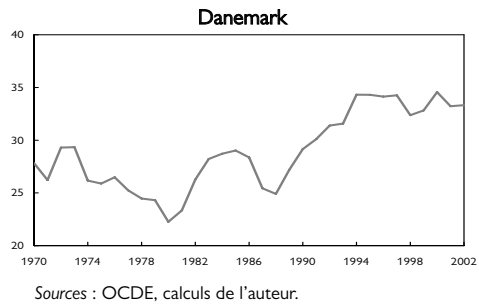
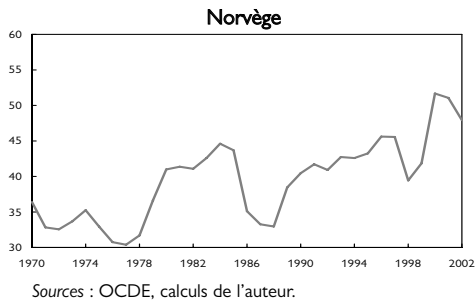
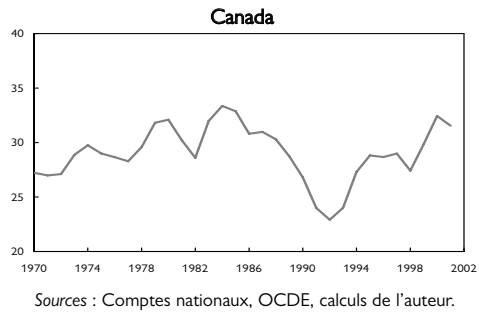
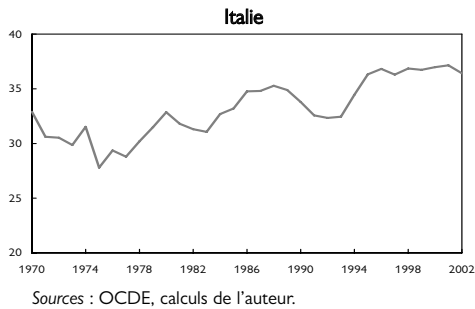
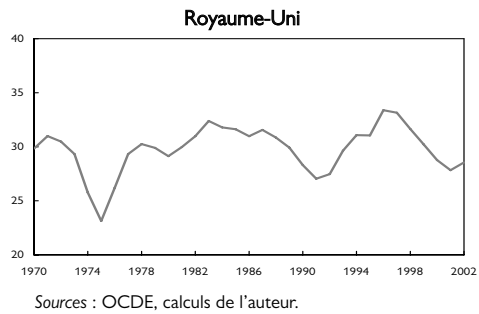
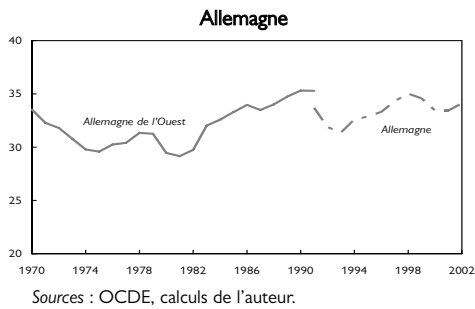
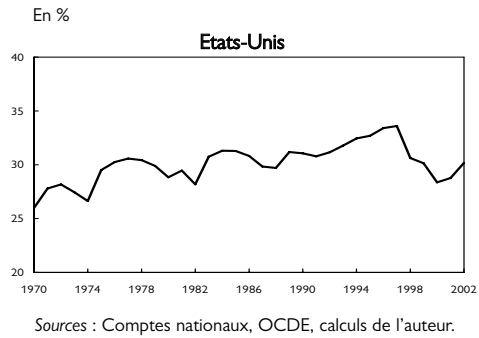
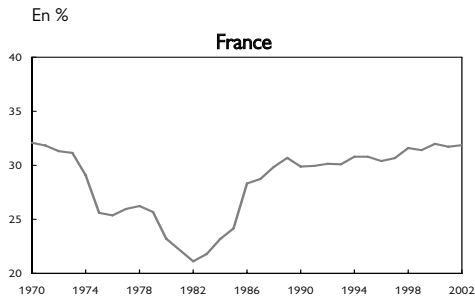
Les autres pays connaissent des évolutions différenciées.

— Aux États-Unis, le partage de la valeur ajoutée connaît des fluctuations régulières autour d'une tendance positive jusqu'en 1997 (+ 7,5 points entre 1970 et 1997) avant de chuter fortement (– 5,1 points entre 1997 et 2000) et de se redresser légèrement en fin de période. Entre 1970 et 2002, la part des profits a progressé de + 4,1 points.

— Au Royaume-Uni, le partage de la valeur ajoutée fluctue autour d'un niveau stable. Les périodes de hausse et de baisse se succèdent rapidement et sont de forte ampleur. Sur l'ensemble de la période, la part des profits a diminué de – 1,3 point. Comme aux États-Unis, on constate une forte correction à la fin des années 1990.

2. Part des profits au coût des facteurs

Secteur marchand non agricole
Valeur ajoutée corrigée des loyers fictifs



— Au Canada, le partage de la valeur ajoutée fluctue autour d'une tendance légèrement positive jusqu'au milieu des années 1980 puis à partir du milieu des années 1990. Entre ces deux sous-périodes, il s'affaisse brutalement à partir de 1987 et atteint un point bas en 1992 (– 8 points entre 1987 et 1992) avant de se redresser sans toutefois compenser cette diminution brutale (+ 6 points entre 1992 et 1995). Sur la période 1970-2001, la part des profits progresse de + 4,1 points.

— En Norvège, le niveau moyen de la part des profits est particulièrement élevé et les évolutions de la part des profits révèlent une forte tendance positive. La part des profits baisse au début des années 1970 (– 6 points entre 1970 et 1977) avant de connaître ensuite une forte tendance haussière jusqu'en fin de période (+ 17,5 points entre 1977 et 2002) accompagnée d'amples fluctuations caractérisées par des périodes de hausses relativement longues et soutenues suivies par des chutes brèves et violentes.

L'opposition entre pays européens et anglo-saxons doit donc être fortement relativisée. Si certains pays européens peuvent être rapprochés lorsqu'on considère les grandes périodes d'évolutions du partage de la valeur ajoutée, les pays anglo-saxons ne présentent pas d'évolutions communes. Concernant la France, cette comparaison révèle le profil particulièrement marqué du partage de la valeur ajoutée.

6. Une opposition entre pays producteurs de pétrole et pays non producteurs?

Plusieurs travaux ont mis en évidence l'impact des prix de l'énergie, et plus particulièrement du prix du pétrole, sur l'évolution du partage de la valeur ajoutée (Cotis et Rignols, 1998; Prigent, 1999; Baghli et alii, 2003). L'examen des profils des parts des profits montre que les mouvements du prix du pétrole ont eu un effet sur la déformation du partage de la valeur ajoutée (chocs pétroliers des années 1970 et contre-choc pétrolier du milieu des années 1980). Alors que les mouvements du prix du pétrole paraissent avoir largement façonné le profil de la part des profits dans les pays européens durant les décennies 1970 et 1980, leur impact semble plus limité dans les pays anglo-saxons.

Mais les trois pays anglo-saxons retenus (ainsi que la Norvège) sont des producteurs de pétrole, et le secteur pétrolier¹⁰ représente une part non négligeable de la valeur ajoutée du secteur marchand non agricole (tableau 6). Le profil du partage de la valeur ajoutée au niveau

10. Le secteur pétrolier est ici entendu au sens large puisqu'il comprend les deux branches « Extraction de matériaux produisant de l'énergie » et « Fabrication de produits pétroliers, cokéfaction, combustibles nucléaires ».

agrégé pourrait dès lors masquer des transferts entre le secteur pétrolier et le reste du secteur marchand non agricole ¹¹.

6. Poids du secteur pétrolier * dans la valeur ajoutée du secteur marchand non agricole **

	1970-1979	1980-1989	1990-2002	1970-2002
États-Unis	2,8	4,1	1,8	2,8
Royaume-Uni	3,8	7,9	3,5	4,9
Canada	4,8	7,6	5,2	4,8
Norvège	3,5	17,6	20,4	14,5

* Le secteur pétrolier correspond aux deux branches « Extraction de matériaux produisant de l'énergie » et « Fabrication de produits pétroliers; cokéfaction; combustibles nucléaires ».

** Valeur ajoutée au coût des facteurs corrigée des loyers fictifs.

Sources : Base ANA de l'OCDE, Comptes nationaux, calculs de l'auteur.

Le calcul d'une part des profits sur un champ secteur marchand non agricole hors secteur pétrolier ¹² pour les quatre pays précités aboutit à des résultats contrastés (graphiques 3).

— Aux États-Unis, le profil de la part des profits n'est que peu modifié par l'exclusion du secteur pétrolier. Les chocs de prix du pétrole ne semblent pas s'accompagner de transferts massifs entre le secteur pétrolier et le reste de l'économie.

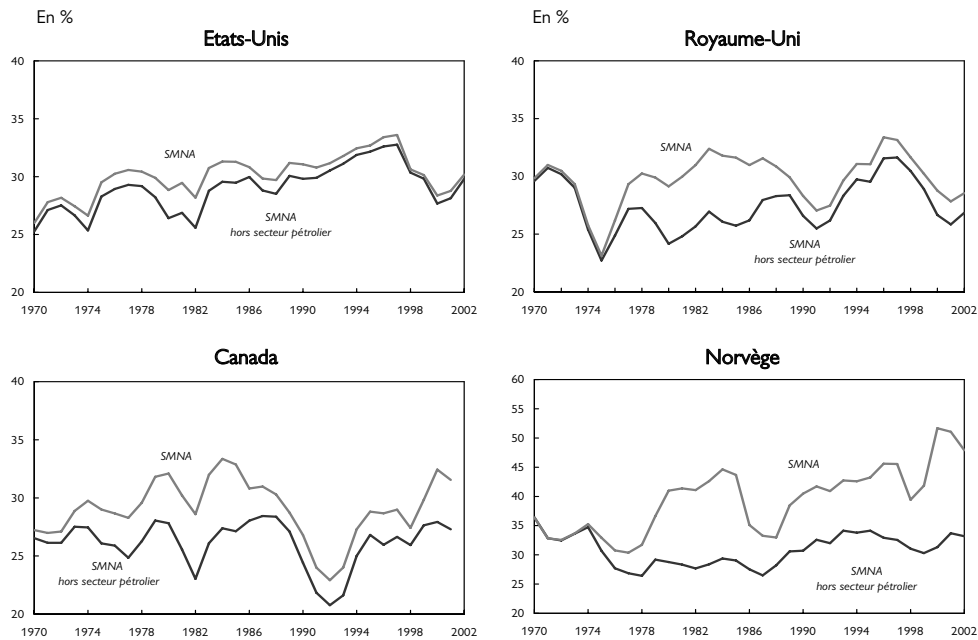
— Au Royaume-Uni et au Canada, la part des profits hors secteur pétrolier fluctue toujours autour d'un niveau stable, mais son profil est fortement modifié entre le milieu des années 1970 et la fin des années 1980: la part des profits reste déprimée jusqu'au début des années 1980 avant de se redresser. L'exclusion du secteur pétrolier conduit à une part des profits dont le profil se rapproche de celui des pays européens.

— L'exclusion du secteur pétrolier a un effet massif pour la Norvège. Le niveau moyen de la part des profits sur la période passe de 39,5 % à 30,8 % et la forte tendance positive disparaît. La part des profits hors secteur pétrolier se rapproche nettement de celui des pays européens: il perd - 7,7 points entre 1970 et 1980, gagne + 1,9 point entre 1980 et 1990 et + 3 points entre 1990 et 2002. Entre 1970 et 2002, la part des profits hors secteur pétrolier a perdu - 2,7 points.

11. Par « transferts », on entend des évolutions opposées de la part des profits du secteur pétrolier et du reste de l'économie qui se compensent.

12. Comme il n'est pas possible d'isoler précisément un secteur pétrolier à partir des données disponibles, celui-ci a été approximé à partir des deux branches « Extraction de matériaux produisant de l'énergie » et « Fabrication de produits pétroliers, cokéfaction, combustibles nucléaires ».

3. Part des profits au coût des facteurs

Secteur marchand non agricole avec et hors secteur pétrolier
Valeur ajoutée corrigée des loyers fictifs

Sources : OCDE, calculs de l'auteur.

Sources : OCDE, calculs de l'auteur.

En Norvège, le profil atypique du partage de la valeur ajoutée s'explique par l'importance du secteur pétrolier. L'exclusion de celui-ci conduit à une part des profits dont le profil est très nettement européen.

Au Royaume-Uni et au Canada, l'apparente flexibilité du partage de la valeur ajoutée s'explique en partie par des transferts entre le secteur pétrolier et le reste de l'économie. La part des profits du secteur marchand non agricole hors secteur pétrolier présente un profil qui se rapproche de celui des pays européens. L'opposition entre pays européens et anglo-saxons est aussi une opposition entre pays producteurs de pétrole et pays non producteurs; elle n'est pas liée à des fonctionnements différents des économies.

Les États-Unis apparaissent finalement comme une véritable exception, puisque le profil du partage de la valeur ajoutée est invariant à l'exclusion du secteur pétrolier. Il n'y a qu'aux États-Unis que la part des profits ne présente pas de tendance à la baisse au cours des années 1970, suivie d'une hausse sur la décennie suivante.

Les parts des profits du secteur marchand non agricole et du secteur marchand non agricole hors secteur pétrolier pour les pays producteurs

de pétrole présentent des profils d'évolution proches de ceux des indicateurs corrigés du « biais d'agrégation » calculés par de Serres et *alii* (2002). Ces auteurs expliquaient la tendance positive de la part des profits dans les pays européens par des modifications de composition sectorielle. Les éléments présentés dans cette étude permettent de préciser le diagnostic: la dérive tendancielle de la part des profits serait essentiellement liée au secteur de l'agriculture et/ou au secteur pétrolier.

7. Conclusion

Le recours à une autre méthode permet d'apporter un éclairage nouveau sur le profil du partage de la valeur ajoutée en France et sur la distinction habituellement admise entre pays européens et anglo-saxons.

En France, la tendance à la hausse de la part des profits au cours des années 1990 dans le secteur privé (ensemble de l'économie hors administrations publiques) s'explique par les conventions retenues. Lorsqu'on affecte à chaque non-salarié une rémunération équivalente à celle des salariés de sa branche, qu'on retire les loyers fictifs de la valeur ajoutée, que l'agriculture est exclue du champ d'analyse, la part des profits apparaît relativement stable depuis le début des années 1990.

La distinction entre pays européens et anglo-saxons doit être relativisée. L'examen des différents indicateurs révèle qu'il n'y a pas d'opposition entre ces deux groupes.

L'exclusion du secteur pétrolier conduit à rapprocher le profil de la part des profits en Norvège, au Royaume-Uni et au Canada de celui des pays européens.

Il convient cependant de rappeler que la mesure du partage salaires-profits est un exercice compliqué et que les différents indicateurs analysés restent imparfaits.

Références bibliographiques

ARTUS P. et D. COHEN, 1998 : *Partage de la valeur ajoutée*, Conseil d'Analyse Économique, La Documentation française.

ASKÉNAZY P., 2003 : « Partage de la valeur ajoutée et rentabilité du capital en France et aux États-Unis: une réévaluation », *Économie et Statistique*, n° 363-364-365.

BAGHLI M., G. CETTE et A. SYLVAIN, 2003 : « Les déterminants du taux de marge en France et quelques autres grands pays industrialisés: analyse empirique sur la période 1970-2000 », *Économie et Prévision*, n° 158.

- BAGHLI M., G. CETTE et A. SYLVAIN, 2002 : « Les déterminants du taux de marge en France et quelques autres grands pays industrialisés : analyse empirique sur la période 1970-2000 », *Note d'Études et de Recherche*, Banque de France, n° 99.
- BLANCHARD O., 1997 : « The medium run », *Brooking Papers on Economic Activity*, 2.
- BLANCHARD O. et F. GIAVAZZI, 2001 : « Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets », *NBER Working Paper*, n° 8120.
- CABALLERO R. et M.L. HAMMOUR, 1998 : « Jobless Growth: Appropriability, Factor Substitution and Unemployment », *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, vol. 48, juin.
- CETTE G. et S. MAHFOUZ, 1996 : « Le partage primaire du revenu : un constat descriptif sur longue période », *Économie et Statistique*, n° 296-297.
- COTIS J-P. et E. RIGNOLS, 1998 : « Le partage de la valeur ajoutée : quelques enseignements tirés du « paradoxe franco-américain », *Revue de l'OFCE*, n° 65.
- DE SERRES A., S. SCARPETTA et C. DE LA MAISONNEUVE, 2002 : « Sectoral shifts in Europe and the United States: How they affect aggregate labour shares and the properties of wage equations », *Document de travail du Département des Affaires Économiques*, OCDE, n° 326.
- EUROSTAT, 1996 : *Système européen des comptes SEC 1995*.
- HERBERT R. et R. PIKE, 2005 : « A new experimental National Accounts aggregate-Market Sector Gross Value Added », *Economic Trends*, n° 623.
- INSEE, 2004 : *Les comptes du Logement*, Synthèses, n° 79.
- KRUEGER A. B., 2000 : « Measuring Labor Share », *American Economic Review*, Vol. 89, n° 2.
- LEQUILLER F., 1998 : « La nouvelle base 95 », *Courrier des Statistiques*, n° 87-88, décembre.
- PRIGENT C., 1999 : « La part des salaires dans la valeur ajoutée en France : une approche macroéconomique », *Économie et Statistique*, n° 323, mars.
- SYLVAIN A., 1998 : « Le partage de la valeur ajoutée », *Économie Internationale*, n° 73.
- TIMBEAU X., 2003 : « Partage de la valeur ajoutée : de l'importance d'être précis », commentaire de l'étude de P. Askénazy, *Économie et Statistique*, n° 364-365-366.

ANNEXE I

Principaux indicateurs

Al.1. Part des profits au coût des facteurs
Secteur marchand non agricole

En %

	Etats-Unis	Allemagne de l'Ouest	Allemagne	Royaume-Uni	France
1970	27,0	33,5		29,8	32,1
1971	28,7	32,3		31,0	31,8
1972	29,0	31,8		30,5	31,3
1973	28,4	30,8		29,3	31,2
1974	27,7	29,8		25,8	29,1
1975	30,4	29,6		23,1	25,6
1976	31,2	30,2		26,2	25,4
1977	31,5	30,4		29,3	26,0
1978	31,5	31,3		30,3	26,2
1979	31,1	31,3		29,9	25,7
1980	30,2	29,5		29,1	23,2
1981	30,9	29,2		30,0	22,2
1982	29,6	29,8		31,0	21,1
1983	31,8	32,0		32,4	21,8
1984	32,4	32,6		31,8	23,2
1985	32,2	33,3		31,6	24,2
1986	31,8	34,0		31,0	28,3
1987	30,9	33,5		31,6	28,7
1988	30,8	34,0		30,9	29,8
1989	32,2	34,7		29,9	30,7
1990	32,0	35,3		28,3	29,9
1991	31,7	35,3	33,7	27,0	29,9
1992	32,0		31,9	27,5	30,1
1993	32,6		31,4	29,6	30,1
1994	33,3		32,6	31,1	30,8
1995	33,6		32,9	31,1	30,8
1996	34,3		33,3	33,4	30,4
1997	34,5		34,3	33,1	30,7
1998	31,6		35,0	31,7	31,6
1999	31,1		34,6	30,2	31,4
2000	29,4		33,4	28,8	32,0
2001	29,7		33,4	27,8	31,7
2002	31,1		34,1	28,6	31,9

Sources : Base ANA de l'OCDE, Comptes nationaux, calculs de l'auteur.

PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTÉE DANS LES PAYS INDUSTRIALISÉS ■

A1.2. Part des profits au coût des facteurs Secteur marchand non agricole

En %

	Italie	Canada	Norvège	Danemark
1970	32,9	27,2	36,4	27,8
1971	30,6	27,0	32,8	26,2
1972	30,5	27,1	32,5	29,3
1973	29,9	28,9	33,7	29,3
1974	31,5	29,7	35,3	26,2
1975	27,8	29,0	32,9	25,9
1976	29,4	28,7	30,7	26,5
1977	28,8	28,3	30,4	25,2
1978	30,2	29,6	31,7	24,5
1979	31,5	31,8	36,6	24,3
1980	32,9	32,1	41,0	22,3
1981	31,8	30,2	41,4	23,3
1982	31,3	28,6	41,1	26,3
1983	31,1	32,0	42,6	28,2
1984	32,7	33,4	44,6	28,7
1985	33,2	32,9	43,7	29,0
1986	34,8	30,8	35,1	28,4
1987	34,8	31,0	33,3	25,4
1988	35,3	30,3	33,0	24,9
1989	34,9	28,7	38,4	27,2
1990	33,8	26,8	40,5	29,2
1991	32,6	24,0	41,7	30,1
1992	32,3	22,9	40,9	31,4
1993	32,4	24,0	42,7	31,6
1994	34,5	27,3	42,6	34,3
1995	36,3	28,8	43,2	34,3
1996	36,8	28,7	45,6	34,1
1997	36,3	29,0	45,5	34,3
1998	36,9	27,4	39,4	32,4
1999	36,7	29,8	41,8	32,8
2000	37,0	32,4	51,7	34,6
2001	37,1	31,6	51,1	33,2
2002	36,4		47,9	33,3

Sources : Base ANA de l'OCDE, Comptes nationaux, calculs de l'auteur.

Al.3. Part des profits au coût des facteurs
Secteur marchand non agricole hors secteur pétrolier

En %

	Etats-Unis	Royaume-Uni	Canada	Norvège
1970	26,3	29,6	26,5	36,4
1971	28,0	30,7	26,1	32,9
1972	28,4	30,2	26,1	32,5
1973	27,6	29,0	27,5	33,6
1974	26,5	25,4	27,5	34,7
1975	29,2	22,7	26,1	30,7
1976	29,9	24,9	25,9	27,7
1977	30,2	27,2	24,8	26,9
1978	30,2	27,3	26,3	26,4
1979	29,4	26,0	28,1	29,2
1980	27,8	24,2	27,8	28,8
1981	28,3	24,8	25,6	28,3
1982	27,1	25,7	23,0	27,7
1983	29,8	26,9	26,1	28,4
1984	30,6	26,1	27,4	29,4
1985	30,4	25,7	27,1	29,0
1986	30,9	26,2	28,0	27,5
1987	29,8	28,0	28,4	26,5
1988	29,6	28,3	28,4	28,2
1989	31,1	28,4	27,1	30,6
1990	30,8	26,6	24,4	30,7
1991	30,8	25,5	21,8	32,6
1992	31,4	26,2	20,8	32,0
1993	31,9	28,3	21,6	34,1
1994	32,8	29,7	25,0	33,8
1995	33,1	29,5	26,8	34,1
1996	33,5	31,6	26,0	32,9
1997	33,7	31,6	26,6	32,6
1998	31,3	30,5	25,9	31,0
1999	30,8	28,9	27,6	30,3
2000	28,7	26,7	27,9	31,3
2001	29,1	25,8	27,3	33,7
2002	26,3	29,6	26,5	36,4

Sources : Base ANA de l'OCDE, Comptes nationaux, calculs de l'auteur.

ANNEXE II

Données utilisées

All.1 Source des données

Les parts des profits sont calculées à partir de la seule base ANA (*Annual National Accounts*) de l'OCDE pour l'Allemagne, l'Italie, le Canada, la Norvège, le Danemark (tableau All.1). Pour le Royaume-Uni, la base ANA ainsi que des données provenant de l'enquête sur les forces de travail (*Labour Force Survey*) sont utilisées. Les comptes nationaux et la base ANA sont mobilisés pour construire la part des profits en France. Les indicateurs construits pour les États-Unis reposent intégralement sur les comptes nationaux.

All.1. Sources des données

	Comptes nationaux	Autre OCDE	OCDE Base ANA
Etats-Unis	1970-2002		
Allemagne de l'Ouest			1970-1991
Allemagne			1991-2002
Royaume-Uni		1970-1978	1978-2002
France	1970-1990		1990-2002
Italie			1970-2002
Canada			1970-2001
Norvège			1970-2002
Danemark			1970-2002

All.2 Définition du secteur marchand non agricole

a) À partir de la base ANA

À partir des données de branches de la base ANA, le secteur marchand non agricole est défini comme l'ensemble des branches dont sont retirées les branches suivantes :

- Administration publique et défense; sécurité sociale obligatoire
- Éducation
- Santé et action sociale
- Agriculture, chasse et sylviculture
- Pêche

Le retrait des trois premières branches conduit au secteur marchand. La branche Agriculture est composée des deux branches Agriculture, chasse et sylviculture et Pêche.

b) À partir des données de comptabilité nationale

Pour les États-Unis et la France, des données de comptabilité nationale sont directement mobilisées (tableau All.2). Les découpages par branches disponibles ne correspondant pas au découpage de la base ANA, un champ aussi proche que possible de celui de la base ANA a été considéré.

— Pour les États-Unis, il n'a pas été possible de disposer d'un découpage par branches homogène sur toute la période 1970-2002. Trois nomenclatures différentes ont été utilisées pour les périodes 1970-1987 (1972 *Standard Industrial Classification*), 1987-1997 (1987 *Standard Industrial Classification*) et 1998-2002 (1997 *North American Industrial Classification System*).

— Pour la France, les données sur la période 1970-1990 reprennent le découpage sectoriel en vigueur dans la base 80 (Nomenclature d'Activités et de Produits, NAP40).

All.2. Le secteur marchand non agricole
à partir des données de comptabilités nationales

	Secteur marchand	Agriculture
États-Unis	1970-1987 et 1987-1997	
	Total Activity – Government – Educational services – Health services – Social Services – Membership organizations	Agriculture, forestry and fishing
États-Unis	1998-2002	
	Total activity » – Government » – Educational services, health care, and social assistance	Agriculture, forestry, fishing, and hunting
France	1970-1990	
	Ensemble des activités – Services non marchands	Agriculture, sylviculture et pêche

AII.3 Retraitements spécifiques

Différentes hypothèses ont été nécessaires pour estimer certaines données manquantes.

a) *L'emploi au Royaume-Uni sur la période 1970-1978*

En l'absence de données, l'enquête sur les forces de travail (*Labour Force Survey*) a été mobilisée pour obtenir l'emploi et les non-salariés pour l'ensemble de l'économie sur la période 1970-1978. Les variations de ces séries ont été utilisées pour rétropolier l'emploi et les non-salariés jusqu'en 1978. Les données sectorielles sont obtenues à partir des parts constatées en 1978.

b) *La rémunération des non-salariés aux États-Unis sur la période 1970-1997*

Le nombre de non-salariés n'étant pas disponible pour les secteurs *Educational services*, *Health services*, *Social services* et *Membership organizations*, celui-ci a été estimé à partir d'une hypothèse forte, en supposant que la part des non-salariés de ces secteurs dans le secteur « Services » auquel ils appartiennent était équivalente à la part des salariés de ces secteurs dans le secteur « Services ».

c) *Les loyers fictifs en Allemagne et en Norvège sur la période 1970-1980*

Les loyers fictifs n'étant pas disponibles sur la période 1970-1980 pour la Norvège et l'Allemagne, ils ont été estimés en supposant qu'ils représentaient une fraction constante de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'économie. Cette fraction correspond à la celle constatée en 1980.

d) *La rétropolation de la part des profits pour la France*

Pour la France, le raccordement des deux indicateurs calculés à partir de bases comptables et/ou de découpages par branches différents s'effectue en rétropolant les parts des profits calculées à partir des données de l'OCDE au moyen des taux de croissance des parts des profits calculées directement à partir des données de comptabilité nationale.

All.4 Calcul des parts des profits

Les parts des profits au coût des facteurs du « secteur marchand non agricole » (*PPCF_SMNA*) sont calculés à partir de la formule suivante :

$$PPCF_SMNA = \frac{VACF_SMNA - RSAL_SMNA - RNSAL_SMNA}{VACF_SMNA}$$

avec :

VACF_SMNA, la valeur ajoutée au coût des facteurs du secteur marchand non agricole définie telle que :

$$VACF_SMNA = VA_SMNA - II_SMNA + SUB_SMNA - SIFIM_SMNA - LF$$

avec :

VA_SMNA, la valeur ajoutée brute ; *II_SMNA*, les impôts indirects ; *SUB*, les subventions,

SIFIM, la part des SIFIM affectée au secteur marchand non agricole en proportion de son poids dans la valeur ajoutée brute,

LF, les loyers fictifs.

RSAL_SMNA, la rémunération des salariés du secteur marchand non agricole définie à partir des données de branches.

RNSAL_SMNA, la rémunération des non-salariés du secteur marchand non agricole. Elle est obtenue en sommant les rémunérations des non-salariés calculées pour chaque branche. Pour chaque branche, la rémunération des non-salariés correspond au produit du nombre de non-salariés de la branche par la rémunération moyenne des salariés de la branche.

La part des profits du secteur marchand non agricole hors secteur pétrolier est obtenu en retranchant du secteur marchand non agricole les deux branches « Extraction de matériaux produisant de l'énergie » et « Fabrication de produits pétroliers, cokéfaction, combustibles nucléaires ».

ANNEXE III**Part des profits du secteur marchand non agricole et du secteur des sociétés**

Les indicateurs calculés sur un secteur marchand non agricole avec retrait des loyers fictifs et correction de la non-salarisation par branche peuvent être comparés avec les parts des profits pouvant être calculées à partir des données de l'OCDE relatives au seul secteur des sociétés* (secteur *Corporations* disponible dans la base *Simplified Institutional Accounts*, données annuelles). Les données sur ce secteur sont disponibles sur des périodes sensiblement plus courtes (tableau AIII.1) et leur homogénéité n'est pas assurée.

Malgré des différences de niveau sensibles (graphiques AIII.1), les deux types d'indicateurs présentent des profils d'évolutions proches. Ce diagnostic doit être relativisé dans le cas des États-Unis où, si l'évolution tendancielle est identique, quelques évolutions de court terme diffèrent. Ces dernières semblent pouvoir être en partie expliquées par le traitement des SIFIM dans la comptabilité nationale des États-Unis. Bien que fragiles, ces résultats tendent à valider les corrections adoptées.

AIII.1. Secteur des entreprises et secteur marchand non agricole
étendue des données disponibles

	Secteur marchand non agricole	Secteur des entreprises
États-Unis	1970-2002	1970-2004
Allemagne	1970-2002*	ND**
Royaume-Uni	1970-2002	1989-2002
France	1970-2002	1970-2000
Italie	1970-2002	1980-2003
Canada	1970-2001	ND
Norvège	1970-2002	1978-2003
Danemark	1970-2002	1990-2003

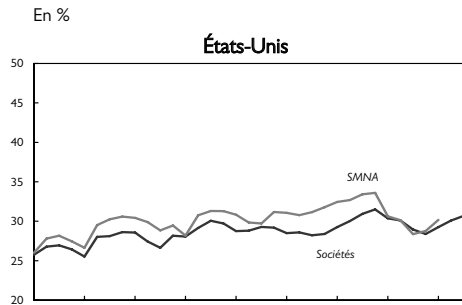
* 1970-1991 pour l'Allemagne de l'Ouest ; 1991-2002 pour l'Allemagne.

** Les données ne sont disponibles qu'à partir de 1995. La comparaison n'a été effectuée que lorsque les données pour le secteur des entreprises permettent de calculer un indicateur sur une période d'au moins dix ans.

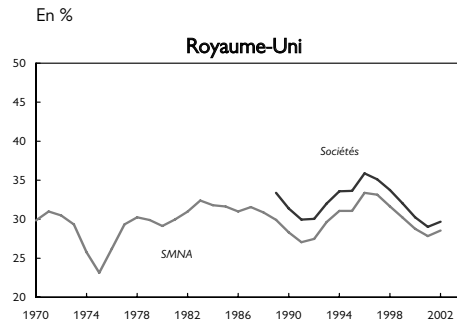
* Pour la France, la comparaison est effectuée à partir de la part des profits des SNF.

All.1. Secteur des sociétés et secteur marchand non agricole

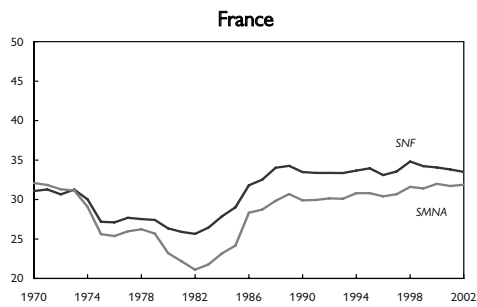
Part des profits au coût des facteurs



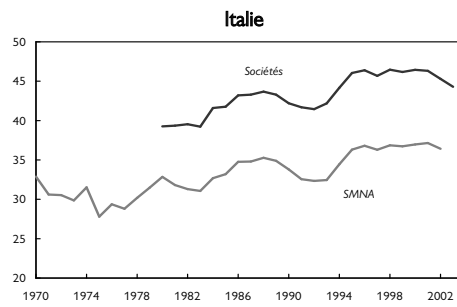
Sources : Comptes nationaux, OCDE, calculs de l'auteur.



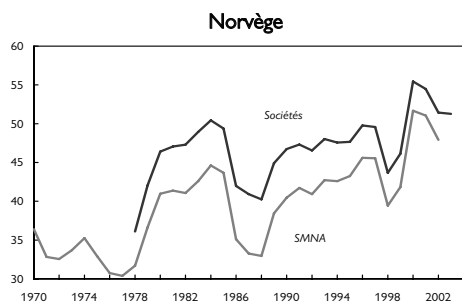
Sources : OCDE, calculs de l'auteur.



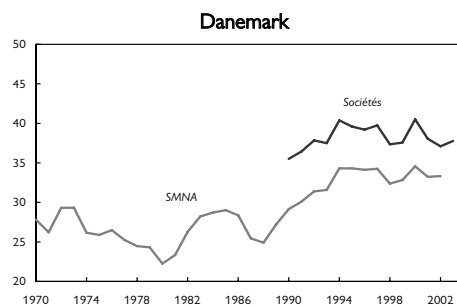
Sources : Comptes nationaux, OCDE, calculs de l'auteur.



Sources : OCDE, calculs de l'auteur.



Sources : OCDE, calculs de l'auteur.



Sources : OCDE, calculs de l'auteur.