

LE PARTAGE DE LA RICHESSE PRODUITE ENTRE TRAVAIL ET CAPITAL ET SON EVOLUTION

Rémy Prud'homme¹

18 août 2009

Résumé - Ce papier montre d'abord pourquoi l'analyse dominante fondée sur la part des salaires dans le PIB et son évolution est inadéquate. Il présente ensuite une estimation plus significative de la part de la rémunération du travail (77%) et du capital (10%) dans la richesse produite disponible des sociétés non financières dans la France d'aujourd'hui. Il examine l'évolution de ces parts au cours de la période 1993-2007, en les rapportant aux quantités de travail et de capital utilisées : la rémunération unitaire du travail a augmenté faiblement, la rémunération unitaire du capital a diminué fortement ; et la productivité globale a stagné. Le papier examine enfin d'une façon critique la curieuse proposition de partage de la part du capital en trois tiers (dividendes, salariés, investissement).

Comment est partagée la richesse produite par les entreprises entre ceux qui apportent le travail et ceux qui apportent le capital ? Comment ce partage a-t-il évolué au cours des années passées ? Deux rapports officiels (les rapports Cotis (2009), et Cette, Delpla et Sylvain (2009) ont récemment été consacrés à cette question qui préoccupe beaucoup médias et hommes politiques. En partie à cause d'une confusion fâcheuse avec une seconde question, également légitime, mais distincte : quelle est l'inégalité de la distribution des revenus et comment évolue-t-elle ? Dans l'esprit de beaucoup, il y a d'un côté les capitalistes, qui sont les riches, et d'un autre les travailleurs, qui sont les pauvres, et répondre à la première question est la meilleure façon d'éclairer la seconde. En réalité, il y a des travailleurs qui ont des salaires élevés et des capitalistes qui ont des revenus bas, et même des ménages qui cumulent salaires élevés et revenus capitalistiques élevés. On s'intéressera ici à la seule question du partage de la richesse produite entre les deux grands facteurs de production que sont le travail et le capital.

¹ Professeur émérite, université Paris XII.

Inadéquation de l'analyse dominante

La réponse classique à la question du partage consiste à considérer le poids des salaires dans le PIB, 58%, et à dire que le reste, 42%, est la rémunération du capital – souvent assimilée aux « dividendes ». Gilles Saint Paul (2004) a déjà expliqué dans *Commentaire* que « l'évolution de la part salariale [est] un indicateur mal choisi et mal interprété ». Mais il n'a pas été assez entendu, et il n'est pas inutile de redire que la présentation classique n'est pas acceptable, pour au moins cinq raisons.

La première est qu'elle assimile PIB à richesse produite par les entreprises, alors que le PIB inclut des éléments comme les salaires des fonctionnaires ou les loyers, qui n'ont rien à voir avec l'activité des entreprises. Pour répondre à la question du « partage » entre travail et capital de la richesse produite par les entreprises, mieux vaudrait ne considérer que la valeur ajoutée par les entreprises. C'est du reste ce que font les rapports Cotis et Cette.

La seconde est que la présentation standard considère comme une rémunération du capital la totalité du revenu des entrepreneurs individuels, des artisans, des commerçants, des agriculteurs. Allez donc raconter à votre médecin, votre boucher ou votre plombier – qui travaille cinquante heures par semaine – que son revenu n'est pas le produit de son travail mais la rémunération de son capital, et vous verrez ce qu'il vous dira. Pour donner une réponse significative à la question du partage, il faudrait ou bien se limiter à la valeur ajoutée par les seules sociétés (c'est également ce que font les rapports Cotis et Cette), ou bien décomposer le revenu des entrepreneurs individuels en revenu du capital et revenu du travail.

La troisième est que le PIB exagère la richesse distribuable. Le Produit Intérieur Brut est, comme son nom l'indique, « brut », c'est-à-dire qu'il ignore l'usure du capital. Au cours de l'année pour laquelle on calcule le PIB, les machines s'usent ou se périment, et l'amortissement qui mesure cette usure a beaucoup des caractéristiques d'une consommation intermédiaire. En bonne logique, il faudrait le déduire, et calculer un Produit Intérieur Net pour s'interroger sur sa répartition. Les statisticiens hésitent à le faire parce qu'il est difficile d'évaluer l'amortissement, mais ils savent bien que le PIN est plus significatif que le PIB. Il n'est pas raisonnable de considérer l'usure du capital

comme une rémunération du capital. C'est pourtant ce que font le rapport Cotis comme le rapport Cette.

La quatrième raison est que cette procédure classique ignore complètement le rôle de l'Etat et des administrations. Dans un pays où les administrations prélèvent et dépensent la moitié du PIB, cette ignorance volontaire n'est pas la meilleure façon d'y voir clair. Les administrations lèvent des impôts sur la production de richesse. Les entreprises versent à la sécurité sociale des cotisations qui sont ensuite versées aux salariés, et constituent un salaire indirect. On ne peut guère avoir une idée sérieuse du « partage » sans prendre en compte ces prélèvements. Considérer les impôts ou les cotisations patronales comme une « rémunération du capital » est une mauvaise plaisanterie. En outre, l'Etat est actionnaire de beaucoup de grandes sociétés (comme Air France, la SNCF, ou EADS) et participe à ce titre à leurs bénéfices.

La cinquième raison est que les analyses habituelles ignorent systématiquement l'évolution du poids du travail et du capital dans le processus de production. Si les entreprises emploient de plus en plus de travail avec un capital constant, on peut s'attendre à ce que le poids de la rémunération du travail augmente. Si au contraire elles utilisent de plus en plus de capital avec le même nombre de travailleurs, il est probable que le poids de la rémunération du travail diminuera. Il faut prendre ces évolutions en compte pour apprécier convenablement l'évolution du « partage ». Curieusement, le rapport Cotis comme le rapport Cette ignorent cette dimension majeure.

Il en résulte que le ratio salaires/PIB censé refléter le partage entre travail et capital, et dont l'évolution est disséquée et commentée par tant d'analyses, est un outil de compréhension de ce partage totalement inadéquat.

Partage de la richesse produite en 2007

On peut essayer de donner des chiffres significatifs pour la répartition de la valeur ajoutée par les « sociétés non financières » (à l'exclusion des sociétés financières et des entreprises individuelles) en s'appuyant sur les données de la comptabilité nationale pour 2007. Cette valeur ajoutée brute est de 957 milliards d'euros, soit environ la moitié du PIB de la France. La rémunération du travail, c'est-à-dire les salaires directs (salaires) et indirects (cotisations sociales patronales), ainsi que les impôts, sont connus avec précision. La rémunération du capital ne l'est pas.

On l'estimera ici par soustraction, comme la valeur ajoutée par les sociétés moins tout ce qui n'est évidemment pas une rémunération du capital.

La valeur ajoutée brute n'est pas « distribuable » ; elle ne mesure pas la « richesse produite ». Il faut en soustraire les amortissements, que l'on a estimés à 129 milliards¹, pour avoir une valeur ajoutée nette, qui est la seule richesse produite distribuable, et qui s'élève donc à 828 milliards.

Les salaires directs versés s'élèvent à 468 milliards, et les cotisations sociales versées par les employeurs, qui sont une rémunération indirecte du travail, à 167 milliards. Au total, la rémunération du travail s'élève à 635 milliards, soit 77% de la richesse distribuable. Les impôts versés à l'Etat, diminués des subventions versées par l'Etat, se montent à 72 milliards, soit 9% de cette même richesse. On ensuite regroupé sous une rubrique « divers » des transferts courants versés et des augmentations de stocks, qui s'élèvent à 40 milliards, soit 6%. Restent 80 milliards, soit 10% de la richesse distribuable, qui peuvent être considérés comme une rémunération du capital. Le tableau 1 regroupe ces chiffres.

Tableau 1 – Répartition de la richesse produite par les sociétés, 2007

	Milliards €	%
Valeur ajoutée brute	957	
- amortissements ^a	129	
= valeur ajoutée nette distribuable	828	100%
Distribuée aux salariés, dont	635	77%
Salaires versés	(468)	(56%)
Cotisations sociales ^b	(167)	(20%)
Distribuée à l'Etat (impôts ^c)	72	9%
Distribuée à divers ^d	40	6%
Distribuée au capital (solde)	80	10%
<i>pour mémoire : investissements</i>	<i>200</i>	

Source : Comptabilité nationale : comptes des sociétés non financières
Notes : ^a=Actifs fixes fin 2006*(1+hausse des prix des investissements) + FBCF 2007 - Actifs fixes fin 2007; ^bcotisations sociales + prestations sociales directes des employeurs ; ^cImpôts sur la production + impôt sur les bénéficiaires des sociétés - subventions de fonctionnement - subventions d'investissement ; ^dTransferts courants versés + variation de stocks.

Le chiffre de 80 milliards, calculé comme un solde, exagère la rémunération des capitalistes. Une partie de ce

¹ La comptabilité nationale évalue la consommation de capital fixe du secteur privé (plus importante que celle des seules sociétés non financières) à 184 milliards.

montant va aux sociétés financières. Une autre partie va à l'Etat qui est actionnaire de certaines de ces sociétés. Une autre partie encore est réinvestie et finance des investissements, mais il est vrai que cette partie-là est une forme de rémunération du capital, puisqu'elle donne à ses détenteurs un droit sur les bénéfices futurs.

On peut rapprocher cette rémunération du capital (80 milliards) du montant du capital rémunéré (3750 milliards) pour obtenir un taux de rendement : 2,1%. Ce taux est faible, du même ordre de grandeur que le taux réel (déduction faite du taux d'inflation) de rémunération des bons du Trésor ou des livrets de caisse d'épargne. On est loin des 10-15% souvent présentés comme la norme ! Bien entendu, ce taux de 2,1% est une moyenne, qui correspond à du capital peu ou mal utilisé aussi bien qu'à du capital qui rapporte beaucoup.

On a une autre source officielle sur la rémunération des capitalistes en France : le compte des ménages de la comptabilité nationale. Ce compte, qui recense également la rémunération des actionnaires des sociétés financières, fait apparaître des intérêts (10 milliards), des dividendes (38 milliards), et des « autres revenus des sociétés » (30 milliards)¹.

On lit parfois que le montant total des dividendes distribués s'élève à 200 milliards. Ce chiffre est obtenu en comptant non seulement les sommes que les sociétés versent aux ménages, mais aussi celles qu'elles se versent entre elles. Airbus verse des dividendes à EADS, qui verse des dividendes au groupe Lagardère, qui verse des dividendes à M. Lagardère. Mais ce sont les mêmes dividendes, et les additionner revient à compter deux ou trois fois la même chose. Du point de vue de la répartition qui nous occupe ici, il faut éliminer ces double comptes. C'est du reste ce que fait le rapport Cette et, moins nettement, le rapport Cotis. En réalité, les dividendes distribués aux ménages – aux capitalistes – par les sociétés (non financières et financières ici) s'élèvent à moins de 40 milliards. Cela représente moins

¹ Ces chiffres proviennent du compte des ménages de la comptabilité nationale. On fait l'hypothèse que les revenus distribués à l'étranger par les entreprises françaises sont du même ordre de grandeur que les revenus distribués en France par des entreprises étrangères. Le chiffre des intérêts (10 milliards) est un chiffre par excès. Il provient de la différence entre les intérêts reçus et les intérêts versés par les ménages ; mais pour une partie sans doute importante, cette différence provient des intérêts payés par l'Etat, pas par les entreprises.

de 4% de la valeur ajoutée par ces sociétés - et environ 2% du PIB. On est loin des 30 ou 40% si souvent cités !

Facteurs de production et leur rémunération, 1993-2006

La question de savoir comment le partage des richesses, tel que le montre le tableau 1, a évolué au cours des années récentes a évidemment une grande importance, et c'est sur elle que se polarise le débat social et politique. Pour y répondre, on a reconstitué ce tableau pour chacune des années de la période 1993-2007, cherché les quantités de travail et de capital utilisées, et calculé des taux de croissance¹ pour les grandeurs significatives. Les résultats de cet exercice sont présentés au tableau 2.

¹ Les taux de croissance calculés le sont au moyen de régressions semi logarithmiques sur les données des 14 ou 15 années considérées, ce qui est plus significatif que des taux calculés sur les seules années initiales et terminales qui ne sont pas toujours représentatifs de la tendance.

Tableau 2 – Quantités et revenus du travail et du capital dans les sociétés non financières : évolution 1993-2006

	Taux de croissance annuels (%)
<i>Production :</i>	
Valeur ajoutée brute (Y)	+2,5
Amortissements	+5,4
Valeur ajoutée nette distribuable	+2,2
<i>Facteurs de production :</i>	
Capital (K)	+5,4
Travail	
Nombre de salariés	+1,9
Durée du travail	-0,8
Quantité de travail (L)	+1,1
<i>Rémunération des facteurs de production :</i>	
Travail, dont	+2,4
rémunération directe (salaires)	+2,8
rémunération indirecte (cotisations patronales)	+1,4
Capital	-2,2
dont : dividendes	+9,2
<i>Autres :</i>	
Etat (impôts)	+6,0
Divers	+12,2
<i>Rémunération unitaire des facteurs de production :</i>	
Travail	
Rémunération totale par salarié	+0,5
Rémunération totale par unité de travail	+1,3
Salaire par salarié	+0,9
Salaire par unité de travail	+2,3
Capital	
Rémunération du capital par unité de capital	-7,2
Dividendes par unité de capital	+3,7

Sources et notes : voir tableau 2 pour les sources et les définitions. Les taux de croissance sont calculés au moyen de régressions semi-logarithmique sur toute la période. L'unité de travail est l'heure de travail. Les taux de croissance se rapportent à des séries en termes réels, après élimination de l'inflation.

Les puristes pourront peut-être nourrir des doutes sur certains des chiffres du tableau 1, et notamment sur le chiffre crucial de la rémunération du capital obtenu par différence. Mais on peut faire confiance à l'INSEE pour l'homogénéité de ses séries : tous les chiffres sont calculés exactement de la même façon pour les différentes années. De même que l'on peut peser juste avec une balance fautive, comme on l'apprend à l'école primaire, on peut dire des choses justes avec des chiffres faux - lorsqu'ils sont faux de la même façon. Cela signifie que les chiffres du tableau 2 sont plus solides, disons : encore plus solides, que ceux du tableau 1, et qu'ils nous informent d'une façon crédible sur l'évolution du partage.

On observe d'abord que la quantité de capital utilisée¹ a augmenté beaucoup plus vite que la quantité de travail utilisée. Le stock de capital a augmenté de 5,4%

¹ Définie comme les actifs non financiers des sociétés non-financières dans les comptes de patrimoine de l'INSEE.

par an, en termes réels, déduction faite de l'inflation¹. Le nombre des salariés n'a augmenté que de 1,9% par an. Mais comme la durée moyenne du travail a diminué², la quantité de travail utilisée a augmenté encore moins vite, à un taux de 1,1% seulement. En d'autres termes, le processus de production en France est de plus en plus capitalistique. On utilise de plus en plus de capital par travailleur. Comme on va le voir, ce point est essentiel pour l'analyse de la répartition de la richesse produite entre travail et capital.

Au cours de la période considérée, la richesse produite par les sociétés non financières a augmenté à un rythme annuel moyen de 2,5% par an (toujours en termes réels, déduction faite de la hausse des prix, bien entendu). Il s'agit là de la valeur ajoutée brute. L'usure du capital – l'amortissement – a augmenté comme le stock de capital, nettement plus vite. Il s'ensuit que la valeur ajoutée nette (c'est-à-dire amortissements déduits), qui est la richesse distribuable, a progressé à un taux annuel de 2,2% seulement. Les « fruits de la croissance » ne sont pas très juteux, et ils sont à partager entre un nombre croissant de parties prenantes.

Comment ont évolué les rémunérations du travail et du capital, les facteurs de production qui ont causé cette augmentation (modeste) de la richesse ? La part du travail dans le partage de la richesse distribuable a très légèrement augmenté au cours de la période. La rémunération du travail directe et indirecte a cru à un rythme de 2,4% par an, un peu plus élevé que la richesse distribuable. La rémunération directe, c'est-à-dire les salaires, a augmenté un peu plus rapidement que les rémunérations indirectes, c'est-à-dire les cotisations sociales payées par les sociétés.

La rémunération du capital a diminué, à un taux de 2,2% par an. En revanche, les dividendes, qui sont une composante de cette rémunération du capital, et qui sont estimés par ailleurs dans les comptes des ménages, étaient très faibles au début de la période, et ont cru à un rythme rapide de 9,2% par an.

Les autres composantes du partage des fruits de la croissance, à savoir les impôts payés par les sociétés non

¹ On a utilisé comme indice le déflateur du PIB.

² L'INSEE ne donne pas l'évolution de la durée du travail des salariés des entreprises non financières. On l'a supposée égale à l'évolution de la durée du travail des travailleurs de l'industrie, qui est disponible. Les deux ensembles, qui s'intersectent largement, connaissent sans doute une évolution très proche.

financières (+6% par an), et les divers (+12,2% par an) ont aussi fortement augmenté.

Mais ces constatations ne veulent pas dire grand chose car elles font l'impasse sur l'évolution des quantités de travail et de capital utilisées. Pour comprendre les véritables évolutions dans le partage des richesses, il faut rapporter la rémunération des facteurs de production aux quantités de facteurs utilisées. On appelle cela : calculer des rémunérations unitaires.

Pour le travail, ce qui compte, c'est donc l'évolution de la rémunération du travail divisée par le nombre de travailleurs ou, mieux, le nombre d'heures travaillées. On voit alors que la rémunération totale par salarié a augmenté au taux faible de 0,5% par an, et que la rémunération totale par heure travaillée a augmenté seulement de 1,3% par an. Pour les seuls salaires, ces chiffres sont un peu plus élevés.

Pour le capital, il apparaît que la rémunération du capital par unité de capital a diminué fortement, de 7,2% par an, même si les seuls dividendes s'en sortent mieux, puisque, toujours par unité de capital, ils ont augmenté de 3,7% par an. On retrouve bien entendu cette diminution du rendement du capital lorsque l'on examine l'évolution du taux de rendement (le ratio rémunération du capital sur capital rémunéré) : il a fortement diminué. On a vu plus haut qu'il est de 2,1% en 2007. Il était de 7,5% en 1993. La diminution a été régulière au cours de la période. Marx, qui prédisait la baisse tendancielle du taux de profit, peut enfin se réjouir : la France des années 1990-2000 lui donne enfin raison !

Les deux chiffres les plus significatifs sont que la rémunération *unitaire* du travail a augmenté de 1,3% par an alors que celle du capital *diminuait* de 7,2% par an. Le travail a été mieux traité que le capital. Mais la performance est globalement médiocre, pour au moins deux raisons.

La première, quantitativement secondaire, est qu'une partie croissante de la richesse produite a été absorbée par l'impôt.

La deuxième, la plus importante, et qui est inquiétante, est que la productivité des sociétés françaises n'augmente pas du tout. La productivité du travail a augmenté (de 1,4% par an), mais celle du capital a diminué (de 2,9% par an). Si une augmentation du travail de 1,1% par an et une augmentation du capital de 5,4%, se

combinent pour causer une augmentation de la production de 2,5%, c'est que la productivité totale a stagné. L'augmentation du travail et du capital expliquent à elles seules toute l'augmentation de la production¹. Si la productivité n'augmente pas, comment le niveau de vie – le pouvoir d'achat comme l'on dit maintenant – pourrait-il augmenter durablement ? Plus sérieux que le problème du partage du gâteau, qui intéresse tant les médias et les hommes politiques, est le problème de la croissance du gâteau.

Partage des bénéfices

On ne saurait conclure cette analyse sans évoquer la célèbre proposition du chef de l'Etat de partager les bénéfices des sociétés, qui sont la part du capital, en trois tiers : un pour les salariés, un pour les actionnaires et un pour les investissements. Cette proposition résiste mal à quelques minutes de réflexion.

Une critique théorique est que le salaire est la rémunération d'un travail, et par nature certain, alors que le bénéfice est la rémunération d'un risque, et par nature aléatoire. Cette critique est fréquente, mais pas convaincante. Le salarié aussi court un risque : celui de perdre son emploi et son cadre de vie, qui est au moins aussi grave que le risque de perdre son argent. Et le salarié ne peut guère se prémunir contre ce risque, à la différence du capitaliste qui peut diversifier ses placements. Mais on peut soulever plusieurs autres objections.

La proposition des trois tiers ressemble au célèbre cocktail de Marius : elle oublie un quatrième tiers, celui qui va à l'Etat. Actuellement, en France, les bénéfices des sociétés sont imposés au taux de 33%. Le produit de cet impôt étant d'environ 50 milliards d'euros, on en déduit le montant des bénéfices : environ 150 milliards².

¹ On a estimé une classique fonction de production de type Cobb-Douglas, et obtenu : $Y=0,071*L^{0,68}*K^{0,32}$, avec Y=Valeur ajoutée, L=quantité de travail, et K=quantité de capital. Les coefficients calculés (2/3 pour le travail, 1/3 pour le capital) sont tout à fait habituels. Ils permettent de faire la somme pondérée des taux de croissance de L et de K, qui donne justement 2,5%, le taux de croissance de la valeur ajoutée.

² Ce chiffre est plus élevé que, mais assez cohérent avec, le 80 milliards de rémunération du capital estimé ci-dessus, pour deux raisons. La première est que les 150 milliards sont un bénéfice avant l'impôt sur les bénéfices des sociétés alors que les 80 milliards sont une rémunération du capital après cet impôt. La seconde est que les 150 milliards ne se rapportent pas aux bénéfices des seules « sociétés non financières » mais aux bénéfices de toutes les sociétés de France, y compris les sociétés financières et les sociétés individuelles.

Sur les 100 milliards restant après l'impôt sur les bénéfiques, environ 10 milliards vont aux salariés (participation et intéressement), 40 milliards vont aux actionnaires (dividendes), et le solde, 50 milliards, va à l'investissement.

Personne ne songe sérieusement à éliminer l'impôt sur les bénéfiques des sociétés. La règle des trois tiers s'appliquerait donc aux bénéfiques après impôts. Elle consisterait à donner 33 milliards aux salariés, aux actionnaires et à l'investissement. Il s'agit en réalité d'une règle des trois deux-neuvièmes ou si l'on préfère des trois 22%. Le tableau 3 montre les changements qu'elle introduirait.

Tableau 3 – Partage des bénéfiques des sociétés, actuellement et avec la règle dite des trois-tiers

	(en milliards d'euros)		
	Actuellement	Avec règle	Différence
Bénéfices avant impôts	150	150	0
Etat	50	50	0
Salariés	10	33	+23
Actionnaires	40	33	-7
Investissement	50	33	-17

Cette règle s'analyse comme une augmentation massive de l'impôt sur les bénéfiques des sociétés, dont le taux passerait de 33% à près de 50%. Pour les entreprises, un prélèvement obligatoire en faveur des salariés est en effet l'équivalent d'un impôt.

Elle implique également une forte diminution (d'un tiers) des investissements, ou plus exactement du financement des investissements par les bénéfiques, c'est-à-dire de l'autofinancement. On peut sans doute argumenter que les entreprises peuvent se financer autrement, par recours au marché financier. Mais le moins que l'on puisse dire est que la diminution (d'environ 18%) du rendement du capital impliquée par le changement ne serait pas très favorable à un appel accru au marché financier. La mesure serait donc une mesure anti-investissement. Moins d'investissements, c'est bien entendu moins d'emplois et moins de productivité.

Elle augmenterait certes les revenus des salariés des entreprises d'environ 23 milliards, c'est-à-dire d'environ 5%, ce qui n'est pas négligeable. Mais elle le ferait d'une façon très aléatoire, à la manière d'une loterie. Elle traiterait en effet de façon identique des entreprises bien différentes. Les bénéfiques d'une société d'autoroute (beaucoup de capital, peu de travail) seraient partagés comme ceux de Carrefour (peu de capital, beaucoup

de travail). Cela reviendrait à traiter des salariés identiques de façon différente. Le jackpot pour certains. Pas grand chose pour d'autres. Rien du tout pour ceux qui travaillent dans des sociétés qui ne font pas de bénéfices, sans parler de ceux qui travaillent dans l'administration et le secteur non lucratif. On ne sait pas non plus comment cette aubaine serait répartie entre les différents salariés d'une même société (au prorata des salaires, au mérite, ou d'une façon égalitaire ?) ou entre les différents établissements d'une même entreprise.

On notera deux autres difficultés. La première concerne le cas des sociétés qui ne font pas de bénéfices, mais qui font des pertes. Elles ne paient pas d'impôt sur les bénéfices. L'Etat, en tant que partenaire des sociétés, joue à coup sûr : lorsqu'une société gagne, il empêche 33%, lorsqu'elle perd, il ne perd rien. Ce qui veut dire, du reste, que le taux d'imposition effectif, calculé sur une période un peu longue, est supérieur à 33%, et qu'il est plus élevé pour les activités à risque (comme par exemple les secteurs innovants où de jeunes pousses perdent avant, parfois, de gagner beaucoup) que pour les activités plus mûres à taux de rentabilité faibles mais assez constants. On imagine qu'il en irait de même pour les 22% des bénéfices alloués aux salariés, qui auraient tout à gagner aux gains, et rien à perdre aux pertes.

La seconde est que la mesure est conçue dans un cadre hexagonal, alors que les sociétés, et leurs bénéfices éventuels, ont une dimension internationale. Prenons le cas de Total. Son célèbre bénéfice de 11 milliards d'euros en 2008 provient de travailleurs et de capital localisés dans tous les pays du monde. La mesure proposée reviendrait à allouer 22% de ce bénéfice aux 36 000 salariés français de la firme (soit 67 000 € à chacun d'entre eux, merci pour eux), rien aux 50 000 autres salariés du groupe, et cela au détriment des actionnaires dont beaucoup sont étrangers, et des investissements. Ou bien cette part des salariés seraient-elle distribuée à tous les salariés, impliquant un transfert de 1,5 milliard à l'étranger ? On imagine aussi que ce partage s'imposerait aussi aux nombreuses entreprises étrangères implantées en France : bonne façon de réduire leur attractivité, ou de les inciter encore davantage à faire apparaître leurs bénéfices comptables dans un autre pays que la France.

La règle des trois-tiers ne mérite donc pas d'être retenue. Les rapports Cotis et Cette parviennent du reste à cette même conclusion.

Conclusion

On a examiné la façon dont la richesse produite par - ou dans - les entreprises en France est répartie entre ceux qui la causent, et comment cette répartition a évolué au cours des quinze dernières années.

On a d'abord montré que les analyses habituelles, basées sur la part des salaires dans le PIB, sont bien incapables de donner une idée convenable de ce « partage », et encore moins de son évolution.

Une analyse plus proche des réalités (portant sur les seules sociétés non financières qui représentent la moitié du PIB français) fait apparaître quatre faits stylisés. (i) Premièrement, la rémunération du capital représente actuellement environ 10% de la richesse produite distribuable (les dividendes représentent environ 4%). (ii) Deuxièmement, au cours des quinze dernières années, le poids du capital dans le processus de production augmente bien plus vite que le poids du travail. (iii) Troisièmement, la productivité globale des sociétés n'augmente pas du tout : la croissance modeste de la richesse produite (2,5% par an) s'explique entièrement par la croissance du travail et surtout du capital ; les fruits à partager n'augmentent pas plus que les parties prenantes au partage. (iv) Quatrièmement, l'évolution de ce partage a été favorable au travail et défavorable au capital : la rémunération par unité de travail (le salaire ou le salaire horaire) a augmenté un peu, alors que la rémunération par unité de capital (le taux de rendement) diminuait nettement.

On a enfin examiné l'idée de partager en trois tiers (salariés, actionnaires, investissement) non pas la richesse produite par les entreprises, mais la part (le 10%) de cette richesse qui rémunère le capital, c'est-à-dire les bénéfices des entreprises. Cette idée résiste mal à l'examen.

Références

Cette, G., J. Delpla & A. Sylvain (pour la Conseil d'Analyse Economique). 2009. *Le partage des fruits de la croissance en France*. Paris. La Documentation Française. 123p.

Cotis, J.-P. 2009. *Partage de la valeur ajoutée, partage des profits et écarts de rémunération en France*. Paris. INSEE. 90p.

Saint-Paul, G. 2004. « L'évolution de la part salariale : un indicateur mal choisi et mal interprété ». *Commentaire*. N° 105, pp. 159-162

(27 000 car, y compris les notes)