

## LA PART SALARIALE DANS LE PIB EN FRANCE : COMMENT CORRIGER AU MIEUX LE PHENOMENE DE LA SALARISATION CROISSANTE DE L'EMPLOI ?

Nicolas Canry  
Matisse, Université Paris 1.

La répartition primaire des revenus mesure la part de la rémunération de chacun des facteurs de production dans la richesse créée au cours du processus productif. Avec une technique de production à élasticité de substitution (entre les facteurs) unitaire<sup>1</sup>, la part de chacun des facteurs dans la valeur ajoutée est constante. C'est pour cette raison que l'on considère généralement que cette répartition est stable « à long terme ». Cependant, ce résultat théorique contraste fortement avec les évolutions de la part salariale française observées depuis 1970. La part salariale a, d'une part, connu d'importantes fluctuations : après une forte hausse dans les années 1970, la tendance se retourne brusquement au cours des années 1980, si bien que la part salariale retrouve son niveau d'avant 1973 dès 1987-88. D'autre part et peut-être plus fondamentalement, plusieurs travaux ont souligné l'existence d'un « surajustement » dans les années qui ont suivi : la part salariale, loin de se stabiliser dans les années 1990, aurait continué de décroître tout au long de cette période (Blanchard (1997), Artus et Cohen (1998)).

Pour lever ce paradoxe entre théorie et faits empiriques, plusieurs explications d'ordre théorique ont été apportées. La première série d'explications s'appuie sur la remise en cause de l'hypothèse d'élasticité de substitution unitaire. Si cette élasticité est inférieure à un par exemple, toute hausse du prix relatif de l'un des deux facteurs entraînera une augmentation de la part de ce facteur dans le revenu : la hausse de la part salariale dans les années 1970 peut alors être expliquée par la forte progression des salaires à un moment où la productivité du travail ralentit (Bruno et Sachs (1985)). De même, sa baisse dans les années 1980 résulterait en partie de la hausse des taux d'intérêts réels. Selon Baghli, Cete et Sylvain (2003), une hausse de 1 point du taux d'intérêt réel augmente à moyen terme le taux de marge des entreprises françaises de 0,4 à 0,8 point. Selon Prigent (1999) ou Mihoubi (1999), l'élasticité de substitution entre les facteurs serait légèrement inférieure à 1. Selon Caballero et Hammour (1997) au contraire, l'élasticité de substitution, faible à court terme, devient nettement supérieure à un à plus long terme. Selon eux, en effet, il existe des irréversibilités à court terme qui limitent la substitution instantanée entre les facteurs, en réponse à une variation des prix relatifs. A moyen terme cependant, les entreprises adoptent des techniques économisant au maximum le facteur devenu plus coûteux. Ainsi la hausse du prix relatif d'un facteur entraîne une hausse (l'effet prix domine) puis une baisse (l'effet volume domine) de la part rémunérant ce facteur dans la valeur ajoutée. Ce modèle permet donc de rendre compte à la fois de la hausse de la part salariale dans les années 1970, puis de sa baisse les années suivantes, suite au recours à des techniques beaucoup plus intensives en capital. Enfin, Baghli, Cete et Sylvain (2003), soulignent le rôle important des fluctuations du prix de l'énergie sur les évolutions de la part salariale des SNF en France.

Dans une perspective empirique cette fois, Askénazy (2003) a récemment mis en évidence que la méthode de calcul habituellement employée pour estimer la part salariale (Blanchard (1997), Poterba (1997), Prigent (1999), etc.) –que l'on qualifiera par la suite de méthode « usuelle »– génère des biais importants dans l'estimation de cette variable, en raison notamment de la technique employée pour estimer la rémunération salariale des travailleurs indépendants : en attribuant à ceux-ci la rémunération moyenne des salariés de l'économie, cette méthode ne tient pas compte de l'évolution, pourtant importante, du type d'emploi occupé par les indépendants. Pour corriger ce biais, Askénazy propose de recourir aux données de salaire désagrégées au niveau sectoriel. Une telle méthode permet ainsi de redresser sensiblement l'indicateur de part salariale dans les années 1990.

Dans cet article, nous nous concentrons sur ce dernier point et analysons les modifications apportées par Askénazy, afin d'en souligner la pertinence, tout en nuancant les effets sur la mesure effective de la part salariale. Pour ce faire, nous nous appuyons sur le travail de Krueger (2000) qui propose quant à lui d'attribuer une part constante du revenu mixte des EI à la rémunération de leur travail. Cette méthode estime ainsi la « rémunération salariale » des EI sans se référer au revenu des salariés. Toutefois, cette seconde méthode soulève elle-même des difficultés liées au fait que, d'une part, il n'est pas facile de déterminer la bonne « clé de partage » du revenu des EI (entre rémunération du capital et rémunération du travail), d'autre part, rien ne prouve que ce partage n'est pas lui-même variable au cours du temps. Il semble néanmoins possible d'estimer cette clé de répartition et de

---

<sup>1</sup> C'est le cas notamment avec une fonction de production Cobb-Douglas.

vérifier que, pour le cas français, l'hypothèse d'un partage constant du revenu mixte des EI entre capital et travail constitue une hypothèse de travail raisonnable.

Pour la plupart des graphiques présentés dans cet article, on a eu recours aux données des comptes nationaux annuels (fournies par l'INSEE). L'article couvre la période 1970-2004, si bien que plusieurs bases ont été mobilisées. La base 2000, parue au cours de l'année 2005, couvre actuellement la période 1993-2004 pour les données traitant des secteurs institutionnels, ce qui permet de construire l'indicateur proposé par Krueger en base 2000 sur cette période. En revanche, certaines données par branche, indispensables pour estimer l'indicateur proposé par Askénazy, ne sont, à l'heure actuelle, disponibles qu'à partir de 1999<sup>2</sup>. Par souci d'homogénéité dans données employées pour calculer les indicateurs que nous comparons, nous avons donc décidé de conserver, dans cet article, les données en base 95. Toutefois, les indicateurs proposés ont été recalculés en base 2000, chaque fois que cela a été possible. Nous faisons figurer dans le corps du texte les différences observées alors entre les bases ; enfin, la part salariale estimée suivant la méthode « Krueger » est présentée en fin d'article en base 95 et en base 2000 (sur la période 1993-2004).

De fait, les modifications conceptuelles apportées à la base 95 puis à la base 2000 modifient sensiblement certaines données de la comptabilité nationale, notamment la VAB de la nation : depuis la base 95, elle est estimée au prix de base (et non plus au prix de marché, comme dans la base 80) et, dans la base 2000, seule une partie des SIFIM est déduite de cette VAB (et non la totalité, comme dans les bases précédentes). Le recours à plusieurs bases rend donc difficile la construction d'un indicateur continu sur toute la période couverte. Toutefois, en analysant les périodes pour laquelle on dispose des données dans les deux bases (1978-1997 pour les base 80-95 et 1993-2002 pour les base 95-2000), il ressort que ces modifications ont certes un effet sensible sur le niveau des indicateurs présentés, mais un effet souvent marginal sur leur évolution : c'est particulièrement vrai pour la transition entre les base 80 et 95, tout au moins sur la période allant de 1978 au milieu des années 1980. C'est la raison pour laquelle nous avons décidé de rétropoler les données de la base 95 avec celles de la base 1980, en faisant coïncider les valeurs des deux bases pour l'année 1978<sup>3</sup>. On a procédé ainsi pour tous les indicateurs présentés et couvrant la période 1970-2000. La présentation de tous les indicateurs en base 80 figure néanmoins en annexes (cf. annexe 1).

## **I - LA METHODE « USUELLE » DE CALCUL DE LA PART SALARIALE FAIT APPARAÎTRE DES FLUCTUATIONS IMPORTANTES DEPUIS 30 ANS**

Si l'on se contente, pour étudier l'évolution annuelle de la part salariale, de rapporter la masse salariale nationale au PIB, on crée un biais temporel lié à la hausse tendancielle de la salarisation de l'emploi total (qui comprend également les travailleurs indépendants, ou entrepreneurs individuels). En comptabilité nationale, le revenu de ces entrepreneurs est enregistré sous l'appellation « revenu mixte », et n'est donc pas considéré, en tant que tel, comme du salaire puisque les indépendants ne se sont pas des salariés. Dans l'optique « revenu », le PIB national se décompose ainsi entre excédent brut d'exploitation (EBE), rémunérations salariales (salaires nets et cotisations, tant salariales que patronales) et revenu mixte des entrepreneurs individuels (EI). Un accroissement tendanciel du taux de salarisation dans l'économie gonfle donc artificiellement la masse salariale dans le revenu (à PIB inchangé, le volume de salaire augmente tandis que le revenu mixte diminue).

Pourtant, le revenu mixte rémunère à la fois le travail et le capital investi par l'entrepreneur individuel ; si donc, du strict point de vue du droit, l'entrepreneur n'est pas un salarié, il n'en demeure pas moins que, d'un point de vue économique, une partie de son revenu rémunère son travail. Ajouter cette part à la masse salariale semble donc une façon économiquement pertinente de corriger le biais lié à la salarisation croissante du travail. Reste à estimer la part du revenu mixte qui correspond à du salaire et celle qui équivaut à de l'EBE, rémunérant le capital investi par l'entrepreneur. Procéder à cette décomposition n'a, de fait, rien d'évident. De fait, la méthode communément retenue consiste à supposer que la rémunération salariale moyenne des entrepreneurs individuels est égale à la rémunération salariale moyenne des salariés de l'économie considérée (c'est-à-dire la masse salariale rapportée à l'emploi salarié total dans l'économie).

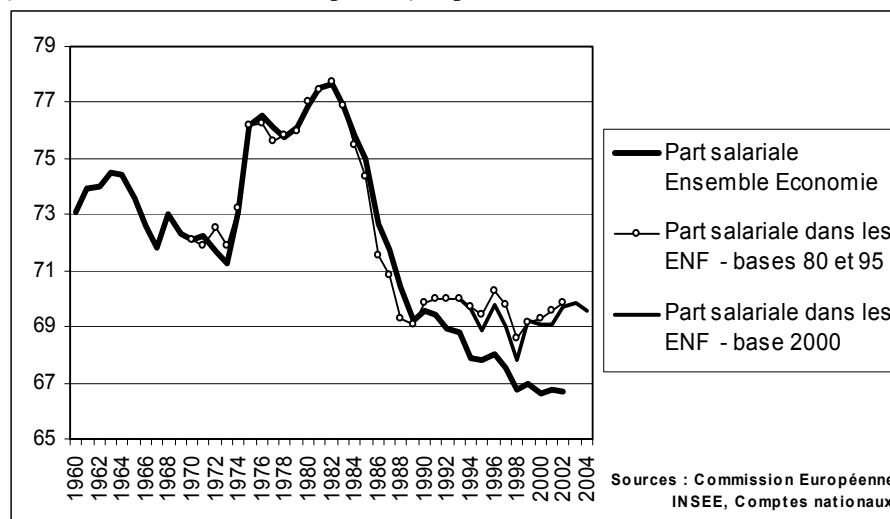
---

<sup>2</sup> C'est le cas notamment des rémunérations salariales par branche.

<sup>3</sup> Ne disposant pas des données permettant de passer de la VAB au prix du marché à la VAB au prix de base, celle-ci est donc estimée au prix du marché sur la période 1970-78. Notons toutefois que les évolutions entre VAB au prix de base et VAB au prix de marché restent, en base 95, relativement similaires jusqu'au milieu des années 1980. Surtout, le recours à la VAB au coût des facteurs dans la suite de l'article atténue considérablement les différences entre base 80 et base 95.

Dans le graphique I, on reproduit la part salariale dans la VAB nationale au coût des facteurs<sup>4</sup> calculée à partir de la méthode usuelle ainsi que la part salariale dans les seules sociétés non financières (SNF). Pour les SNF, le dénominateur retenu est la VAB au prix de marché (base 80) puis la VAB au prix de base (base 95 et 2000). Pour faciliter les comparaisons entre les courbes, on a ajusté la courbe des SNF à la courbe de l'économie nationale en 1970 et la courbe des SNF en base 2000 à la courbe des SNF en base 95 en 1993.

**Graphique I - Part salariale (corrigée) dans la VAB au coût des facteurs pour l'ensemble de l'économie (INSEE et Commission Européenne) et pour les seules sociétés non financières, France, 1960-2004**



L'indicateur portant sur les seules SNF a l'avantage d'être très simple à calculer, puisqu'il ne mobilise les données que d'un seul secteur institutionnel. Néanmoins, la VAB des entreprises non financières représente environ 56 % de la VAB nationale e<sup>5</sup>n 2004. La part salariale nationale couvre donc un champ nettement plus vaste (elle intègre à ce titre les secteurs des administrations publiques, des institutions financières, etc.) au prix, il est vrai, d'une dépendance plus forte de l'indicateur à un certain nombre de conventions de la comptabilité nationale. Concernant les administrations publiques par exemple, la VAB non marchande est définie par la somme des coûts de production. La VAB nationale intègre par ailleurs la production de service au titre de la location de logement (notamment des ménages)<sup>6</sup>. Se pose également, pour les années non disponibles en base2000 (avant 1993), la question du traitement des services d'intermédiation financière indirectement mesurés, exclus de la VAB dans la comptabilité nationale. Cet indicateur nécessite surtout, comme on vient de le voir, de corriger les artefacts induits par la hausse de la salarisation. Il s'agit donc d'un indicateur dont la portée est plus générale, au prix cependant d'une qualité sans doute inférieure à celle de la part salariale des seules sociétés non financières.

Les courbes du graphique I indiquent qu'après avoir fortement augmenté entre 1974 et 1982, les parts salariales de l'économie nationale et des SNF ont fortement chuté entre 1982 et 1989. Dans les années 1990, la part salariale des SNF se stabilise à un niveau sensiblement inférieur à son niveau des années 1960, tandis que la part salariale nationale continue de décroître, à un rythme toutefois moindre que dans les années 1980.

## II - UNE METHODE ALTERNATIVE, SUR UNE BASE DESAGREGEE, PERMET DE RELATIVISER LA BAISSSE DE LA PART SALARIALE DEPUIS 1980

La méthode usuelle de calcul de la part salariale fait aujourd'hui l'objet d'un certain nombre de critiques : en particulier, rien ne permet de justifier *a priori* l'hypothèse selon laquelle le salaire fictif moyen des entrepreneurs individuels est égal au salaire moyen de l'économie, notamment parce que les entrepreneurs exercent des

<sup>4</sup> La VAB au coût des facteurs est la somme des rémunérations salariales, de l'excédent brut d'exploitation et du revenu mixte. Pour la période allant de 1960 à 1970, on a eu recours à l'indicateur de part salariale fourni par la Commission Européenne, qui s'appuie sur la méthode usuelle. A ce titre, notons que les évolutions de la part salariale construite à partir des données fournies par l'INSEE sont parfaitement similaires à celles de la part salariale fournie par la Commission entre 1970 et 1991.

<sup>5</sup> Cette part est en moyenne de 55,7 % entre 1993 et 2004 en base 2000 (résultat quasiment équivalent en base 95), soit un chiffre assez similaire à celui obtenu dans les années 1970 (à partir de la base 80)

<sup>6</sup> Ainsi, une hausse du prix des loyers augmente la VAB de l'économie sans modifier de façon directe la masse salariale, ce qui provoque une baisse de la part salariale nationale. Cette baisse traduit ainsi l'érosion du « pouvoir d'achat des salaires » consécutive à l'inflation des loyers.

professions dont ni la productivité ni la rémunération n'ont de raison d'être apparentées avec celles du « salarié moyen » de l'économie.

L'étude méticuleuse conduite par Askénazy (2003) affine la méthode de calcul de la part salariale. Une des principales conclusions de son analyse est qu'il faut nuancer les divergences de trajectoire des parts salariales américaine et française depuis 1970 : la part américaine, souvent considérée comme stable, a en fait sensiblement baissé depuis 30 ans, tandis que la part française a moins baissé (depuis 1982) qu'on ne le prétend habituellement. L'étude d'Askénazy se focalise sur trois aspects pour lesquels la méthode usuelle d'estimation de la part salariale doit, selon lui, être améliorée :

- D'une part les impôts sur les salaires et la main d'œuvre : dans la méthode usuelle, ils ne sont pas considérés comme faisant partie des salaires, contrairement aux cotisations employeurs. Selon Askénazy, ils font pourtant partie du coût salarial et doivent, à ce titre, être intégrés dans la part salariale.

- D'autre part le traitement de la production de services d'intermédiation financière indirectement mesurés (SIFIM) dans les bases 80 et 95 : les SIFIM correspondent à la rémunération sur marges d'intérêts obtenue par les banques auprès de leur clientèle (services bancaires non facturés). Un des principaux apports de la base 2000 (disponible depuis 2005) est de ventiler ces SIFIM entre leurs différents emplois effectifs (consommation finale, consommation intermédiaire, FBCF, etc.). Ainsi, dans cette nouvelle base, seuls les SIFIM employés sous forme de consommation intermédiaire réduisent la VAB nationale. Dans les bases précédentes (bases 80 et 95) en revanche, on supposait que la contrepartie de cette production était intégralement utilisée par une branche fictive sous forme de consommation intermédiaire : la totalité des SIFIM était donc déduite de la VAB nationale. Askénazy note que cette simplification a une incidence sensible sur les évolutions de la part salariale (via les effets sur le dénominateur), d'une part parce que le montant global des SIFIM (en pourcentage du PIB) est variable au cours du temps, d'autre part parce que son « partage » (entre consommations intermédiaire et finale) est lui-même variable.

- Enfin et surtout, la correction de la non-salarisation (présentée plus haut) : Askénazy constate en effet que cette méthode de calcul engendre un biais temporel dans les évolutions de la part salariale (sur longue période), en raison, notamment, des changements structurels importants dans la composition sectorielle des entrepreneurs individuels : pour schématiser, les entrepreneurs individuels des années 1970 étaient essentiellement de petits agriculteurs, commerçants ou artisans, dont le niveau de vie était souvent inférieur à celui d'un salarié moyen. Aujourd'hui, ce sont de plus en plus des professions libérales (médecins, avocats, etc.), dont le revenu moyen excède largement le niveau de vie d'un salarié moyen. C'est pourquoi Askénazy estime que le salaire moyen fictif, qu'on doit imputer à la part salariale comme contribution des entrepreneurs individuels, a, en réalité, crû tendanciellement au cours des dernières décennies.

Commentons successivement ces trois corrections.

Concernant la prise en compte des impôts sur les salaires dans la part salariale, celle-ci est parfaitement justifiée si l'on cherche à estimer le coût salarial. Il existe deux logiques distinctes dans la mesure de la part salariale : une logique de coût, celle retenue par Askénazy, et une logique de répartition des revenus, analysant le partage de la VAB entre rémunération du capital et rémunération du travail. Dans cette seconde optique, il est usuel de déduire de la VAB la part des impôts sur la production (nets de subventions d'exploitation) prélevée par les administrations publiques : on définit ainsi la VAB au coût des facteurs comme la somme des rémunérations salariales, de l'excédent brut d'exploitation et du revenu mixte (Cette et Mahfouz (1996)). Suivant cette seconde optique, on peut fort bien considérer que les impôts sur les salaires et la main d'œuvre doivent être déduits de la VAB (au prix de base), au même titre que tous les autres impôts sur la production, dans la mesure où ils n'alimentent pas le revenu du travail (quand bien même leur assiette est assise sur les salaires). En ce sens, les impôts sur les salaires se distinguent bien des cotisations employeurs, qui sont intégrées à la part salariale, non parce qu'elles sont assises sur les salaires, mais parce qu'elles alimentent les caisses des organismes de protection sociale (ce qui est la garantie d'un reversement sous forme financière aux ménages, hors frais de fonctionnement des caisses)<sup>7</sup>. Ce n'est donc pas tant l'assiette du prélèvement que sa destination qui entre en ligne de compte dans ce cas.

---

<sup>7</sup> Les impôts, au contraire, alimentent le budget de l'Etat –ils ne peuvent être affectés à un poste spécifique du budget– et ce, quelle que soit leur assiette (y compris les salaires). Il est vrai cependant que le transfert de cotisations vers la CSG, enregistrée, en comptabilité nationale, dans les impôts sur le revenu, atténue cette distinction pourtant essentielle.

Concernant le « maintien » des SIFIM dans le PIB dans les bases 80 et 95, celui-ci ne modifie presque pas l'écart obtenu avec la méthode usuelle entre 1972 et 1999 (seulement 0,2 point)<sup>8</sup>. Cette correction réduit en fait l'envolée de la part salariale à la fin des années 1970 plus qu'elle ne limite, à proprement parler, sa baisse dans les années 1980<sup>9</sup>. A partir des courbes fournies par Askénazy, on constate par ailleurs que, dans l'approche alternative, la part salariale est sensiblement inférieure à son niveau de 1970 en 1989, tandis que ce phénomène ne se produit qu'en 1994 dans l'approche usuelle.

C'est sur le traitement du salaire fictif des EI que va se concentrer la suite de notre article. Il nous semble avant tout intéressant d'évaluer l'importance du phénomène décrit par Askénazy. Sur ce point, les enquêtes conduites conjointement par l'INSEE et la Direction Générale des Impôts (DGI) sont très utiles. Elles fournissent le revenu fiscal d'activité moyen, par décile, de l'ensemble des actifs et de l'ensemble des seuls salariés<sup>10</sup>. Dans le tableau ci-dessous nous avons rapporté ce revenu moyen par décile de l'ensemble des actifs à celui des seuls salariés. Si le ratio ainsi construit est inférieur (resp. supérieur) à un, c'est que le revenu moyen des indépendants par décile est inférieur (resp. supérieur) à celui des salariés et tire le revenu des actifs vers le bas (par rapport à celui des salariés).

**Tableau I - Rapport du revenu des actifs à celui des seuls salariés par décile, France, 1970-1996**

RATIO A / S	1970	1975	1979	1984	1990	1996
D1	0,625	0,700	0,794	0,846	0,929	0,959
D2	0,839	0,885	0,925	0,941	0,981	0,985
D3	0,905	0,932	0,955	0,963	0,998	0,997
D4	0,938	0,945	0,970	0,975	1,006	1,003
D5	0,953	0,960	0,980	0,984	1,011	1,010
D6	0,970	0,971	0,990	0,995	1,018	1,015
D7	0,986	0,982	0,999	1,005	1,025	1,020
D8	1,000	0,993	1,010	1,017	1,036	1,029
D9	1,020	1,009	1,032	1,038	1,060	1,043
C90-95	1,052	1,035	1,070	1,076	1,106	1,072
C95-100	1,179	1,120	1,198	1,200	1,282	1,184
ENSEMBLE	1,003	0,994	1,026	1,033	1,068	1,047

De ce tableau, il se dégage que :

- plus on monte dans la hiérarchie des revenus, plus le ratio croît : quelle que soit la période retenue, le revenu moyen des indépendants est inférieur au revenu des salariés pour les trois premiers déciles mais également strictement supérieur au revenu moyen des salariés dans les trois derniers déciles (seulement les deux derniers en 1975) : la structure des revenus des indépendants est beaucoup plus inégalitaire que celle des salaires.

- entre 1975 et 1996, les revenus des indépendants ont progressé plus rapidement que les revenus salariaux puisque le ratio a crû entre ces deux dates pour l'ensemble des déciles. Ainsi, en 1970, c'est au niveau du huitième décile (D8) que revenu des actifs et revenu des salariés sont équivalents, tandis qu'en 1998, l'équivalence se produit dès le quatrième décile (D4). De plus, cette progression, si elle est généralisée, a été plus importante dans les déciles du bas de la hiérarchie. Le ratio passe ainsi de 0,63 à 0,96 pour le premier décile (D1) entre 1970 et 1996. Pour les cinq derniers centiles (C95-C100), cette progression est insignifiante. En 1996, on peut presque affirmer, aux vues des chiffres, que les revenus des indépendants sont, au minimum, identiques (en moyenne) à ceux des salariés du même groupe. Au début des années 1970 en revanche, un nombre important d'indépendants, vraisemblablement de petits agriculteurs aujourd'hui « disparus » (les agriculteurs représentent

<sup>8</sup> Tous ces chiffres sont calculés à partir des tableaux de synthèse fournis par Askénazy (2003), p.178. Rappelons que ces commentaires sont tenus *toutes choses égales par ailleurs* et ne traitent pas, à ce stade, de la correction de la non-salarisation proposée par Askénazy.

<sup>9</sup> De fait, dans le travail d'Askénazy, cette correction a des conséquences plus spectaculaires sur les données américaines, puisqu'elle accentue, cette fois, la baisse de la part salariale de 1,1 points entre 1970 et la fin des années 1990. Cette correction permet donc plus de tempérer l'hypothèse de constance de la part salariale américaine, que de nuancer véritablement la chute française des années 1980.

<sup>10</sup> L'étude est menée en francs constants 1996 et porte sur le revenu fiscal déclaré du ménage. Le terme "salariés" ne correspond pas cependant à la définition usuelle puisque les revenus d'allocation chômage sont enregistrés comme des salaires. Dans l'étude donc, les chômeurs sont certes des actifs, mais également des salariés, ce qui peut d'ailleurs induire un biais dans l'étude que nous conduisons. Les actifs non salariés sont composés uniquement des indépendants. Rappelons par ailleurs que les revenus de la propriété ou du capital sont exclus de l'analyse. Voir Synthèses - INSEE (1999), n° 28, p.19 et p.35 et suivantes.

près de 50 % de l'emploi non salarié en 1970 contre un peu moins de 30 % en 1996), ont des revenus largement inférieurs à ceux des salariés les moins bien payés. Ce second constat va donc parfaitement dans le sens de celui formulé par Askénazy : la réduction « par le haut » des inégalités, au sein de la population des indépendants, gonfle mécaniquement leur « salaire moyen ».

- un troisième fait très important doit enfin être repéré : le phénomène d'accroissement tendanciel du revenu des entrepreneurs individuels (décrite au paragraphe précédent), ne s'est pas produit de façon continue et régulière. Il s'agit d'un point central, sur lequel nous allons revenir par la suite.

Pour corriger le biais lié à la composition sectorielle des emplois des entrepreneurs individuels, Askénazy recourt à un calcul sectoriel du salaire fictif moyen des indépendants. Disposant à la fois des données d'emplois salariés et non salariés ainsi que des rémunérations sectorielles, celui-ci refait l'estimation à un niveau désagrégé et corrige ainsi le biais qu'il a identifié. Ainsi, chaque juriste indépendant se voit attribuer, comme salaire fictif, le salaire moyen de ses confrères salariés. Par la suite, cette méthode alternative sera dite « méthode désagrégée ». C'est plus particulièrement sur cette correction que nous allons maintenant revenir.

### III - LES REVENUS DES ENTREPRENEURS INDIVIDUELS ONT UNE DYNAMIQUE DISTINCTE DE CELLE DES SALAIRES

Disposant du nombre global de salariés et indépendants, nous avons reconstitué, à partir du tableau 1, le revenu annuel moyen des salariés et des seuls indépendants (cf. tableau 2)<sup>11</sup>.

**Tableau II - Revenu moyen des salariés et des non salariés, France, 1970-1996**

	1970	1975	1979	1984	1990	1996
<b>Revenu moyen des salariés</b>	131 668	162 230	168 902	172 977	175 114	173 052
<b>Revenu moyen des non-salariés</b>	133 411	157 153	195 738	210 576	266 442	245 288
<b>Ratio non-salariés / salariés</b>	1,01	0,97	1,16	1,22	1,52	1,42

On constate ainsi que le revenu moyen des indépendants, légèrement supérieur au salaire moyen en 1970, devient légèrement inférieur en 1975. De même, l'écart se creuse fortement entre 1984 et 1990, avant de se réduire au cours des années 1990. Il ressort donc de cette étude que le revenu relatif des indépendants repose peut-être également sur d'autres facteurs que celui avancé par Askénazy. Il semble notamment que le revenu fiscal relatif des indépendants (par rapport aux salariés) soit corrélé à l'évolution même des salaires : ceci expliquerait qu'en 1975, alors que la part salariale dans la VAB des sociétés financières a fortement augmenté, l'écart entre revenus salariaux et revenus des indépendants se creuse.

De fait, il est très difficile de confronter les données issues de la DGI avec celles de la comptabilité nationale parce que beaucoup de paramètres divergent entre les deux sources. Par exemple, on l'a vu, les indemnités de chômage sont considérées par le fisc comme des salaires : si le nombre de chômeurs indemnisés augmente parmi les « salariés » (ce qui a sans doute été le cas à partir de 1975), cela peut induire un biais à la baisse du revenu global, mesuré, de ceux-ci. Dans la comptabilité nationale en revanche, les indemnités de chômage sont enregistrées dans les prestations sociales. De plus, les revenus déclarés au fisc sont des revenus nets de cotisation, alors que la part salariale intègre toutes les cotisations. Enfin, la notion de foyer fiscal diffère de celle d'individu. Il est par conséquent difficile de dégager des conclusions quant à l'évolution de la part salariale corrigée à partir des données de la DGI. Celles-ci permettent néanmoins d'une part de confirmer l'intuition d'Askénazy, d'autre part d'entrevoir que d'autres facteurs déterminent les évolutions relatives des revenus de ces deux groupes.

Notons pour commencer que, dans la suite de l'article, compte tenu du fait que l'intégration des SIFIM dans la VAB n'a qu'un faible impact sur la part salariale française, ceux-ci n'ont pas été incorporés (comme dans la méthode usuelle). Par ailleurs, comme nous pensons que la part salariale mesure avant tout la répartition de la richesse, nous n'intégrons pas non plus les impôts sur les salaires dans la masse salariale. Cependant et dans une optique d'analyse de la répartition des revenus, la VAB sera, dans la suite de l'article, estimée au coût des

<sup>11</sup> Revenu moyen des indépendants = revenu moyen de l'ensemble des actifs multiplié par l'emploi total moins revenu moyen des salariés multiplié par l'emploi salarié, le tout divisé par l'emploi non salarié.

facteurs : elle est alors définie comme somme des rémunérations salariales, du revenu mixte des entrepreneurs individuels et de l'excédent brut d'exploitation (global). Les impôts sur les salaires ou sur la production ainsi que les subventions d'exploitation n'entrent ainsi en aucune manière dans le calcul de la part salariale effectué dans la suite de l'article.

Par ailleurs et compte tenu des données à notre disposition, la rémunération salariale des EI a été estimée à partir de la nomenclature de produit de niveau E (décomposition en 16 branches). Notons toutefois que ces branches ne se recoupent pas exactement en base 80 et en base 95. Une décomposition plus fine (nomenclature de produit de niveau F) n'a pu être effectuée, les données de répartition du revenu étant indisponibles, en base 95, avant 1992. Toutefois, il est possible de comparer les résultats obtenus avec les nomenclatures E et F sur la période 1992-2002, pour laquelle toutes les données sont disponibles : il ressort de cette comparaison que le fait de retenir une nomenclature de niveau F ne modifie l'indicateur de part salariale que de façon très marginale (écart inférieur à un dixième de point de pourcentage). De même, pour les années 1970-78 (en base 80), le calcul de la part salariale a été refait avec 36 secteurs : ici encore, les évolutions sont très similaires. Par souci d'homogénéité avec les données en base 95, la décomposition en 16 secteurs a finalement été retenue. Notons par ailleurs que les données d'emploi utilisées sont estimées en personnes et non en « équivalent temps plein » (ETP), ces données n'étant pas disponibles pour la période 1970-78. Si le recours aux données en ETP a un effet sur le niveau de la part salariale, l'impact sur les évolutions reste, ici encore, négligeable : pour la méthode désagrégée par exemple, et après harmonisation du niveau des courbes en 1978, l'écart entre les courbes n'excède jamais le dixième de point.

#### **IV - LE CONFLIT DE REPARTITION AU SEIN DES ENTREPRISES N'A PAS D'EQUIVALENT CHEZ LES ENTREPRENEURS INDIVIDUELS**

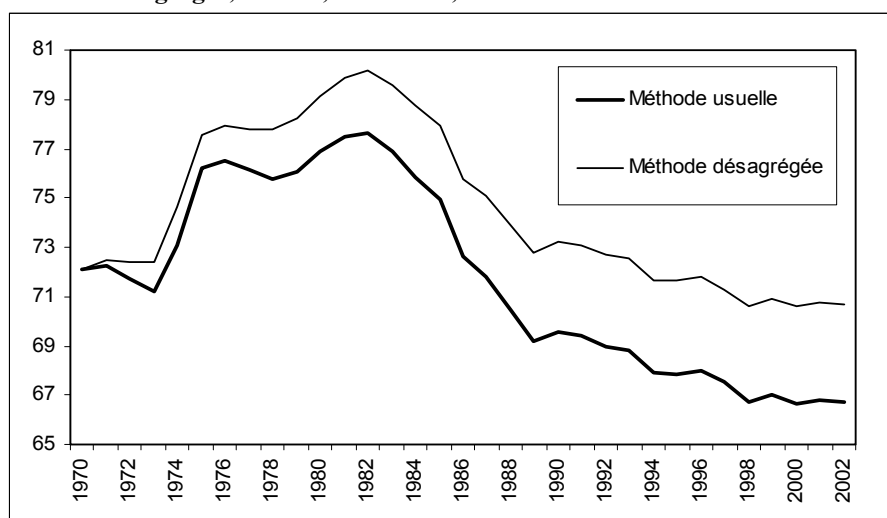
La méthode désagrégée permet d'accroître de façon tendancielle le salaire fictif estimé des EI, en réponse à l'évolution structurelle dans la composition sectorielle de ceux-ci. Le graphique II montre ainsi clairement que cette méthode redresse l'indicateur de part salariale par comparaison avec la méthode « usuelle » : en harmonisant le niveau des deux courbes en 1970, la part « désagrégée » se situe 4 points au dessus de la courbe « usuelle » en 2002, soit seulement 1,5 points sous son niveau de 1970.

En revanche, cette méthode ne tient pas compte des éventuelles évolutions relatives de revenus entre salariés et EI. Or on a vu précédemment (cf. tableaux I et II) que ces évolutions ne répondent pas forcément aux mêmes dynamiques. Plus précisément, il semble que les périodes de forte progression salariale (comme les années 1970) s'accompagnent d'une détérioration relative du revenu des EI par comparaison avec celui des salariés, parce qu'il n'y a pas de hausse du revenu mixte équivalente à celle des salaires durant ces périodes. Pour se rendre compte de l'importance de ce phénomène, il suffit de comparer l'évolution relative des revenus primaires liés à l'activité des salariés (leur rémunération) et des EI (rémunération conjointe du travail et du capital investi). Pour cela, il est nécessaire d'évaluer la rémunération (globale) de l'entrepreneur, c'est-à-dire ce qui reste de son chiffre d'affaire après déduction des consommations intermédiaires, de la rémunération d'éventuels salariés, de ses amortissements (consommation de capital fixe) et de ses frais financiers ; en comptabilité nationale, cela correspond au revenu disponible net<sup>12</sup> avant impôts (et cotisations sociales) de l'entrepreneur individuel. Ce revenu disponible net est très proche de ce que déclare l'entrepreneur au fisc (en dehors des exercices exceptionnels). En ce sens, il peut être apparenté au salaire net d'un salarié, « en gardant néanmoins à l'esprit que ce revenu rémunère à la fois le travail de l'exploitant et le capital qu'il a investi » (Rouault (2000)).

---

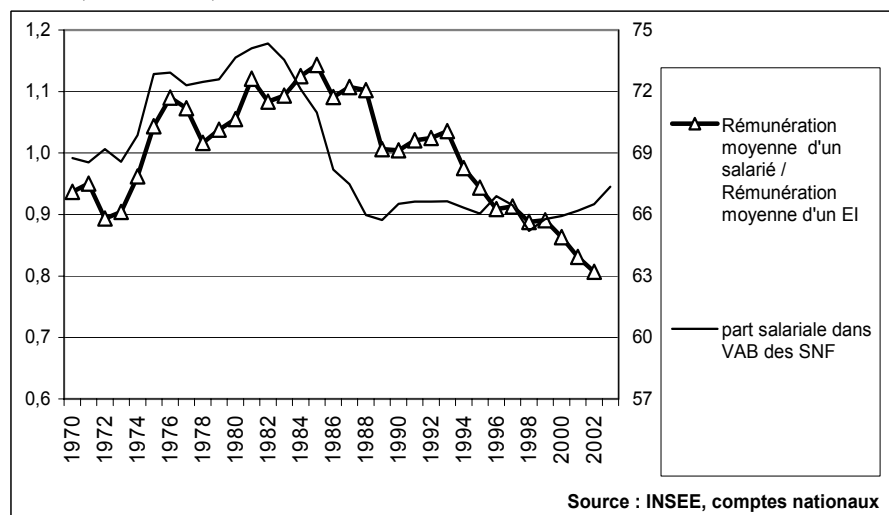
<sup>12</sup> Notons que le revenu disponible net (RDN) des EI est estimé avant déduction des impôts mais aussi des cotisations sociales versés par ceux-ci (données non disponibles). Le RDN est ainsi défini comme la différence entre revenu disponible brut (avant impôts sur le revenu et cotisations sociales versés) et consommation de capital fixe. Le terme « net » doit donc être entendu au sens de la comptabilité nationale (déduction faite de la consommation de capital fixe) et non au sens du revenu fiscal (cotisations sociales déduites). Le RDN ici fourni correspond ainsi approximativement au « revenu fiscal » mais brut de cotisations sociales...

**Graphique II - Part salariale dans la VAB au coût des facteurs (en %) suivant la méthode usuelle et la méthode désagrégée, France, 1970-2002, bases 80 et 95**



Dans le graphique III, nous comparons le revenu disponible net moyen des entrepreneurs individuels et la rémunération moyenne des salariés (salaires et ensemble des cotisations). On voit que l'évolution relative des rémunérations salariales et des revenus des entrepreneurs conduit à nuancer l'hypothèse d'Askénazy. En 1970, le revenu net (d'amortissement mais pas de cotisations) moyen des EI est légèrement supérieur à la rémunération salariale moyenne (la rémunération salariale représente alors 95 % du revenu des EI). Entre 1973 et 1985 cependant, une détérioration relative du revenu des EI par rapport à celui des salariés se produit : en 1985, la rémunération moyenne des salariés est ainsi près de 15 % supérieure à celle des entrepreneurs individuels. Ce n'est qu'à partir de cette date que le rattrapage des EI s'enclenche et c'est seulement en 1994 que le revenu des EI redevient supérieur à celui des salariés<sup>13</sup>. Notons que des résultats quasiment analogues sont obtenus en estimant le revenu des EI par leur revenu mixte net (et non leur RDN)<sup>14</sup>.

**Graphique III - Ratio de la rémunération moyenne d'un salarié au revenu disponible net moyen (cotisations sociales comprises) d'un entrepreneur individuel et part salariale dans la VAB des SNF (%), France, 1970-2002, bases 80 et 95**



Source : INSEE, comptes nationaux

Il apparaît donc clairement que la forte progression salariale entre 1973 et 1982 n'a pas connu d'équivalent en terme de rémunération des EI, d'où la détérioration relative du revenu de ces derniers par rapport aux salariés. Néanmoins la corrélation, très nette dans les années 1970, entre part salariale et rémunération relative des deux types d'agent ne se prolonge pas par la suite : la chute de la part salariale dans les années 1980 aurait dû,

<sup>13</sup> Le calcul de cet indicateur en base 2000 sur la période 1993-2004 modifie sensiblement la valeur du ratio mais faiblement ses évolutions.

<sup>14</sup> L'écart entre 1970 et 2002 est alors de 0,14, contre 0,15 avec l'indicateur figurant sur le graphique III.



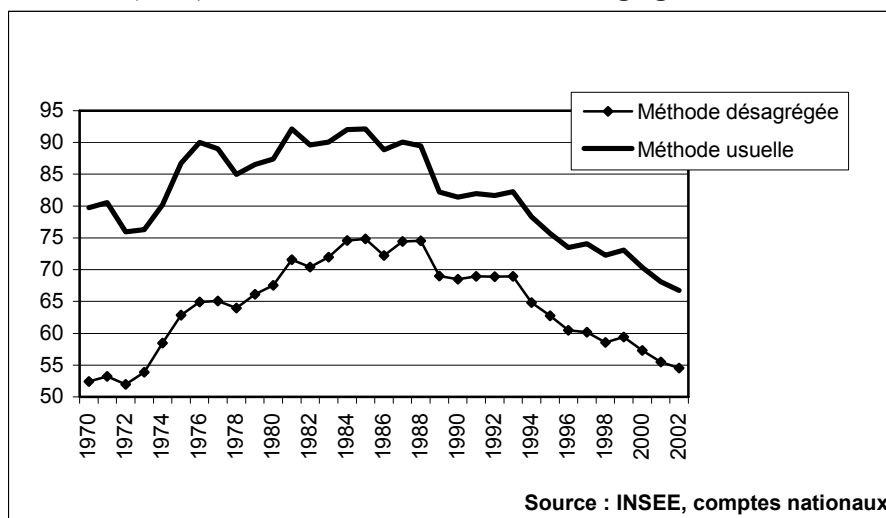
symétriquement, faire baisser plus fortement le ratio de rémunération relative<sup>15</sup>. Ce paradoxe s'explique par le fait que, d'une façon générale, l'activité et, par conséquent, la rémunération des entrepreneurs individuels est extrêmement sensible à la conjoncture économique (Rouault (2000) et, plus spécifiquement sur la décennie 1990, Baudequin (2004)).

La plupart des brusques évolutions observées sur la courbe de rémunération relative salariés / indépendants peut d'ailleurs s'expliquer par cette raison : ralentissement économique en 1974, puis récession en 1975. Entre 1980-85, le taux de croissance moyen du PIB (en volume) est très faible, ce qui empêche les indépendants de rattraper leur retard sur les salariés (la courbe se stabilise), en revanche le rattrapage est très fort en 1988-89 (le ratio perd près de 10 points en un an). Les ratios repartent de nouveau à la hausse avec la récession de 1991-93. L'effet mis en évidence par Askénazy peut enfin jouer pleinement au-delà de cette date, mais *in fine*, l'évolution relative de la rémunération moyenne des EI, par comparaison au salaire moyen<sup>16</sup>, n'est pas aussi spectaculaire qu'on pouvait s'y attendre : comme le revenu des EI a progressé moins vite que le salaire jusqu'au début des années 1980, le rattrapage qui a suivi n'a permis qu'une faible amélioration par rapport au début des années 1970, qui s'est ressentie surtout après 1995.

De fait, la méthode usuelle comme la méthode désagrégée ne tiennent pas compte de ces facteurs (qui semblent pourtant avoir un impact majeur) puisqu'elles déterminent le revenu salarial des indépendants uniquement par référence aux salaires, sans regarder l'évolution conjointe de leur revenu disponible (ou mixte). Cet aspect est mis en évidence dans le graphique IV, qui représente la part salariale fictive (estimée) des EI dans la totalité de leur revenu mixte suivant les méthodes usuelle et désagrégée.

L'écart-type des courbes est de 7,1 (méthode usuelle) et de 7,5 (méthode désagrégée). Dans la méthode désagrégée, cette part représente 52 % du revenu mixte en 1970, 64 % en 1978 et près de 75 % en 1985, soit une hausse de 22 points en quinze ans (environ 12 points suivant la méthode usuelle sur la même période). Comment justifier théoriquement de telles variations ?

**Graphique IV - Part des rémunérations salariales fictives dans le revenu mixte des entrepreneurs individuels (en %) suivant les méthodes usuelle et désagrégée, France, 1970-2000, bases 80 et 95**



A ce stade, la principale conclusion qu'on peut tirer est que ces méthodes répercutent, de façon implicite, les probables tensions liées au conflit de répartition (observées au sein des entreprises) dans une sphère où, selon toute vraisemblance, elles n'existent pas, ou du moins assez peu. L'entrepreneur individuel est certes à la fois personne physique (ménage-consommateur) et personne morale (entrepreneur), mais il est difficile d'imaginer qu'il « négocie » son salaire de la même manière que ne le font les salariés avec leur employeur.

Blanchard (1997) de même que Giavazzi et Blanchard attribuent un rôle central au conflit de répartition capital-travail dans les évolutions de la part salariale française depuis trois décennies. Ces auteurs se placent dans un cadre de concurrence imparfaite sur le marché des biens : apparaît ainsi une rente monopolistique que les agents

<sup>15</sup> Reconnaissons cependant que le parallélisme des deux courbes a été accentué grâce aux échelles retenues : sur une même échelle, la progression de la part salariale est plus tassée.

<sup>16</sup> Rappelons que la rémunération salariale moyenne est utilisée par l'OCDE pour estimer le salaire fictif des indépendants. Ceci signifie que, dans la méthode usuelle, le ratio de rémunération relative vaut 1 à chaque période.

ayant participé aux processus productif cherchent alors à se partager (modèle de partage de rente ou *rent-sharing* en anglais). Les auteurs montrent alors que, si les négociations salariales portent sur les salaires et l'emploi, la part  $\omega$  des salaires dans le revenu s'écrit  $\omega = (1 - \mu) + \gamma\mu$ , où  $\mu$  (compris entre 0 et 1) mesure le degré d'imperfection du marché des biens (plus  $\mu$  est élevé, moins le marché des biens est concurrentiel) et  $\gamma$  (compris entre 0 et 1), le pouvoir de négociation salarial dans la négociation. Si la rente est intégralement perçue par les « capitalistes », la part salariale vaut  $1 - \mu$  et la part des profits  $\mu$  ( $\gamma = 0$ ). Plus le pouvoir de négociation syndical est fort et plus la part de la rente  $\gamma\mu$  captée par les salariés est importante. Selon ces auteurs, la baisse importante de la part salariale française depuis plus de vingt ans s'explique ainsi par l'érosion du pouvoir salarial ou syndical dans les négociations (baisse de  $\gamma$ ).

Si, dans le même cadre, on considère maintenant que les entrepreneurs individuels dégagent eux-aussi des rentes monopolistiques, on peut considérer que ceux-ci décident seuls la part de cette rente (faisant partie du revenu mixte) qu'ils souhaitent affecter à leur consommation privée et la part qu'ils souhaitent réallouer à leur activité d'entrepreneur. Ainsi, le paramètre  $\gamma$  ne mesure plus, dans ce cas, le rapport de force existant entre deux parties. C'est la raison pour laquelle il est probable que ce paramètre fluctue moins dans le cas des entrepreneurs individuels que dans celui des SNF. Or les méthodes usuelle et désagrégée répercutent de fait les variations de  $\gamma$  sur l'estimation du « revenu salarial » des EI, sans que cela soit, on vient de le voir, forcément justifié.

Dans le cas du choc pétrolier de 1973 par exemple, on sait que l'augmentation du prix des consommations intermédiaires s'est répercuté sur l'EBE des SNF, qui a baissé (dans le cas des SNF, l'EBE a été la variable d'ajustement, pas les salaires). Pour les entrepreneurs individuels, c'est leur revenu mixte qui a baissé ; mais face à une crise de rentabilité du capital, on imagine mal qu'un entrepreneur individuel maintienne son niveau antérieur de salaire (fictif) au risque de couler son entreprise<sup>17</sup> : il est plus vraisemblable que celui-ci ne va pas modifier la répartition capital-travail de son revenu mixte, si bien que la baisse du revenu mixte va s'accompagner d'une baisse proportionnelle du « salaire » ; il n'y a alors pas de hausse de la part salariale semblable à celle que l'on observerait dans une société.

On ne peut donc, en tout état de cause, retranscrire sur les EI les tensions de revenu observées dans la sphère des sociétés et il est donc vraisemblable que la répartition capital-travail est moins fluctuante chez les entrepreneurs individuels. C'est pourquoi la poussée salariale des années 1970, de même que la décrue des années 1980, ont peu de raison d'être reproduites de façon équivalente au niveau de la division du revenu mixte.

La méthode consistant à allouer une part (constante) du revenu disponible net des EI à la rémunération de leur travail (salaire fictif) semble en ce sens parfaitement appropriée ; elle revient *grosso modo* à utiliser la méthode proposée Krueger (2000).

## V - LA METHODE D'ESTIMATION PROPOSEE PAR KRUEGER CONFIRME LE BIAIS DE LA METHODE USUELLE MAIS TEMPERE LES CONCLUSIONS DE LA METHODE DESAGREGEE

Postuler que la répartition capital-travail pour chaque EI considéré isolément est constante n'implique pas nécessairement que celle-ci va rester constante (au cours du temps) à un niveau plus agrégé, à savoir celui des EI pris dans leur ensemble : peut en effet apparaître un effet de composition, lié d'une part aux évolutions de structure sectorielle des emplois non salariés, d'autre part au fait que l'intensité en capital des techniques productives est variable selon les secteurs. Le fait que la composition sectorielle des EI se soit fortement modifiée depuis 30 ans accroît le risque d'apparition d'un tel biais : si, par exemple, les EI qui ont « disparu » appartenaient à des secteurs intensifs en capital, tandis que les EI « restants » appartiennent à des secteurs plus intensifs en travail, la part rémunérant le travail devrait avoir augmenté *ceteris paribus* (le coefficient qu'attribue Krueger à la rémunération du travail devient alors variable).

De fait, les évolutions de la composition sectorielle au sein des EI se sont essentiellement traduites par une chute de la population des agriculteurs (les agriculteurs représentent 25 % du total des emplois non salariés en 2002, contre 44 % en 1978) au profit de celle des « professions libérales »<sup>18</sup>. Ce premier phénomène traduit un « déplacement » de la structure d'emploi des non salariés vers des secteurs relativement plus intensifs en travail (dès 1978, le secteur de l'agriculture est un secteur intensif en capital). Parallèlement cependant, le secteur de l'agriculture a connu entre 1978 et 2002 une très forte accentuation de son intensité capitalistique : le ratio

<sup>17</sup> Par exemple, en n'étant plus en mesure d'honorer ses frais financiers ou de renouveler le capital usagé.

<sup>18</sup> Les secteurs "services aux particuliers", "Education, santé, action sociale" et "Services aux entreprises" représentent, à eux trois, 18,4 % de la population des non salariés en 1978 et 34,8 % en 2002. On note également que la part des commerçants est, quant à elle, restée stable entre 1978 et 2000, représentant 15,4 % des non salariés en 1978 et 15,3 % en 2002.

rapporçant la valeur du capital fixe à la valeur ajoutée a été multiplié par 1,6 entre 1978 et 2000 dans ce secteur (ratio inchangé pour l'ensemble de l'économie, hors activité immobilière), ce qui a accru, *ceteris paribus*, l'intensité capitalistique de la « technique de production » des EI pris dans leur ensemble (rappelons qu'un quart des EI sont « encore » des agriculteurs en 2001). Ces deux phénomènes ont donc des effets opposés.

On peut de fait essayer d'évaluer l'ampleur de ce biais de composition : il est en effet possible de construire un « indice d'intensité capitalistique » de la technique productive de l'ensemble des non salariés. Pour cela, on calcule le ratio capital fixe / VAB (en valeur) pour chacun des secteurs de l'économie<sup>19</sup>. Pour obtenir un indicateur agrégé, on pondère alors ce ratio sectoriel par la taille de chaque secteur en termes d'emplois non salariés. L'indicateur ainsi construit tient compte à la fois des évolutions techniques au sein de chaque secteur, mais aussi des évolutions de composition sectorielle au sein des non salariés (par modification des pondérations). Entre 1978 et 2002, cet indicateur (hors le secteur « activité immobilière ») augmente de 14 % (0,5 % par an), ce qui traduit une légère intensification en capital de la technique productive. Cependant, si l'on prend 1980 comme année de référence, l'indicateur ne progresse que de 4 % sur l'ensemble de la période<sup>20</sup>. Si biais de composition il y a, celui-ci semble donc bien rester dans des proportions relativement faibles et va par ailleurs plutôt dans le sens d'une rémunération légèrement croissante du capital dans le revenu mixte. En tout état de cause et en première approximation, l'hypothèse d'un partage capital-travail constant dans le temps semble raisonnable.

Reste à ce stade à définir quelle part du revenu net fiscal (des EI) revient à chacun des facteurs. Une hypothèse simple consiste à supposer que la part rémunérant le travail dans la VAB des EI est égale à la part « de longue période » observée dans le compte des SNF.

Deux problèmes se posent alors. Tout d'abord la répartition des revenus au sein des sociétés a connu d'importantes fluctuations depuis 1970. C'est pourquoi, on se réfère ici uniquement à la période 1990-2002, durant laquelle les fluctuations de la répartition au sein des entreprises sont restées dans des marges assez étroites. Ensuite, il est possible que les techniques de production des SNF et des EI soient différentes. Comme nous ne disposons pas des données de stock de capital des seuls entrepreneurs individuels, il est difficile d'évaluer ce risque. Les seules données dont nous disposons concernent la formation brute de capital fixe (FBCF) ainsi que la consommation de capital fixe (CCF) des EI. Les indicateurs d'intensité capitalistique construits à partir de ces seules données semblent indiquer que les sociétés sélectionnent des techniques sensiblement plus intensives en capital. Cela semble d'ailleurs assez conforme à l'image que l'on peut communément se faire des EI : les plus grandes difficultés que rencontrent souvent les EI pour financer leurs investissements en capital (accès au crédit moins aisé) permettent d'expliquer, au moins en partie, le différentiel d'intensité en capital avec les SNF. De fait, le taux d'investissement (FBCF / VAB) des SNF représente en moyenne le double de celui des EI entre 1978 et 2002 : 20,2 % pour les SNF contre 10 % pour les EI. En pourcentage de la VAB, la CCF des EI est sensiblement inférieure à celle des SNF en 1978 (6,7 % contre 12,3 % en 1978 et 9 % contre 15,3 % en 2002). Par conséquent, et même si les indicateurs d'intensité capitalistique dont nous disposons sont assez frustrés, il est probable que la rémunération du capital dans la VAB est inférieure pour les EI.

On retient alors deux hypothèses concernant la valeur de la part du RDN avant impôt (et cotisations sociales) des EI qu'on alloue au travail. Dans la première hypothèse, on choisit cette part de telle sorte que la part salariale (au coût des facteurs) des EI (qui en résulte) soit exactement égale (en moyenne sur la période 1990-2002) à la part salariale dans le secteur des SNF.

Dans la seconde hypothèse, on intègre le fait que la part rémunérant le travail doit être légèrement supérieure pour les EI que pour les SNF, du fait de la moindre intensité capitalistique de leur technique de production. On détermine donc la part allouée au travail dans le RDN des EI de telle sorte que la part salariale de ceux-ci soit supérieure de 5 points à celle des SNF (moyenne sur la période 1990-2002).

La première hypothèse revient à allouer 72 % du RDN (avant impôts et cotisations sociales) des EI à la rémunération de leur travail ; la seconde, 80 %.

Avec un taux de 72 % (première hypothèse), la part rémunérant le travail dans le revenu mixte (brut) des EI vaut, en moyenne, 59 % entre 1970 et 2002, avec un écart-type de seulement 2,1 points (à comparer aux 7,1 points de la méthode usuelle). Avec un taux de 79 % (seconde hypothèse), la moyenne passe à 65 % (et l'écart-type à 2,3

---

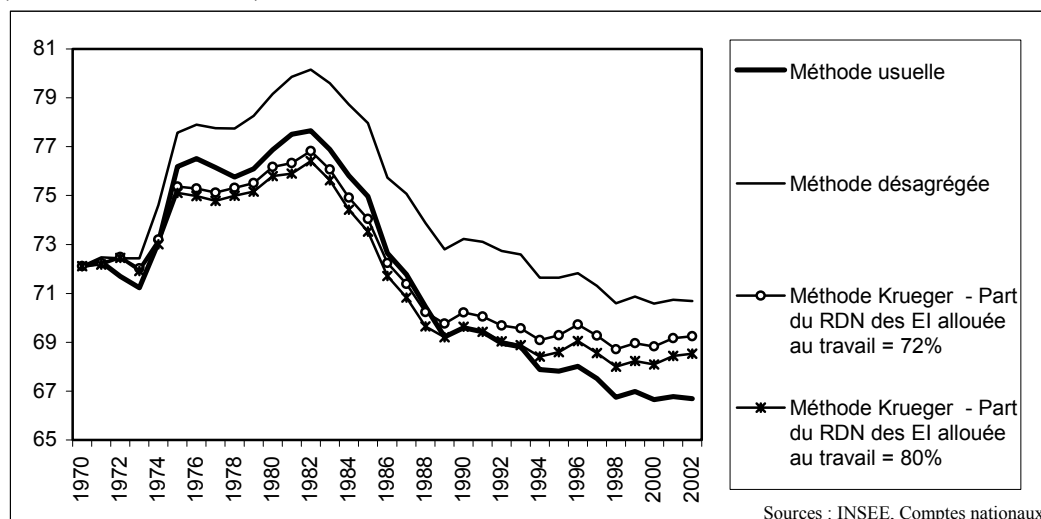
<sup>19</sup> L'idéal aurait bien sûr été de calculer ce ratio pour les seuls non salariés au sein de chaque secteur mais, malheureusement, on ne dispose pas de ces données.

<sup>20</sup> De fait, cet indicateur augmente beaucoup entre 1978 et 1980 puis reste relativement stable par la suite. La représentation graphique de cet indicateur figure en annexe 2.

points). Rappelons que Krueger (2000) préconise quant à lui d'attribuer deux tiers du revenu mixte des indépendants à leur rémunération salariale, ce qui correspond donc à la seconde hypothèse proposées ici<sup>21</sup>.

A partir de nos propres estimations, on peut recalculer la part salariale corrigée de la non-salarisation dans la VAB. Dans le graphique V, on reproduit ainsi les parts salariales corrigées à l'aide de la méthode usuelle (sur rémunérations globales), de la méthode désagrégée et de la méthode Krueger. Ces estimations ont été harmonisées (même niveau en 1970) afin de faciliter l'interprétation<sup>22</sup>. Il se confirme que la méthode désagrégée et, dans une moindre mesure, la méthode usuelle ont tendance à surestimer l'envolée salariale de la seconde moitié des années 1970.

**Graphique V - Part salariale dans la VAB au coût des facteurs (en %) suivant différentes méthodes (usuelle et alternatives), France, 1970-2002, bases 80 et 95**



Il ressort également que la part salariale mesurée par la méthode « Krueger » est très légèrement supérieure à la méthode usuelle en 1990 (0,6 point au-dessus de la méthode usuelle avec la première hypothèse, confondue avec elle avec la seconde hypothèse), 1,1 points en 1995 (1,5 ou 0,8 points selon l'hypothèse retenue) et 1,8 points en 2000 (2,2 points et 1,4). Comparée à la méthode Krueger (première hypothèse), la méthode désagrégée surestimerait la part salariale d'environ 3,0 points en 1990, 2,4 points en 1995 et 1,8 points en 2000<sup>23</sup>.

Concernant la part salariale dans la VAB des EI, celle-ci vaut (toujours en moyenne sur la période 1990-2002) 66 % avec la première hypothèse (méthode Krueger<sup>24</sup>) et 72 % avec la seconde (contre 80 % avec la méthode usuelle). Sur la même période, cette part vaut 66 % du côté des SNF. Compte tenu du probable différentiel d'intensité capitaliste des techniques productives des EI et des SNF, ces résultats semblent parfaitement raisonnables et satisfaisants<sup>25</sup>.

On peut raisonnablement affirmer que la méthode « Krueger » aboutit à des résultats similaires à la méthode usuelle standard jusqu'au début des années 1990 (cette méthode atténuée cependant l'envolée salariale des années 1970). Par la suite en revanche, elle se rapproche de plus en plus des résultats de la méthode désagrégée, vers laquelle elle semble converger. Toutefois, la vitesse avec laquelle s'effectue cette convergence dépend de la part du RDN des EI que l'on alloue à la rémunération du travail.

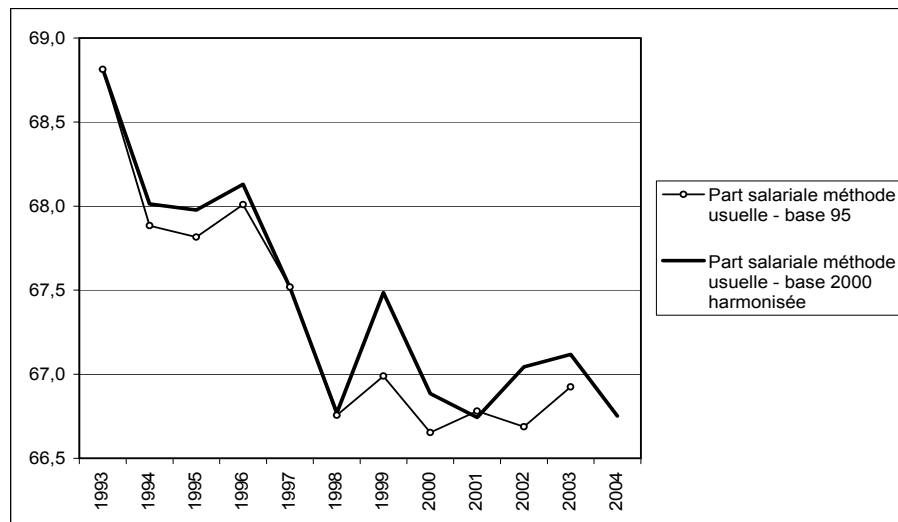
En tout état de cause, un constat important qui se dégage de nos estimations est que la part salariale française s'établit en 1990 entre 2,0 et 2,5 points au-dessous de son niveau de 1970-73. Cet écart se creuse tendanciellement au cours des années 1990 : en 1995, ce écart se situe entre 3,0 et 3,6 points de la VAB

<sup>21</sup> Krueger applique en fait au revenu mixte des EI une répartition primaire assez communément acceptée, soit 2/3 au travail et 1/3 au capital.  
<sup>22</sup> Il est évident que la seconde hypothèse, en allouant une part plus importante au travail, rehausse le niveau moyen de la part salariale par comparaison avec la première hypothèse. Cet effet n'apparaît pas sur le graphique, en raison de l'ajustement des courbes au même niveau en 1970. Seules comptent alors les évolutions relatives des différentes courbes.  
<sup>23</sup> Avec la seconde hypothèse, ces écarts s'élèvent respectivement à 3,6 points, 3,0 points et 2,5 points.  
<sup>24</sup> Pour la part salariale dans la VAB des EI, le numérateur contient la rémunération fictive estimée du travail des EI ainsi que la rémunération des salariés employés par les EI.  
<sup>25</sup> Rappelons à ce titre qu'en 2000, la part salariale varie, suivant les branches sectorielles, entre 40 % et 82 %, ce qui représente un écart bien plus considérable.

nationale (estimée au coût des facteurs)<sup>26</sup>, fourchette que l'on retrouve également en 2002. Il s'agit donc d'un écart important, qu'aucun biais statistique ne semble pouvoir expliquer.

Enfin, on présente sur le graphique VI l'indicateur de part salariale suivant la méthode Krueger en base 95 et en base 2000 sur la période 1993-2004.

**Graphique VI - Part salariale dans la VAB au coût des facteurs (en %), méthode Krueger, France, 1993-2004, bases 95 et 2000.**



## VI - CONCLUSION

Dans cet article, nous avons confronté diverses méthodes d'estimation de la part salariale dans la valeur ajoutée : s'il se confirme que la méthode usuelle génère un biais à la baisse important de cette part, la méthode désagrégée, en calant la rémunération du travail des entrepreneurs individuels sur les salaires, ne prend pas suffisamment en compte le fait que les dynamiques de revenus de ces deux catégories d'agent (EI et salariés) sont très différentes. Il en résulte que ces méthodes surestiment la hausse de cette part au cours des années 1970 (période durant laquelle les rémunérations salariales ne suivent plus les évolutions de la productivité tandis que, dans le même temps, les entrepreneurs individuels semblent particulièrement touchés par la « crise » économique). La méthode d'estimation proposée par Krueger (2000), consistant à allouer une part constante du revenu mixte des EI à la rémunération de leur travail, permet de contourner cette difficulté et aboutit finalement à un résultat intermédiaire entre les méthodes usuelle et désagrégée. Cela permet de conclure que la part des salaires est passée sous son niveau du début des années 1970 depuis le début des années 1990. Pour conclure sur ce point, il peut être intéressant de rappeler les propos tenus par E. Malinvaud dès 1986 : « *Quant aux stratégies possibles pour la politique salariale, on pourrait en envisager deux, qualifiées respectivement de "retour à la normale" et de "encore un effort" ; la première supposerait que le taux réel de la rémunération du travail recommence à croître à partir de 1986 au rythme moyen de croissance de la productivité du travail dans le pays, l'autre qu'il reste stable durant deux ans de plus* » (Malinvaud (1986))<sup>27</sup>. L'évolution qui s'est effectivement produite depuis près de vingt ans a donc largement dépassé, par son ampleur, le scénario « encore un effort » envisagé à l'époque par l'auteur.

<sup>26</sup> Aux vues de ces résultats, la méthode consistant à postuler que la répartition du revenu des entrepreneurs individuels est constante peut paraître paradoxale *a posteriori*, puisque la part salariale nationale obtenue par cette méthode n'est, elle-même, pas constante. Ce paradoxe n'est toutefois qu'apparent dès lors que l'on garde à l'esprit que l'un des principaux facteurs explicatifs des fluctuations de la part salariale dans les sociétés depuis trente ans (à savoir le conflit de répartition capital-travail, qui dépend notamment du pouvoir de négociation des syndicats et de ses évolutions) n'a pas de réel équivalent dans la sphère des EI (les EI apportant à la fois le capital et le travail dans leur entreprise, leur revenu global ne fait pas l'objet d'un conflit de répartition, contrairement à celui des sociétés, où le partage du revenu est un réel enjeu).

<sup>27</sup> Notons en passant que, cet article étant paru en mars, on peut raisonnablement supposer que l'auteur base son analyse sur les chiffres de 1985.

## BIBLIOGRAPHIE

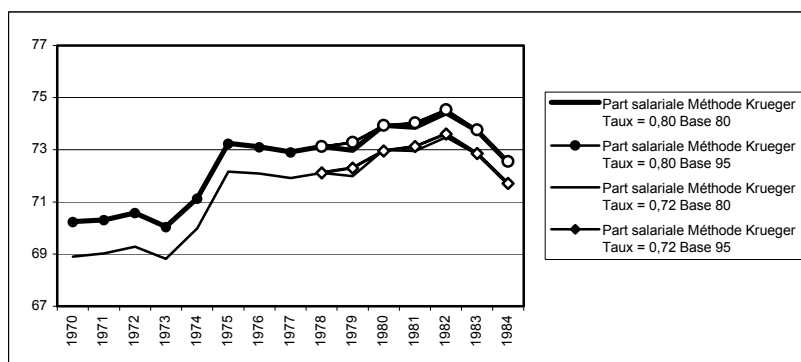
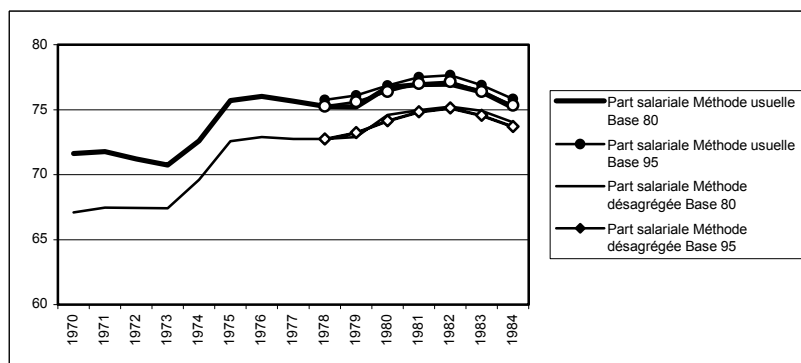
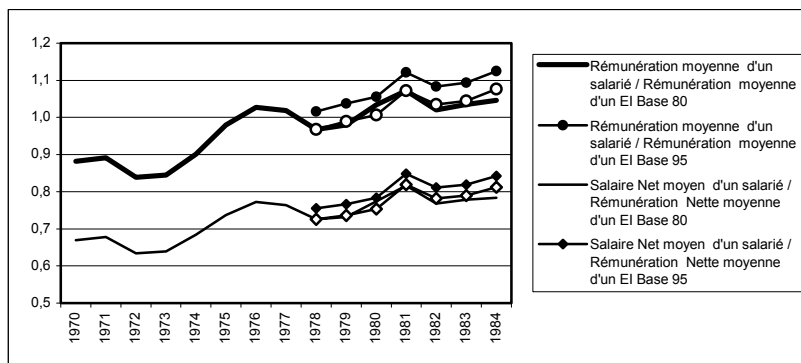
- ARTUS P. ET D. COHEN, 1998, *Partage de la valeur ajoutée*. Rapport du conseil d'analyse économique, La documentation française, Paris.
- ASKENAZY P., 2003, « Partage de la valeur ajoutée et rentabilité du capital en France et aux Etats-Unis : une réévaluation », *Economie et Statistique*, n° 363-364-365, pp. 167-189.
- 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 », *Economie et Prévision*, n° 158, p.1-25.
- BAUDEQUIN I., 2004, « Le pouvoir d'achat des entrepreneurs individuels très sensible à la conjoncture », *INSEE Première*, n° 945.
- BLANCHARD O.-J., 1997, « The Medium Run », *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 2, pp. 89-158.
- BLANCHARD O.-J. ET F. GIAVAZZI, 2003, « Macroeconomic Effects of regulation and deregulation in Goods and Labor Markets », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, n° 3, pp. 879-907.
- BRUNO M. ET J. SACHS, 1985, *The Economics of Worldwide Stagflation*, Basil Blackwell, Oxford.
- CABALLERO R. ET M. HAMMOUR, 1997, « Jobless Growth: Appropriability, Factor Substitution and Unemployment », *Carnegie-Rochester Conference Series On Public Policy*, Vol. 48, pp. 51-94.
- CETTE G. ET S. MAHFOUZ, 1996, « Le partage primaire des revenus : un constat descriptif sur longue période », *Economie et Statistique*, n° 296-297, pp. 83-114.
- DUMENIL G. ET D. LEVY, 2000, *Crise et sortie de crise. Ordre et désordre néolibéraux*, Presses Universitaires de France, Paris.
- KRUEGER A. B., 2000, « Measuring Labor Share », *American Economic Review*, Vol. 89, n° 2, pp. 45-51.
- MALINVAUD E., 1986, « Jusqu'où la rigueur salariale devrait-elle aller ? », *Revue Economique*, Vol. 37, n° 2, pp. 181-205.
- MIHOUBI F., 1999, « Partage de la valeur ajoutée en France et en Allemagne », *Banque de France. Notes d'Etudes et de Recherche*, n° 64.
- POTERBA J. M., 1997, « The Rate of Return to Corporate Capital and Factor shares », *NBER Working Paper*, n° 6263.
- PRIGENT C., 1999, « Le part des salaires dans la valeur ajoutée en France : une approche économique », *Economie et Statistique*, n° 323, pp. 73-94.
- ROUAULT D., 2000, « Entrepreneurs individuels : des revenus en forte baisse entre 1990 et 1997 », *INSEE Première*, n° 732.

### Sources statistiques :

- « 20 ans de comptes nationaux 1970-1989 », INSEE Résultats n° 104-105, *Economie Générale* n° 27-28, novembre 1990.
- « Les comptes nationaux trimestriels. Séries longues 1970-1997 en base 80 », INSEE Résultats n° 619-620, *Economie Générale* n° 170-171, octobre 1998.
- « Comptes nationaux. Rapport sur les Comptes de la Nation 2003 », INSEE Résultats. *Economie* n° 14, juillet 2004.
- « Revenus et patrimoine des ménages », INSEE, Synthèses, n° 28, édition 1999.
- « *European Economy. The EU economy: 2003 review* », European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs, n° 6, 2003.

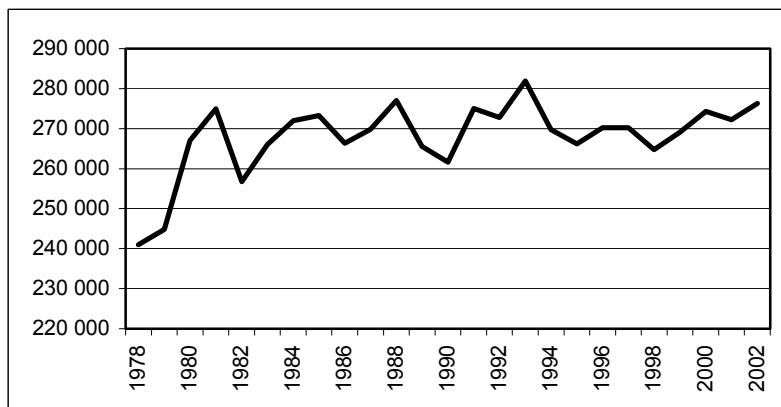
## ANNEXE I – LES INDICATEURS DE BASE

Dans les graphiques ci-dessous, on présente les indicateurs (présentés dans l'article) en base 80 sur la période allant de 1970 à 1984. On reproduit également les mêmes indicateurs en base 95 entre 1978 et 1984. Les indicateurs en base 95 sont ensuite « translatés » (si nécessaire) pour faire coïncider leur valeur en 1978 avec celle des indicateurs en base 80.



**ANNEXE 2 INDICATEUR D'INTENSITE CAPITALISTIQUE DE LA TECHNIQUE PRODUCTIVE DES EI**

On représente ci-dessous l'indicateur sur lequel s'appuient nos conclusions en page 15 de l'article.



### ANNEXE 3 DIFFERENTIEL D'INTENSITE CAPITALISTIQUE DES TECHNIQUES PRODUCTIVES DES SNF ET DES EI

Dans le graphique ci-dessous, on représente, pour chacun des deux agents (SNF et EI), le taux d'investissement (FBCF / VAB) et le ratio de la consommation de capital fixe dans le VAB entre 1978 et 2000 (les valeurs en ordonnées sont des pourcentages). Ces deux indicateurs semblent attester de la plus grande intensité en capital des techniques productives des SNF.

