

Partage de la valeur ajoutée et rentabilité du capital en France et aux États-Unis : une réévaluation

Philippe Askenazy*

L'effondrement depuis le début des années 1980 de la part de la rémunération du travail dans la valeur ajoutée en Europe continentale et, en particulier, en France alors que les États-Unis connaîtraient une stabilité, alimente une importante littérature économique théorique et le débat public sur l'opportunité de rétablir un partage « naturel » entre le travail et le capital. Parallèlement, la rentabilité du capital serait nettement plus faible en France. Ce constat prouverait les piètres performances de l'économie française par rapport à son homologue américaine, voire montrerait la nécessité d'une « autre » politique en France.

L'objectif de cet article est d'exploiter les données sectorielles et détaillées des comptes nationaux pour étudier les composantes de ce diagnostic de différentiels massifs entre la France et les États-Unis. Le partage travail/capital est étudié au coût des facteurs en tenant compte des nouvelles formes de rémunération, en proposant un calcul de l'effet de l'augmentation de la salarisation, en utilisant une approche alternative au calcul de la valeur ajoutée et, enfin, en se concentrant sur des périmètres industriels comparables.

Ces conventions aboutissent à des résultats quantitatifs étonnamment différents de ceux obtenus par les utilisateurs des données de l'OCDE. Elles suggèrent que la remontée du taux de marge en France serait généralement surestimée et que la constance du partage aux États-Unis est tributaire du périmètre économique retenu. La France et les États-Unis auraient connu des niveaux voire des évolutions plutôt similaires dans le partage de la valeur ajoutée sur trois décennies avec une légère érosion de la part du travail. Enfin, au niveau agrégé et à périmètre industriel comparable, le taux de rendement du capital fixe (équipements, logiciels et structures) français semble proche de son équivalent américain de 1970 à 1995. Cette similitude se retrouve secteur par secteur dans les années 1990 pour le rendement net du capital mais nécessiterait une confirmation microéconomique.

* *Philippe Askenazy appartient au CNRS et au Cepremap.
Les noms et dates entre parenthèses renvoient à la bibliographie en fin d'article.*

L'analyse des performances relatives de la France s'appuie souvent sur une comparaison avec l'économie de référence : les États-Unis. Or, les statistiques des institutions internationales montrent des évolutions inquiétantes de certains ratios soulignant une dégradation de la position de la France. Précisément, selon les données de l'OCDE publiées jusqu'en 1998 dans les *Perspectives Économiques*, la rentabilité du capital en France y serait nettement inférieure à celle constatée aux États-Unis ; l'écart serait de 7 points au début des années 1980 et de 13 points dans la seconde moitié des années 1990 (cf. graphique I) et se traduirait par un q de Tobin bien inférieur en France (1). Or dans le même temps, le taux de marge (part de la rémunération du capital dans la valeur ajoutée) aurait atteint un niveau record en France. Alors que la part des salaires dans la valeur ajoutée corrigée de la non-salarisation serait restée stable aux États-Unis, fluctuant depuis 1970 dans une étroite bande de 66 à 68 %, la France aurait connu une forte augmentation durant les années 1970 passant de 70 % à 74 %, puis un effondrement dans les années 1980 et les années 1990 pour approcher 60 % à la fin de la dernière décennie (Blanchard et Giavazzi, 2001). Ces résultats montreraient ainsi une volatilité puis une déformation durable du partage de la valeur ajoutée en France ; il ne s'agirait pas d'un retour à la normale après l'absorption des chocs pétroliers mais bien d'un changement structurel en défaveur du travail.

Ce constat engendre une littérature économique croissante, théorique (2) et empirique, tant française qu'anglo-saxonne. Le Conseil d'analyse économique a réalisé un rapport sur le partage de la valeur ajoutée en France sans pouvoir apporter une réponse complète sur les facteurs explicatifs de ses mouvements (Artus et Cohen, 1997). De nombreux scénarios ont été testés autour des taux d'intérêt réels, des chocs d'offre, etc. (Cotis et Rignols, 1998 ; Blanchard, 1997 ; Timbeau, 2002). Les arguments théoriques abondent. Par exemple, la non-élasticité des salaires en Europe lors des premiers chocs pétroliers aurait sur le long terme modifié le rapport capital/travail après les chocs pétroliers (3) ; Beaudry et Collard (2002) avancent également que le dynamisme démographique américain qui déprime le ratio capital ancien/travail, aurait induit un investissement plus dynamique vers des choix technologiques favorables au travail dans ce pays.

L'objectif de cet article n'est pas d'évaluer empiriquement ces différents arguments mais

plus simplement d'approfondir le diagnostic d'une divergence massive entre la France et les États-Unis dans le partage de la valeur ajoutée au coût des facteurs et dans le rendement du capital, en complétant les nombreux calculs proposés sur la France (Cette et Mahfouz, 1996 ; Cette, 1997 ; Prigent, 1999 ; Sylvain, 2001 ; Cette et Sylvain, 2001 ; Baghli *et al.*, 2003 ; etc.).

Cette analyse intéresse non seulement le débat théorique ou les interrogations sur la compétitivité de la France mais aussi les calibrations des politiques de long terme. Ainsi, la part du travail dans la valeur ajoutée est une des variables clefs dans les simulations de la soutenabilité des retraites (voir le rapport du Conseil d'orientation des retraites) ; la fondation Copernic soutient « *qu'un rééquilibrage du partage de la valeur ajoutée est tout à fait envisageable. Il n'est pas acceptable de considérer comme pérenne la baisse de 10 points de la part des salaires* » ; du côté syndical, par exemple, la lettre confédérale de la CGC du 6 décembre 2001 s'interrogeait « *[...] la part des salaires dans la valeur ajoutée a considérablement baissé au profit du capital. Pourquoi ne pas faire participer plus largement la rémunération du capital au financement des retraites ?* ».

On a mobilisé pour cet article les données révisées, selon la SEC 95 des comptes nationaux français de branche, disponibles pour les années au-delà de 1978, les données de l'ancienne base 80, et les comptes nationaux américains du BEA, ainsi que certains comptes intermédiaires. Une étude systématique du calcul du partage est nécessaire. Celle-ci révèle que certaines méthodes de calculs et d'agrégation tendent à surestimer les différentiels entre la France et les États-Unis. On peut citer quatre facteurs :

- la non-intégration pour la France de certaines rémunérations qui ont connu un vif développement dans les deux dernières décennies des deux côtés de l'Atlantique comme les plans de *profit sharing* ;

1. Plusieurs définitions peuvent être données pour le q de Tobin. Dans sa version séminale, c'est le rapport de la valeur marchande de la dette et des fonds propres de l'entreprise sur le coût de remplacement des actifs. Lorsque le ratio q est supérieur à 1, les entreprises ont intérêt à investir et à cesser d'investir dans le cas contraire. Pour des données antérieures, voir Chan-Lee (1986).

2. Cf. Bentolila et Saint-Paul (1999), Caballero et Hammour (1998), Blanchard et Giavazzi (2001), Beaudry et Collard (2002), etc.

3. Cf. Blanchard et Giavazzi (2001) pour une revue bibliographique.

- la non-prise en compte de la localisation sectorielle de l'emploi indépendant et du temps partiel salarié (4) ;

- la non-imputation des SIFIM (services d'intermédiation financière indirectement mesurés) qui brouille l'analyse longitudinale ;

- la non-comparabilité simple des secteurs privés des deux économies qui ne présentent pas la même implication de l'État et des institutions à but non lucratif dans les secteurs des services comme la santé et l'éducation.

Les deux premiers – déjà partiellement étudiés par Cette et Mahfouz (1996) (5) – affectent principalement les estimations françaises mais ne modifient que marginalement la conclusion de constance aux États-Unis où les participations aux résultats de l'entreprise (*profit sharing*) et les stock options sont inclus dans les salaires et où le nombre de travailleurs indépendants est resté stable. En revanche, les deux derniers facteurs impliquent une tendance à l'érosion de la part du travail depuis trois décennies aux États-Unis. Alors que l'objectif initial de cet article était une description détaillée, notamment sec-

torielle, des différences France-États-Unis, on obtient au contraire une certaine ressemblance.

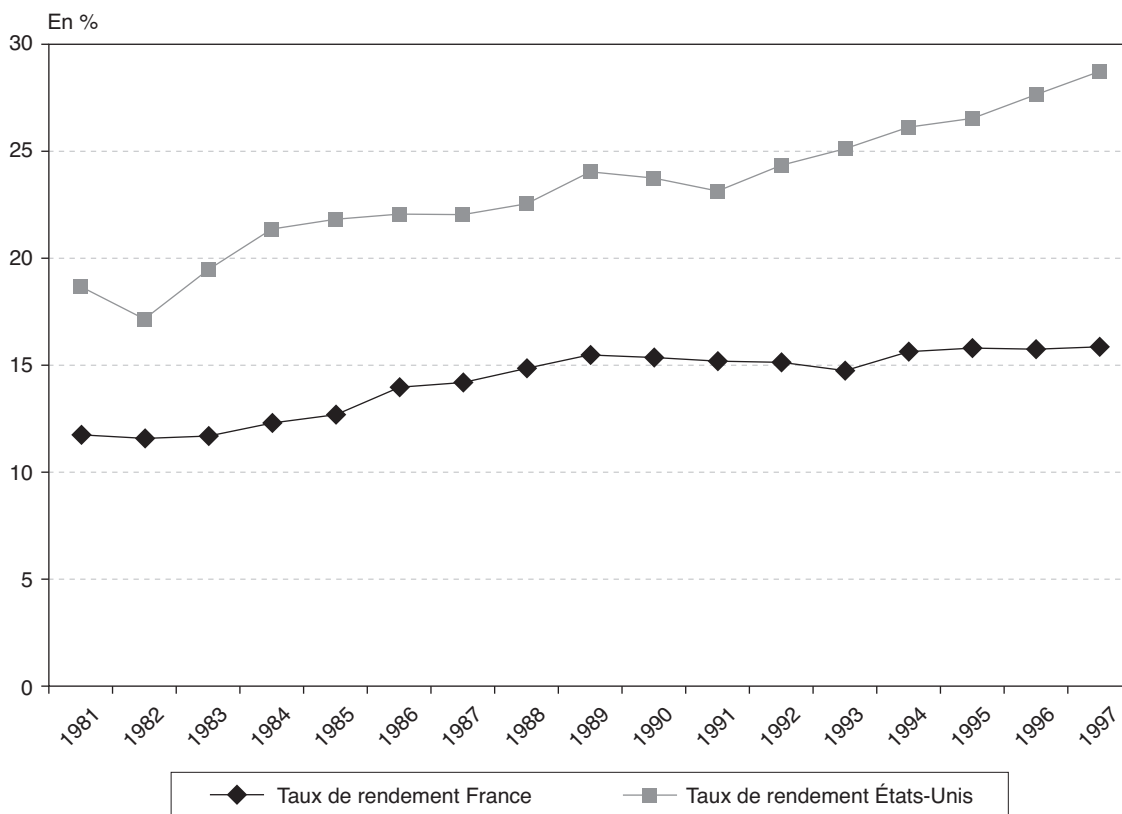
Estimer le coût du travail salarié dans les comptes nationaux français

Depuis deux décennies, les entreprises ont développé, outre le salaire de base, des modes innovants de rémunération. Leur objectif premier est d'accroître la motivation et l'implication dans les performances de l'entreprise des salariés et plus particulièrement des dirigeants (et résoudre les problèmes d'agence dans leur cas ; voir Gibbons (1998) pour la théorie et Black et Lynch (2001) pour des évidences empiriques). La base 95 des comptes nationaux français prend en compte de nombreuses

4. Un document de travail récent de l'OCDE (de Serres et al., 2002) s'attache à réaliser une première correction de ces biais d'agrégation.

5. En ce qui concerne le calcul sectoriel des salaires fictifs des indépendants, Cette et Mahfouz (1996) précisent dans une note qu'il ne modifie pas leurs résultats agrégés. Leur calcul a été effectué sur des données base 80 donc par branche NAP. On dispose ici de vraies données sectorielles (NES) et en outre du temps de travail pour les salariés et les indépendants (équivalent temps plein) après 1978.

Graphique I
Taux de rendement du capital de 1981 à 1997



Source : Perspectives Économiques de l'OCDE, décembre 1997.

améliorations inspirées par le SEC 95 (6) et donc certaines de ces rémunérations. En premier lieu, sont intégrées désormais dans les rémunérations, la participation des salariés aux fruits de l'entreprise (anciennement R46) ainsi que la rémunération des administrateurs des entreprises. Or, d'une part, ces traitements « annexes » n'étaient pas intégrés comme rémunérations dans l'ancienne base Insee 80 alors que les *profit sharing* sont inclus dans les autres formes de salaires pour les comptes nationaux américains. D'autre part, en France, le seul intéressement aux résultats de l'entreprise a pratiquement triplé dans le poids total des rémunérations du secteur privé. Stable à 0,4 % des revenus totaux salariés (dont cotisations sociales) jusqu'en 1985, il a alors progressivement augmenté pour atteindre 1 % en 1997.

L'inclusion des nouveaux modes de rémunération dans la base 95 contrebalance au niveau agrégé l'exclusion du coût du travail des charges sociales qui donnent lieu à un remboursement de l'État sous forme de subvention sur les salaires (par exemple, les *ristournes Juppé* (7) sur les bas salaires). La base 95 répond ainsi à une logique européenne sur la définition des subventions mais également à une logique de calcul d'un coût total du travail. On se placera dans cette dernière logique : la part du travail dans la valeur ajoutée doit s'apprécier comme une part du coût total du travail ou en miroir, le taux de marge doit être évalué à partir des revenus restant au capital.

Néanmoins, la nouvelle base ne va pas jusqu'au bout de cette logique. Il convient en effet de rajouter dans le coût du travail, les impôts sur les salaires. Ces derniers sont principalement versés par des entreprises non assujetties à la TVA, notamment dans le secteur financier. Ces impôts se comportent comme un coût du travail car ils sont progressifs et proportionnels, pour chaque tranche d'imposition, au salaire moyen dans l'entreprise. Pesant 0,5 % des rémunérations totales (hors administrations publiques) en 1970, ils ont atteint 1 % dès 1975, puis 1,5 % en 1984, et environ 2 % depuis 1994. Il convient alors de rajouter au dénominateur – la valeur ajoutée – ces impôts pour obtenir un ratio homogène au vrai coût des facteurs. Cette correction ne concerne pas les comptes nationaux américains puisque ce type d'imposition n'existe pas aux États-Unis.

Les stock options devraient être naturellement prises en compte dans les rémunérations. L'estimation de leur valeur est complexe puisqu'elles

sont par nature des options. Encore marginales en France, elles ne doivent pas y affecter significativement les chiffrages agrégés. Les comptes nationaux américains les incluent dans les rémunérations (en fait, seulement une des deux formes légales de stock options qui représente 80 % des montants) lorsque l'option est réalisée. Certains auteurs (Lebow *et al.*, 1999 ; Mehran *et al.*, 2001) ont essayé d'estimer le poids des options futures, poids nécessairement très aléatoire car lié aux cours boursiers. En agrégé, ces calculs effectués sur la base des plus hauts niveaux du Nasdaq et du Dow Jones aboutissent à une sous-estimation en 2000 en cumulé d'au plus 1 % de la masse salariale américaine.

Estimer la part du travail dans la rémunération des travailleurs non salariés

L'effondrement de la part des travailleurs indépendants dans la population occupée française et la montée du salariat (notamment à travers la transformation d'entreprises individuelles en sociétés) impliquent la nécessité d'inclure ces travailleurs pour effectuer des comparaisons temporelles et internationales pertinentes. En outre, aux États-Unis, les changements de règle fiscale impliquent des passages d'entreprises individuelles en sociétés et inversement (Krueger, 2000). On ne peut donc se limiter aux seules sociétés et quasi-sociétés. Il est néanmoins difficile d'estimer quelle est la part du travail dans les revenus mixtes des entrepreneurs individuels. Le plus souvent (*Perspectives Économiques de l'OCDE* ; Poterba, 1997 ; Blanchard *et al.*, 2001 ; etc.) un salaire fictif est affecté aux salariés indépendants, égal au salaire moyen des salariés (en fait, un salaire total égal au coût total d'un salarié). Or, cette méthode implique par exemple que les agriculteurs se retrouvent en France avec un salaire fictif bien au-dessus de leurs revenus totaux. Ce mode de calculs induit ainsi non seulement des biais potentiellement importants mais surtout des biais non stables dans le temps. Cette incohérence rend difficile des analyses de long terme. De même, la méthode de Bentolila et

6. La plupart des statistiques sont disponibles dans les CD-ROM des comptes nationaux édités par l'Insee en 2001 et 2002 ; de fait, les chiffrages réalisés ne prennent pas en compte les correctifs en cours de réalisation à partir du recensement de la population de 1999.

7. La « ristourne Juppé » établie en 1995 était un allègement des charges sociales payées par l'entreprise et dégressif avec le salaire. S'y sont ajoutés les allègements dits « Aubry » mis en place dans le cadre de la réduction du temps de travail, avant que ces dispositifs soient fusionnés et généralisés en 2003 dans le cadre unique dit « Fillon ».

Saint-Paul (1999) de n'affecter qu'un salaire plus faible, égal aux deux tiers des revenus moyens du travail salarié ne permet pas de travailler longitudinalement lorsque, comme en France, les agriculteurs ont été remplacés, parmi les travailleurs indépendants, par des professions libérales en forte croissance comme les juristes ou les médecins. Enfin, la méthode discutée par Krueger (2000) de considérer que le travail pèse systématiquement les deux tiers du revenu mixte (8) se justifie difficilement en France où la part du travail salarié dans la valeur ajoutée a *a priori* connu d'amples fluctuations et, à nouveau, où la composition de l'emploi non salarié s'est nettement modifiée.

Comme on dispose de données désagrégées par branche en France ou par industrie aux États-Unis, on propose de prendre comme *proxy* du salaire des indépendants celui des salariés du secteur auquel ils sont rattachés. De plus, on tient compte pour les États-Unis depuis 1948, et la France à partir de 1978, du développement du temps partiel salarié. Ainsi, on utilise les séries d'emploi en équivalent temps plein. L'effet temps partiel est loin d'être négligeable ; en France, sa prise en compte implique une réévaluation de plus de 7 % du salaire fictif des indépendants en 1978 et de 12 % en 1999. Ce mode d'estimation peut se réaliser au niveau industriel SIC 80 pour les États-Unis mais seulement en NES 36 pour la France à partir de 1978. Ainsi, on peut considérer *a priori* que les estimations pour les États-Unis seront « plus précises » (9) que pour la France. En outre, en base 80 pour la France, on ne dispose pas de toutes les données au niveau des branches ; on a donc dû effectuer des hypothèses, notamment pour les participations des salariés et le temps de travail, basées sur la structure de 1978 (cf. annexe). Par ailleurs, les Dom ne sont pas inclus dans les données de la base 80, et les définitions des administrations publiques ne sont pas identiques dans les deux bases (déplacement du secteur privé au secteur public du régime de retraite SNCF, par exemple). Par conséquent, les estimations en base 80 ne sont pas strictement comparables à celles de la base 95 ; néanmoins, pour les années entre 1978 et 1982, pour lesquelles on a effectué les calculs sous les deux bases, les différences avoisinent 0,5 % de la valeur ajoutée et n'influent donc pas sur le diagnostic global. Les États-Unis ont également revu légèrement leur classification industrielle en 1987 ; pour 1987, les calculs sous les deux classifications donnent des « divergences » d'au plus 0,1 point. On supposera donc implicitement désormais qu'il y a continuité totale dans le cas

des séries américaines du partage de la valeur ajoutée.

Un diagnostic inchangé dans la comparaison France/États-Unis ?

Les estimations de Poterba (1997) du partage de la valeur ajoutée en France et aux États-Unis à partir des données de l'OCDE dans le secteur des entreprises (cf. graphique II) montrent une grande stabilité de la part des salaires dans la valeur ajoutée aux États-Unis, autour de 66 %, alors que la France connaît une forte hausse autour de 1975 passant de 66 à 72 % avant un effondrement continu pour atteindre 60 % en 1995. À nouveau, Blanchard *et al.* (2001) mettent en évidence pour la France des mouvements encore plus nets de 74 % au début des années 1980 à 60 % dans les années 1990. Sur le même champ mais en excluant l'agriculture et les institutions financières, Prigent (1999) confirme un niveau inférieur de huit points en 1997 par rapport au début des années 1970.

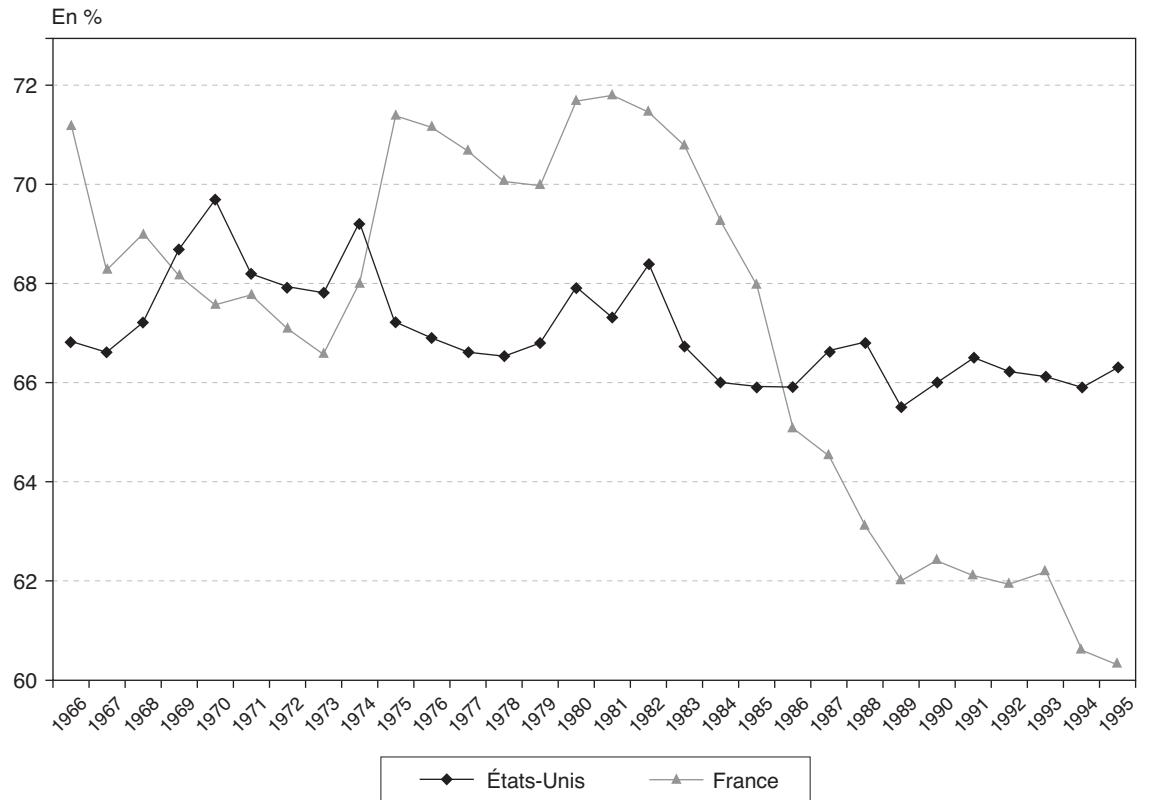
Les estimations réalisées ici avec corrections sectorielles de la non-salarisation confirment la stabilité du partage aux États-Unis autour toujours de 66 % pour le travail (cf. graphique III-A). Cependant, le léger fléchissement du milieu des années 1990 reste difficile à interpréter comme un mouvement durable, d'autant que l'on assiste à une remontée lente depuis 1997 (10). Pour la France, la part du travail connaît toujours des évolutions heurtées ; mais la baisse dans les années 1980 est moins marquée ; on retrouve en 1995 le même niveau qu'au début des années 1970. De fait, le différentiel France/États-Unis à la fin du siècle est au plus de 2,5 points.

L'imputation des SIFIM : des hypothèses contestables

Les services bancaires posent un problème classique en comptabilité nationale. Les banques se rémunèrent souvent à travers les taux d'intérêt

8. Cette hypothèse induit une stabilité artificielle du partage.
9. « Précises », entre guillemets, car plus les données sont désagrégées moins leur fiabilité est importante. Ainsi, pour valider les estimations, on a également utilisé des classifications moins détaillées qui donnent en fait des résultats quantitatifs très proches.
10. De fait, l'émergence de la « nouvelle économie » a pu impliquer transitoirement un cycle nouveau de productivité qui se serait traduit par une forte hausse de l'EBE au milieu des années 1990, alors que les salaires restaient indexées sur le trend de productivité précédent.

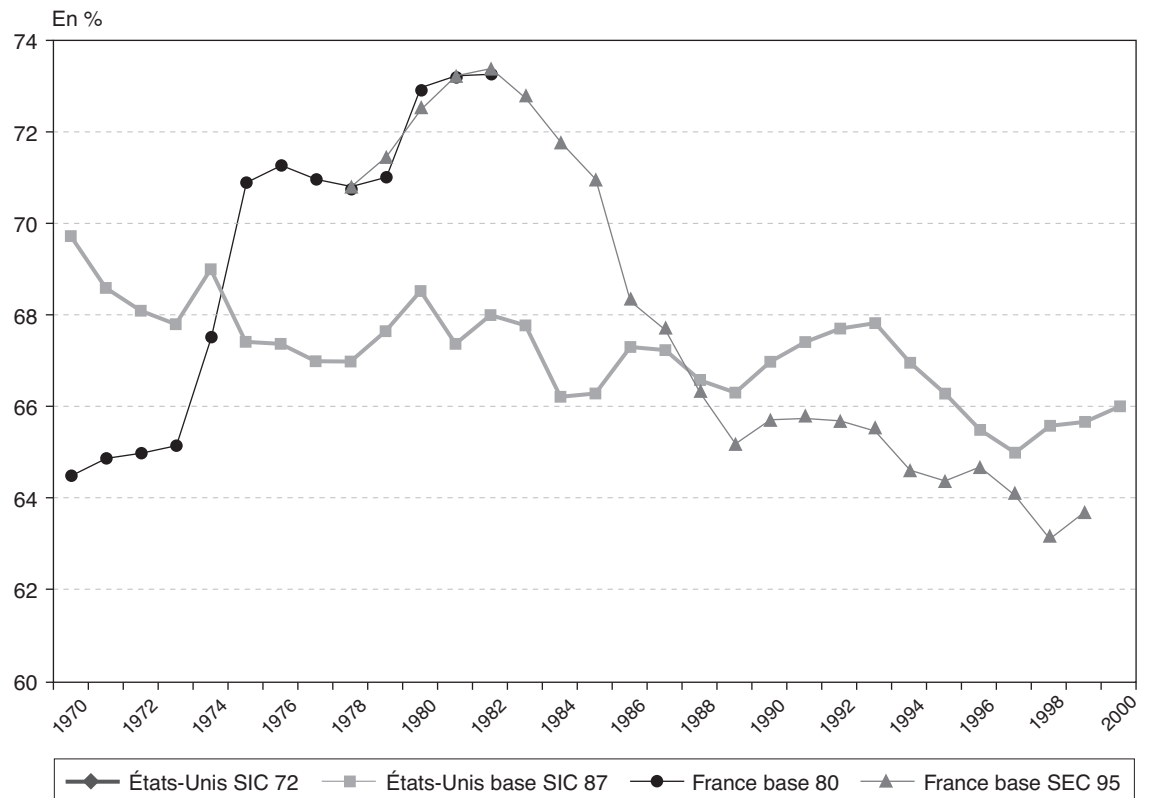
Graphique II
Part du travail dans la valeur ajoutée, à partir de données de l'OCDE de 1966 à 1995, France et États-Unis



Source : Poterba, 1997.

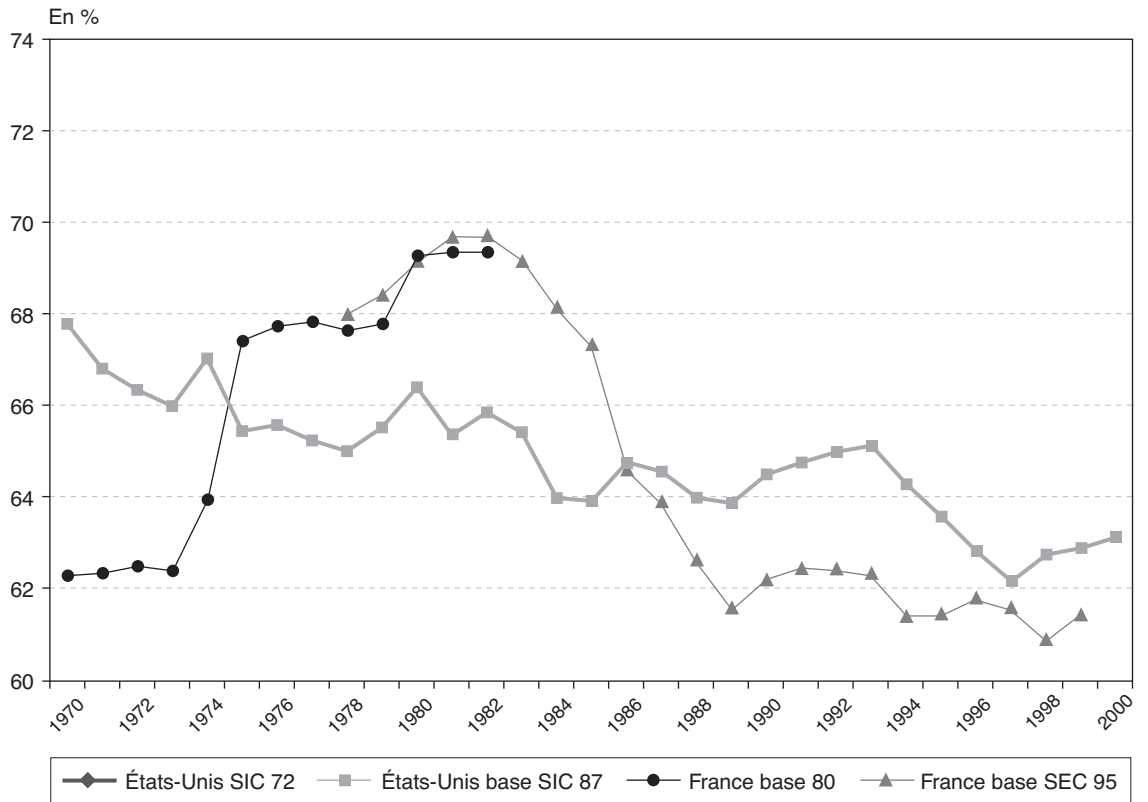
Graphique III
Part du travail dans la valeur ajoutée (avec corrections sectorielles pour l'emploi non salarié)

A - France et États-Unis de 1970 à 1999 : ensemble du secteur des entreprises ; approche « OCDE » des SIFIM

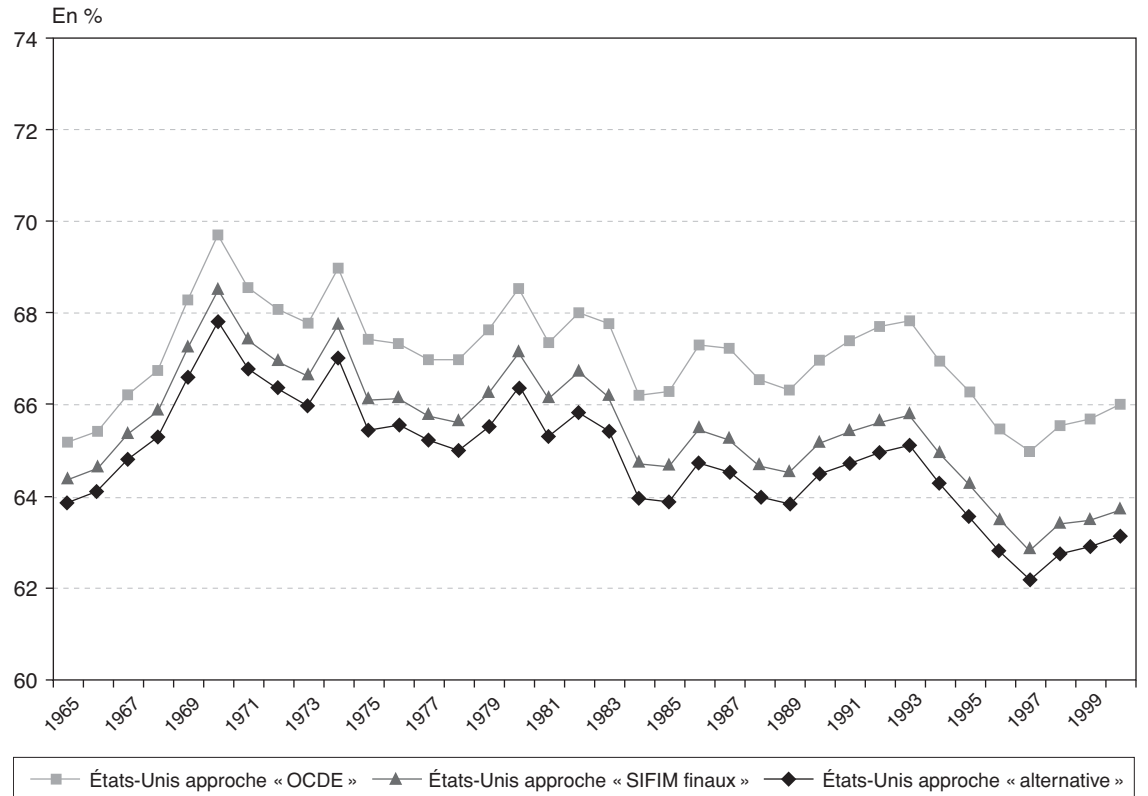


Graphique III (suite)

B - France et États-Unis de 1970 à 1999 : ensemble du secteur des entreprises ; approche alternative des SIFIM



C - Différentes approches des SIFIM pour les États-Unis de 1965 à 2000



qu'elles pratiquent plutôt que par des frais directement facturés aux agents (11). Il convient donc, pour estimer la valeur ajoutée apportée par les intermédiaires financiers, d'inclure ces formes de revenus : les services d'intermédiation financière indirectement mesurés. Deux types de SIFIM sont théoriquement à distinguer :

- les services rendus aux consommateurs et aux administrations publiques qui devraient être considérés comme une production finale ;
- les services rendus aux entreprises (dont les entrepreneurs individuels) qui sont des consommations intermédiaires et doivent donc être retirés *a priori* de la valeur ajoutée.

Malheureusement, cette ventilation est un exercice difficile. La plupart des pays de l'OCDE, dont la France, ne proposent qu'une évaluation de la valeur totale des SIFIM, ce qui est déjà remarquable. La convention adoptée par l'OCDE et reprise par la plupart des auteurs est de retirer de la valeur ajoutée l'ensemble de la valeur des SIFIM. C'est ce que l'on a implicitement fait dans ce qui précède. Cette convention ne se justifie pas plus que celle qui conserve dans la valeur ajoutée l'ensemble des SIFIM. Une convention ne poserait pas de problème pour l'analyse du partage de la valeur ajoutée si la part des SIFIM dans la valeur ajoutée était stable dans le temps et si les parts respectives des SIFIM imputés aux entreprises ou aux consommateurs étaient également constantes. Or, aucune de ces conditions n'est vérifiée. Ainsi, les SIFIM français sont passés de 3 % de la valeur ajoutée en 1970 à 5 % à la fin des années 1980 avant de s'effondrer à moins de 3 % à la fin des années 1990. Aux États-Unis, où l'on dispose de la ventilation des SIFIM, la part imputée aux entreprises et entrepreneurs individuels a décliné, de 40 % en 1970 à 25 % à la fin des années 1990. Le désendettement des entreprises françaises évoque un mouvement similaire en France.

Retenir la convention alternative de ne retirer aucun SIFIM aboutit à des résultats sensiblement différents. Ainsi, les mouvements de baisse et de hausse du taux de marge en France sont un peu moins heurtés (cf. graphique III-B) ; en outre, le partage devient plat dans les années 1990 au lieu d'une dégradation continue. Le résultat le plus marquant de cette méthode alternative est l'accentuation de la tendance à l'érosion de la part du travail aux États-Unis depuis le début des années 1970 : la baisse serait d'environ cinq points. Les divergences par rap-

port à l'approche OCDE concernent particulièrement les années 1980 et 1990 pour les États-Unis. La remarquable constance américaine ne serait ainsi qu'un artefact comptable.

Il reste qu'aucune des deux approches n'est en théorie satisfaisante. Néanmoins, pour les États-Unis, il est possible de calculer un partage de la valeur ajoutée conservant dans la valeur ajoutée les services financiers imputés aux consommateurs finaux. On appellera « approche avec SIFIM finaux », cette dernière estimation. En comparant les trois approches pour les États-Unis (cf. graphique III-C), on observe que la courbe « approche OCDE » s'éloigne progressivement de ce calcul : de 1,2 point en 1970, la différence dépasse 2,3 points en 2000. En revanche, l'écart entre la courbe « SIFIM finaux » et l'approche alternative que l'on développe est stable. Ainsi, sur le cas des États-Unis : le mode de calcul alternatif (applicable pour la France) rend mieux compte des évolutions du partage ; il semble confirmer que, contrairement aux évaluations de l'OCDE, la part du travail s'y est érodée durant les trois dernières décennies. On se concentrera ainsi sur l'approche alternative.

Enfin, la méthodologie utilisée pose un problème particulier pour le secteur agricole. En effet, l'emploi y est essentiellement indépendant, ce qui rend fragile une estimation de la part du travail à partir de la rémunération des salariés. Par ailleurs, les subventions d'exploitation ou sur les produits y sont importantes, notamment en France. Néanmoins, l'exclusion de ce secteur ne modifie que peu l'évolution pour les États-Unis (cf. graphique IV). En revanche, en France où l'on assiste à une importante restructuration de ce secteur avec un effondrement de l'emploi, la hausse de la part du travail durant les années 1970 est alors plus modérée et implique une baisse légèrement supérieure de cette même part entre le début des années 1970 et les années 1990.

Comparer des périmètres comparables

Les estimations précédentes ne remettent pas totalement en cause la vision d'une stabilité relative aux États-Unis et d'un taux de marge devenu plus fort en France qu'aux États-Unis durant les années 1980. Cependant, ces comparaisons sont certes homogènes en termes de

11. On peut également rajouter la non ou faible rémunération des comptes courants.

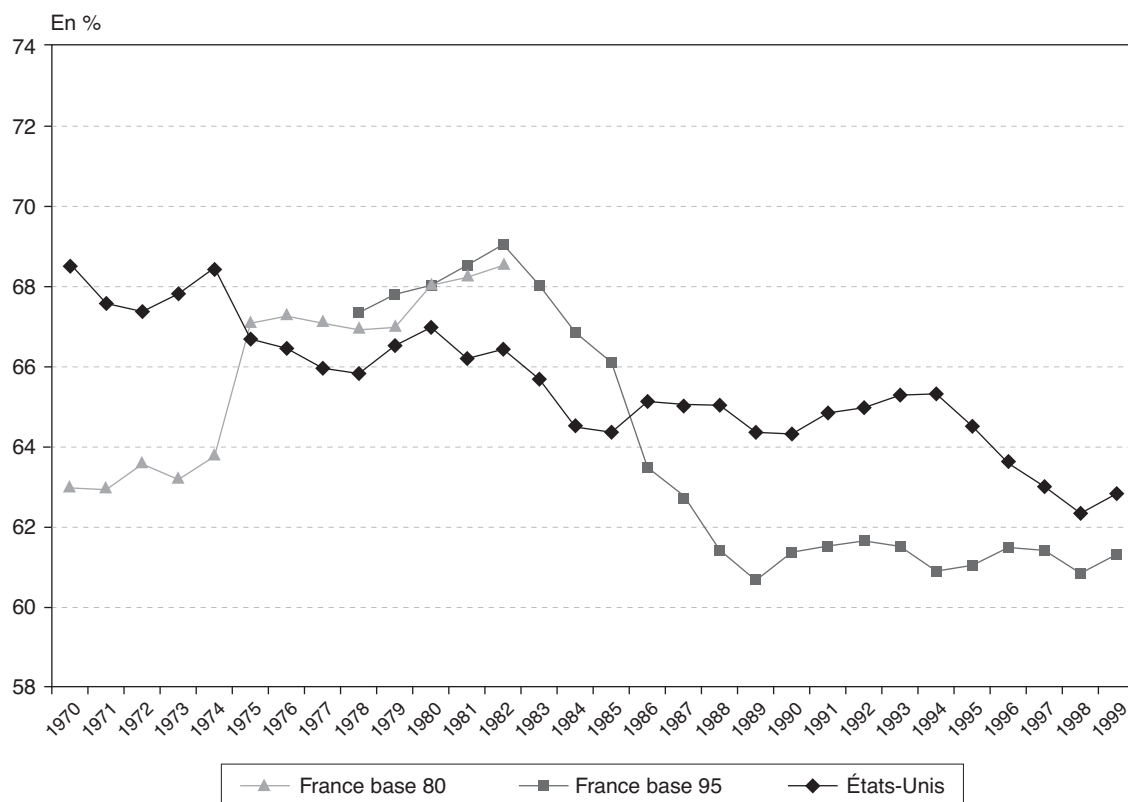
structure institutionnelle (économie hors administrations publiques – APU) mais pas en termes industriels. En effet, les APU sont nettement plus présentes en France dans les services de santé, mais aussi d'action sociale ou d'éducation ; par exemple, les hôpitaux privés qui participent au service public de santé et massivement financés par l'État (au sens large) font partie des administrations publiques ; moins de la moitié des dépenses de santé sont couvertes par un financement public aux États-Unis contre 80 % en France. La consommation (12) et l'investissement pour la santé des administrations publiques américaines a progressivement décliné passant de 1,2 % du PIB dans les années 1970 à 0,9 % du PIB dans les années 1990 alors que, dans le même temps, les dépenses de santé passaient de 7 % du PIB à plus de 13 % du PIB à la fin de la dernière décennie. On n'assiste pas à un tel désengagement de l'« État » en France ; la consommation finale et l'investissement des APU françaises atteignent dans les années 1990, 4 % du PIB, soit plus de 40 % des dépenses totales de santé (ou encore environ 60 % des dépenses hors médicaments et prothèses). Dans les deux pays, les institutions à but

non lucratif sont fortement présentes dans l'éducation, les hôpitaux ou les services sociaux. Lorsque l'État n'a pas un contrôle effectif sur ces institutions ou ne les finance pas majoritairement, elles ne sont pas classées en APU. Ainsi, pour les seuls hôpitaux, aux États-Unis, la ventilation de la consommation en 1999 est de 66 % pour les hôpitaux à but non lucratif, 22 % pour les APU et seulement 11 % pour ceux à but lucratif. Les différences de mode de financement impliquent que les institutions à but non lucratif hors APU pèsent 0,4 % du PIB en France en 1999 contre 4,2 % aux États-Unis. Or, les APU comme ces institutions non-APU sont à but non lucratif. La distinction est ainsi « juridiquement » fondée mais « économiquement » artificielle.

Se limiter au secteur privé hors APU élimine ainsi de l'analyse une part nettement plus importante des services en France qu'aux États-Unis alors que les imposantes institutions à but

12. On ne dispose pas pour les États-Unis, contrairement aux données des comptes nationaux base 80 français, du PIB de l'État ventilé par fonction.

Graphique IV
Part du travail dans la valeur ajoutée (corrections partielles pour l'emploi non salarié), France et États-Unis de 1970 à 1999 : hors agriculture ; approche alternative des SIFIM



Source : calculs de l'auteur.

non lucratif américaines sont conservées. Or les services administrés (au sens de la comptabilité nationale française (13)), où se concentrent les entreprises privées et institutions classées APU en France, présentent une part du travail dans la valeur ajoutée nettement supérieure à celle des autres activités. De fait, ils jouent un rôle de « parachute » en cas de baisse de la part du travail et ce d'autant plus qu'ils ont connu une croissance vive depuis 30 ans (« parachute ascensionnel »). Il conviendrait donc pour comparer les deux économies américaine et française de simuler soit la « privatisation » de ces services en France, soit leur « nationalisation » aux États-Unis. Les données ne permettant pas de faire cet exercice (14), on se bornera à exclure l'ensemble des services administrés (au sens de la comptabilité nationale française dans les deux pays (15)) ; dans la même logique, on a également retiré le secteur associatif. Cette approche permet d'avoir une structure industrielle non biaisée par les facteurs institutionnels pour les deux pays. La partie restante pèse, dans les années 1990, 80 % de la valeur ajoutée totale. Une part mineure des administrations publiques est cependant également présente hors des services administrés, essentiellement dans les activités de loisir et culturelles. Il est cependant impossible de la retirer puisqu'elle est non séparable dans les comptes nationaux ; néanmoins, le différentiel entre les États-Unis et la France au niveau de la présence de l'État et des collectivités locales dans ces activités est moins net que dans les secteurs administrés (au sens de la comptabilité nationale française). Ainsi, elle ne doit pas affecter de manière significative les observations comparatives agrégées.

On peut se demander si le fait de retirer le secteur entier de la santé aux États-Unis est pertinent puisque les dépenses de santé y sont un tiers plus élevées (proportionnellement au PIB) qu'en France. Néanmoins, cette différence massive semble liée justement au caractère plus administré de ces services en France (16). Les structures des dépenses de santé (médicaments, praticiens libéraux, hôpitaux, etc.) sont similaires dans les deux pays ; le nombre de praticiens par habitant y est également proche (en 1998, 3 pour mille habitants en France, 2,7 aux États-Unis) (17) ; le « contrôle » par l'État de l'enveloppe globale des dépenses de santé – remboursement des consultations et des actes médicaux, prix des médicaments, etc. –, notamment des hôpitaux (18) depuis 1983 expliquerait ainsi le poids de ce secteur relativement plus faible en France. Inversement, le secteur de l'éducation

français pèse un demi-point de PIB de plus que l'américain à la fin des années 1990.

Les estimations sur l'économie hors secteurs administrés (au sens de la comptabilité nationale française) et agriculture pour la France en base 1980, c'est-à-dire antérieurs à 1978, sont plus fragiles (19) (cf. graphique V). En effet, sous la classification NAP, il n'est pas possible de distinguer, au niveau des comptes nationaux, les secteurs de la santé, de l'éducation ou de l'action sociale. On a donc dû extrapoler le partage sur ces secteurs à partir de celui observé au-delà de 1978 et leur participation à la valeur ajoutée à partir des comptes satellites antérieurs à 1978 et qui ne couvrent que certaines années (cf. annexe). L'extraction totale des services administrés en France ne gomme pas l'envol puis la chute de la part du travail dans la valeur ajoutée de 1975 à 1995. En ce qui concerne les États-Unis, la hausse du taux de marge depuis 30 ans est mécaniquement plus nette. En outre, la série devient moins stable même corrigée de cette tendance. Un test de stationnarité de Dickey-Fuller augmenté (20) montre qu'alors que les séries basées sur le périmètre institutionnel « entreprises » seraient stationnaires au seuil de 10 % depuis 30 ans, la série basée sur le périmètre industriel hors services administrés (au sens de la CN française) ne semble plus stationnaire à ce même seuil (cf. tableau 1).

13. On rappelle qu'en SEC 95, les services administrés regroupent les secteurs EQ et ER c'est-à-dire la santé, l'éducation, les services sociaux, l'administration territoriale et d'État, et les associations.

14. Il faudrait de toute manière retenir des hypothèses nécessairement discutables sur les prix des services de santé ou d'éducation.

15. Il convient alors de rajouter aux États-Unis, les « gouvernement entreprises » qui regroupent la plupart des activités de l'État hors santé, éducation, services sociaux et des collectivités locales.

16. Les facteurs démographiques jouent dans la hausse des dépenses de santé ; néanmoins, les estimations de Bac et Cornilleau (2001) montrent que le vieillissement de la population a un impact globalement similaire en France et aux États-Unis.

17. En revanche, selon les données de l'OCDE, le nombre de lits hospitaliers pour 1000 habitants atteint 8,5 en France contre seulement 3,7 aux États-Unis.

18. Les États-Unis pratiquent une tarification à la pathologie depuis 1984 (dans les faits depuis 1987) pour les hôpitaux du programme medicare. De grandes compagnies d'assurance ont opté pour ce mode de paiement. Néanmoins, ce contrôle ne concerne que les hôpitaux ; en outre, le paiement mixte existe pour les cas particulièrement lourds (par rapport à leurs catégories de pathologie) ; cette potentialité s'est traduite par une multiplication de ces cas déclarés par les hôpitaux (Hartman et al., 2001). Enfin, si on fait abstraction des problèmes de mesure, les données de l'OCDE suggèrent que la hausse des dépenses de santé aux États-Unis est entièrement expliquée par une hausse des prix relatifs alors qu'en France, les prix relatifs dans la santé se seraient tassés (Bac et Cornilleau, 2001).

19. On a néanmoins considéré plusieurs scénarios de calculs qui donnent des valeurs proches de celles reportées dans une fourchette maximale de 0,5 point (cf. annexe).

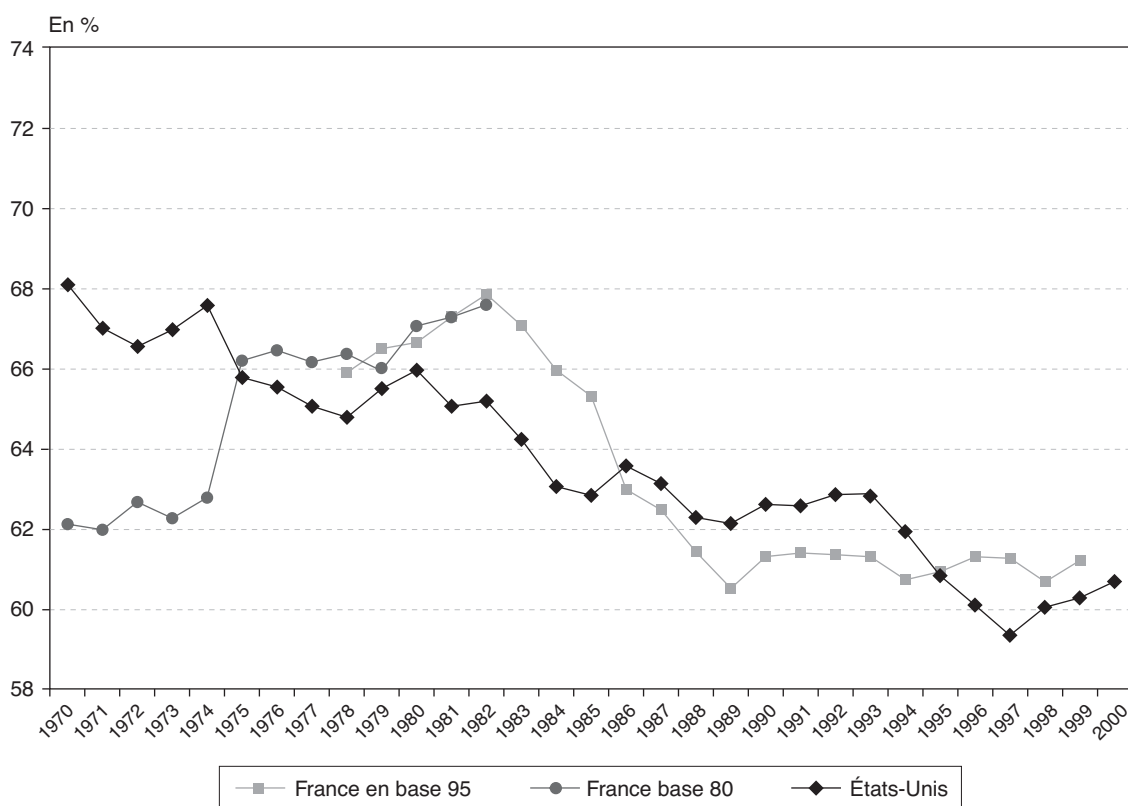
20. Les tests de Philipps-Perron ou d'Elliott Rothenberg et Stock donnent sensiblement les mêmes conclusions.

Intuitivement, les services de santé, d'action sociale ou d'éducation sont moins affectés que le reste de l'économie par des chocs d'offre ou de demande brutaux, l'évolution du prix du pétrole ou les taux d'intérêt. Leur inclusion réduit ainsi la volatilité des séries et les « stationnarise ». En conséquence, le principal résultat de ce mode de comparaison France/ États-Unis, à périmètre similaire, est que les deux pays ont connu dans les 20 dernières années des évolutions du partage de la valeur

ajoutée plus semblables que celles constatées sur des périmètres institutionnels différents (cf. graphique V). Ainsi, entre 1986 et 1999, les deux courbes de part du travail exhibent une dégradation de l'ordre de 2 à 3 points ; ce phénomène est plus net en France en début de cette période, et il est plus marqué aux États-Unis dans les années 1990.

Des estimations de l'évolution de la part du travail dans la valeur ajoutée de 1972 à 1999 ont

Graphique V
Part du travail dans la valeur ajoutée (estimations sectorielles du travail des non-salariés), France et États-Unis de 1970 à 2000 : sur périmètre comparable (hors secteurs administrés et agriculture) ; approche alternative des SIFIM



Source : calculs de l'auteur.

Tableau 1
Stationnarité des différents taux de marge aux États-Unis de 1965 à 2000

	Statistique ADF Dickey-Fuller Augmenté (seuil 10 % = - 3,23)	Tendance
Approche OCDE	- 3,57	- 0,04 (0,02)
Approche alternative	- 3,44	- 0,07 (0,03)
Périmètre hors agriculture et secteurs administrés	- 3,04	- 0,12 (0,05)

Lecture : toutes les estimations retiennent une spécification avec constante et tendance. Le retard optimal d'un an a été obtenu par les critères informationnels d'Akaike et de Schwarz, et le critère de prédiction d'Amemya. L'écart-type de la tendance est en italique et entre parenthèses. L'approche « OCDE » est celle du graphique III-A, l'approche alternative celle du graphique III-B et l'approche industrielle est celle développée dans le texte (hors services administrés et agriculture, cf. graphique V).

Source : calculs de l'auteur.

été réalisées selon les différentes approches décrites précédemment (cf. tableaux 2 et 3). Deux estimations ont également été rajoutées : la première exclut le secteur « banque, assurance » dans lequel, suivant Prigent (1999), la notion de production a un sens très différent de celui des autres activités ; la seconde retire l'ensemble des institutions à but non lucratif au service des ménages non APU. En résumé, on passe d'une vision d'un effondrement en France de la part du travail à des tendances entre le début des années 1970 et la décennie 1990 globalement similaires dans les deux pays. Il reste que le partage en France connaît une déformation persistante du milieu des années 1970 au milieu de la décennie 1980.

En retenant l'approche alternative et le périmètre « comparable », si l'on considère que la valeur d'équilibre est celle qui prévalait au milieu des années 1960 avant l'accentuation de la guerre du Vietnam et avant les chocs pétroliers, la dégradation sur l'ensemble de la période de la part du travail est similaire ; les deux pays

retrouvent au milieu des années 1980 la valeur antérieure à ces chocs macroéconomiques exogènes. Cette similitude est confirmée par des statistiques descriptives simples. De 1970 à 1999, la part moyenne du travail est de 63,8 % pour les États-Unis et 63,4 % pour la France ; les écarts-types sont respectivement de 2,4 % et de 2,5 %.

En distinguant les trois décennies, les niveaux moyens sont, à nouveau, proches dans les deux pays (cf. tableau 4). La France se distingue par une plus grande volatilité dans les années 1970 et 1980 et une remarquable stabilité du partage dans les années 1990. Enfin, la poussée des années 1974-1986 en France (+ 6 points), bien que plus importante et plus persistante, est à rapprocher de celle observée aux États-Unis de 1965 à 1976 (+ 4 points, cf. graphique VI).

L'ensemble de ces analyses suggère ainsi que l'opposition souvent effectuée entre les États-Unis, où le partage serait constant, et la France qui aurait connu une dégradation relative

Tableau 2
Évolution en points de la part du travail dans la valeur ajoutée entre le « pic » du début de la décennie 1980 et 1999*

	Chiffres « OCDE » (1)	Approche « OCDE » des SIFIM	Approche alternative des SIFIM	Hors agriculture (approche alternative)	Hors agriculture et services administrés (approche alternative)	Hors agriculture et institutions à but non lucratif	Hors agriculture, finance et services administrés (approche alternative)
États-Unis	- 1 à - 2	- 2,5	- 3,4	- 4,2	- 5,8	- 5,1 (ap. SIFIM finaux)	- 4,1
France	- 9 à - 14	- 9,7	- 8,3	- 7,7	- 7,6	- 7,8 (ap. altern.)	- 7,1

1. Il existe des divergences dans les estimations reportées dans les différents numéros des *Perspectives Économiques de l'OCDE*.

* Le début de la décennie 1980 correspond à 1980 pour les États-Unis et 1982 pour la France.

Sources : pour la première colonne, fourchette des estimations des utilisateurs des données de l'OCDE (*Perspectives Économiques de l'OCDE*, Blanchard et al. (2001), Poterba (1997), Cotis et al. (1998), etc.). Les autres colonnes sont des calculs de l'auteur à partir des comptes nationaux sectoriels.

Tableau 3
Évolution en points de la part du travail dans la valeur ajoutée entre 1972 et 1999*

	Chiffres « OCDE » (1)	Approche « OCDE » des SIFIM	Approche alternative des SIFIM	Hors agriculture (approche alternative)	Hors agriculture et services administrés (approche alternative)	Hors agriculture et institutions à but non lucratif	Hors agriculture, finance et services administrés (approche alternative)
États-Unis	- 1 à - 3	- 2,5	- 3,6	- 4,6	- 6,3	- 5,3 (ap. SIFIM finaux)	- 5,7
France	- 7 à - 10	- 1,2	- 1,0	- 2,6	- 1,4	- 2,6 (ap. altern.)	- 0,6

1. Il existe des divergences dans les estimations reportées dans les différents numéros des *Perspectives Économiques de l'OCDE*.

* Les chiffres pour la France antérieurs à 1978 sont sujets à une marge d'erreur plus importante (un demi-point supplémentaire) que les données ultérieures..

Sources : pour la première colonne, fourchette des estimations des utilisateurs des données de l'OCDE (*Perspectives Économiques de l'OCDE*, Blanchard et al. (2001), Poterba (1997), Cotis et al. (1998), etc.). Les autres colonnes sont des calculs de l'auteur à partir des comptes nationaux sectoriels.

« anormale » de la part du travail serait surévaluée. Si on retire l'équivalent des secteurs administrés français à l'économie privée américaine, les 80 % comparables des deux économies connaissent des dégradations similaires de la part du travail de l'ordre de trois points. À l'opposé, l'inclusion de ces services à hauteur de leur part non APU aux États-Unis doit réduire dans les deux pays à seulement 1,5 point l'éventuelle baisse de la part du travail.

Dans la logique de coût du travail retenue, la rémunération du travail en France intègre les impôts sur les salaires. Si le lecteur préfère

s'abstraire de cet aspect coût du travail en excluant ces impôts, sur le champ à périmètre comparable ci-dessus, la part du travail en France baisserait de 0,35 point dans les années 1980 et de 0,45 point dans la dernière décennie ; ce qui n'affecte pas les conclusions.

La rentabilité du capital en France et aux États-Unis approchée par deux ratios

Si les deux pays connaissent une convergence dans le partage de la valeur ajoutée, on peut s'interroger sur les déterminants de ce

Tableau 4

Part moyenne du travail dans la valeur ajoutée par décennie en France et aux États-Unis dans le secteur « concurrentiel » (hors services administrés, agriculture et associations)

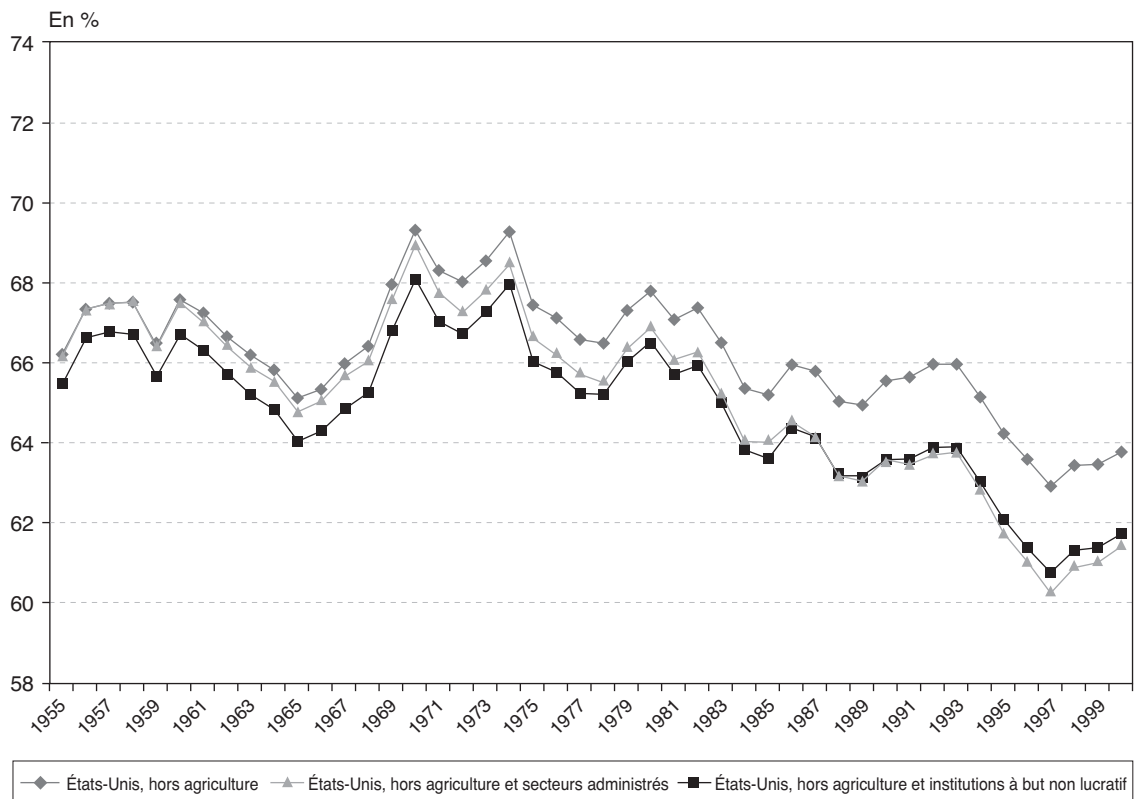
Approche alternative en %

	Années 1970	Années 1980	Années 1970 et 1980	Années 1990
États-Unis	66,3 <i>(1,1)</i>	63,9 <i>(1,3)</i>	65,0 <i>(1,8)</i>	61,3 <i>(1,4)</i>
France	64,3 <i>(2,1)</i>	64,4 <i>(2,7)</i>	64,3 <i>(2,4)</i>	61,1 <i>(0,3)</i>

Lecture : les écarts-types sont en italique et entre parenthèses.
Source : calculs de l'auteur.

Graphique VI

Part du travail dans la valeur ajoutée avec estimations sectorielles du travail des non-salariés, États-Unis de 1955 à 2000 : approche « SIFIM finaux » ; différents périmètres (au sens de la CN française)



Source : calculs de l'auteur.

mouvement. Dans une approche industrielle, outre les facteurs macroéconomiques, le taux de marge serait plutôt défini au niveau de chaque industrie. Le développement du gouvernement d'entreprise (21) aurait poussé à une montée (22) et à une homogénéisation des niveaux de rentabilités (par exemple, Boyer (1997)) ; ou bien la diffusion de modèles d'organisation de l'entreprise aurait impliqué une homogénéisation réelle des modes de production (Askenazy, 2002). Néanmoins, peu d'études ont apporté des éléments concrets pour valider cette affirmation d'homogénéisation (23). Au contraire, malgré la « mondialisation financière », la rentabilité du capital serait bien inférieure en France selon les institutions internationales (cf. graphique I). L'objectif est de vérifier si on observerait une convergence transatlantique. Ce travail purement empirique ne cherchera pas, en revanche, les fondements de ce qui serait un niveau de rendement « naturel ».

Faute de disposer de données désagrégées sur les fonds propres des entreprises, on se concentrera sur des indicateurs « économiques » et non financiers de rentabilité. De fait, l'analyse inclut également les entreprises individuelles. Pour cela, on mobilise les données (24) de l'Insee et du BEA sur les stocks de capital par industrie. Le BEA fournit le capital net (équipements, structures, logiciels) au coût courant de remplacement $capital_{net}^i$. Son principe de calcul semble proche de celui des stocks de l'Insee (25). Alors qu'il persiste des différences dans le traitement même du partage entre consommation intermédiaire et investissement (notamment pour les réparations ou les TIC ; cf. Lequillier (2000)), les séries de capital net répondent dans les deux pays à une logique patrimoniale de valeur au prix de remplacement en l'état des stocks de capital ; ces séries sont publiées depuis 1999 et le BEA ne diffuse plus les stocks de capital brut.

On retient donc le taux de rendement brut du capital productif net (rémunération unitaire du capital), ou « taux de profit », par industrie i :

$$t_{prof}^i = \frac{VA^i - w_{tot}^i}{capital_{net}^i} \quad [1]$$

où VA est la somme de l'EBE et des rémunérations des salariés (plus les impôts sur les salaires pour la France), w est l'ensemble de la rémunération du travail (rémunération des salariés majorée des impôts sur les salaires en France, et des salaires fictifs des indépendants estimés

comme dans les sections précédentes). En fait, on se concentrera sur le rendement net de la consommation de capital au coût courant :

$$t_{rendnet}^i = \frac{ENE^i}{capital_{net}^i} = \frac{VA^i - w_{tot}^i - \delta^i capital_{net}^i}{capital_{net}^i} \quad [2]$$

pour avoir un ratio plus proche d'un critère de rentabilité. De plus, l'usage d'un taux net permet de compenser un éventuel biais dans la mesure du capital TIC ; une sous-estimation de leur valeur présente (qui augmenterait artificiellement le taux de rendement) serait associée à une dépréciation plus rapide (ce qui diminue le taux net). Le taux de rendement net diminué du taux d'intérêt réel donne la profitabilité de l'entreprise.

L'approche sectorielle rencontre un écueil important avec la montée de l'intérim. En effet, les intérimaires sont intégrés dans les services aux entreprises. Or, les entreprises américaines ou françaises ont d'un secteur à l'autre, ou d'une période à une autre des politiques très variables pour le recours à l'intérim. D'un point de vue « productif », il faudrait, pour calculer un bon partage de la valeur ajoutée, intégrer leur rémunération dans la valeur ajoutée et la masse salariale. Un tel exercice est réalisable (26). Néanmoins, il ne pourrait traiter qu'une partie des formes d'externalisation, même « dans les murs », que développent les entreprises. Ainsi, des salariés permanents appartenant à une entreprise A peuvent directement participer à la création de valeur d'une seconde entreprise B dans laquelle ils sont présents en continu (par exemple, pour les activités de services informatiques) ; cet « intérim permanent » est actuellement impossible à quantifier.

21. Voir Frontezak (1999) pour une présentation rapide des modes de gouvernance dans plusieurs pays de l'OCDE.

22. Voir par exemple Poterba (1997) ou Cette et al. (2001) pour des éléments empiriques sur les pays du G7.

23. Duménil et Lévy (2002a et 2002b) est une des exceptions mais ces travaux ne portent que sur un petit nombre de secteurs.

24. Voir Brilhault (2002) et U.S. Department of Commerce (1999).

25. On ne peut prétendre à une comparabilité parfaite ; on aurait pu chercher à construire comme Cette et al. (2001) des données homogènes en supposant des règles de vie du capital similaires dans les deux pays. Néanmoins, cette prétention a paru illusoire au niveau industriel car les structures d'investissement, par exemple en technologie de l'information ou en bâtiments, différent, en termes réel ou de classification, dans les deux pays pour une même industrie. On se contente donc des calculs des comptes nationaux malgré leurs fragilités au niveau sectoriel.

26. Par exemple, Gonzalez (2002) a opéré la ventilation de l'intérim dans les branches industrielles françaises.

Distinguer pour le rendement du capital la production de biens et de services, de l'immobilier

Le stock de capital productif fixe du secteur privé non financier est détenu pour plus de la moitié par le seul secteur immobilier (27). Or ce secteur se distingue nettement du reste de l'économie concurrentielle : exposition faible à la concurrence internationale, activité purement capitaliste, faible dépréciation du capital. Il convient donc de séparer cette activité. L'approche que l'on retient diffère ainsi de celle de l'OCDE reprise partiellement dans Sylvain (2001) : le taux de rendement est égal à l'EBE de l'ensemble de l'économie non APU divisé par le stock brut hors logement. En particulier, il semble incohérent de retirer les logements du stock de capital alors même que l'on conserve dans l'EBE les revenus locatifs.

L'étude du rendement net du capital productif fixe dans l'économie non APU, non financière (et assurance) et hors secteur immobilier est distinguée de celle du secteur immobilier (28) (cf. graphiques VII-A et VII-B). Dans les deux pays, les taux de rendement net du capital fixe (équipement, structure et logiciels) dans le secteur non financier et non foncier sont globalement similaires et se sont dégradés à partir de la fin des années 1960 aux États-Unis et des années 1970 en France avant de remonter dans les années 1980, plus particulièrement en France à partir de 1985. Sans surprise, les mouvements de moyen terme du taux de rendement suivent ceux de la part du capital dans la valeur ajoutée. Les années 1990 marquent une amélioration de la rentabilité aux États-Unis et un retour à un niveau proche de celui des années 1950 et 1960 ; la phase de croissance de la « nouvelle économie américaine » aide principalement des secteurs cycliques de la « vieille économie » à recouvrer leurs marges (29) ; en outre, le coût d'opportunité des TIC décroît, et les secteurs producteurs de TIC – qui présentent des rendements importants – sont dopés. Par ailleurs, on ne peut invoquer un mouvement de convergence lié à la mondialisation financière sauf à considérer que celle-ci est antérieure aux années 1970 puisque les taux de profits et de rendement sur l'ensemble de la période sont du même ordre de grandeur des deux côtés de l'Atlantique. Enfin, le capital, principalement foncier, du secteur immobilier (location + gestion) serait nettement moins rentable en France malgré une remontée dans la dernière décennie.

Ainsi, on obtient, en utilisant les séries de capital fixe net ainsi que les estimations du taux de marge, des résultats comparatifs très éloignés des séries (cf. graphique I) de l'OCDE portant sur le rendement du capital brut (hors logement) du secteur total des entreprises. Constate-t-on pour autant une proximité des taux de rendement entre les pays qui suggérerait l'existence de normes sectorielles (ou contraintes de long terme (30)) de rentabilité économique ?

Une comparaison de la rentabilité sectorielle dans les années 1990

Les différences de classification ne permettent pas de comparer, à un niveau industriel détaillé, les taux de rendement pour les deux pays. Par exemple, les remontées mécaniques sont étrangement classées dans les transports routiers en France alors que les comptables américains distinguent les remontées urbaines (classées dans autres transports urbains) de celles des stations de montagne (classées dans le secteur des loisirs). On doit donc travailler sur des catégories plus larges. Malgré cela, la comparaison reste impossible (du moins sans utiliser les comptes intermédiaires) pour certains secteurs sauf à faire des regroupements trop agrégés (31). On a cependant pu dans un premier temps couvrir une dizaine de secteurs économiques (32) suffisamment variés de l'industrie manufacturière aux services. Dans les deux pays, certains secteurs comme la construction présentent des taux de profits ou des taux de rendements nets très volatils compris dans une large fourchette de 10 % à 60 % ; le taux de rendement est alors directement relié au taux de marge ; il est, dès lors, plus significatif de prendre la moyenne sur la décennie 1990 (cf. tableau 5 qui donne les taux de marge, de profit, de rendement net pour ces secteurs).

27. Leur capital pèse plus de la moitié du capital total de l'économie privée non financière aux États-Unis comme en France.

28. On donne pour les États-Unis seulement une fourchette du rendement dans ce secteur.

29. Ainsi, le rendement net est passé de 6 % en 1991 dans l'automobile à plus de 30 % de 1994 à 2000.

30. Cf. Cotis et al. (1998).

31. Par exemple, les restaurants sont intégrés aux États-Unis dans le commerce de détail alors qu'ils sont regroupés avec l'hôtellerie dans la comptabilité nationale française.

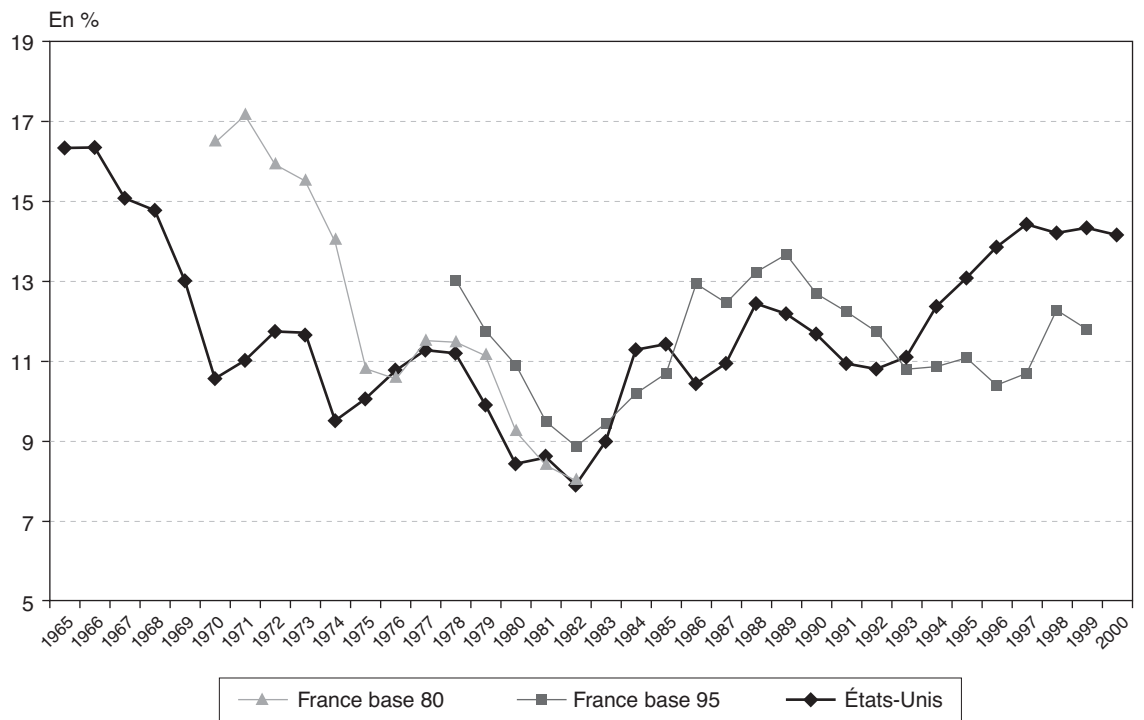
32. L'étude du commerce de gros pose un problème particulier de pertinence de l'indicateur de rendement du capital productif fixe. En effet, les entreprises y ont un capital important mobilisé sous forme de stocks (inventories). Cependant, on ne dispose pas en France de données fiables sur les stocks mais uniquement sur l'évolution des stocks. L'analyse sur les États-Unis montre que le taux de rendement du capital total (productif + stocks) subit des évolutions qualitativement similaires à celle du rendement du capital productif fixe. Cette difficulté touche également la construction où les immobilisations sont massives.

En moyenne sur la décennie 1990, pour les secteurs retenus de l'agroalimentaire au commerce de gros, les trois ratios sont non statistiquement différents en France et aux États-Unis. Les taux de dépréciation du capital sont similaires (entre

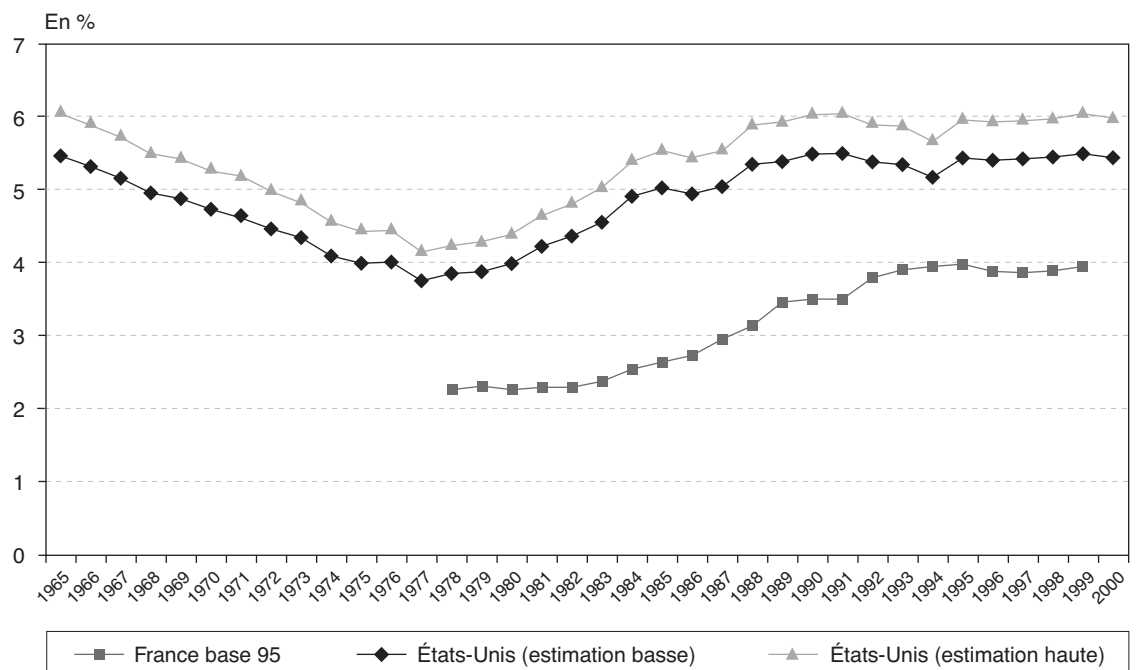
7 et 12 % d'un secteur à un autre) hormis pour le secteur des transports ; ainsi, taux de profit et rendement net décrivent un même portrait. Seuls l'agroalimentaire et l'automobile seraient plus rentables aux États-Unis et la construction

Graphique VII
Taux de rendement net du capital fixe de 1965 à 2000 (approche alternative)

A - Secteurs manufacturiers et services, hors services financiers, immobilier et services administrés



B - Secteur immobilier



Source : calculs de l'auteur

en France, mais compte tenu de la volatilité cyclique des ratios pour ces secteurs, ce constat est fragile. En particulier, la différence de 5 points en moyenne dans le manufacturier cache une sur-rentabilité américaine de 2,5 points en 1990 qui passe à 6 points en 1995 et qui revient à 4 points en 1999, une fois que l'économie française a redémarré.

Enfin, le secteur des télécoms, symbole de la nouvelle économie, présente des taux de profits et de rendement net légèrement supérieurs en France. Par ailleurs, sur cette décennie, la rentabilité dans les deux pays pour ce secteur connaît une stagnation. De même, l'édition, gros investisseur en TIC, présente des profils comparables des deux côtés de l'Atlantique.

Au total, au vu des ratios de cet article, les secteurs français semblent globalement aussi rentables, dans les années 1980, que leurs homologues américains, du moins ceux que l'on peut comparer. On obtient donc le même type de résultat qu'en agrégé. Dans l'hypothèse d'une fonction de production à deux facteurs – capital, travail –, l'égalité des ratios signifie que les industries et services présentent les mêmes fonctions de production des deux côtés de l'Atlantique.

L'ensemble de ces comparaisons met en évidence une proximité des taux de rendement entre les pays. Elle laisse penser que, outre les facteurs macroéconomiques (taux d'intérêt, etc.), des mécanismes de logiques industrielles,

notamment d'homogénéisation des modes productifs, peuvent être sous-jacents aux évolutions agrégées sur le partage de la valeur ajoutée ou le taux agrégé de rendement des actifs physiques.

*
* *

Cet article développe certaines difficultés techniques dans la comparaison des économies française et américaine : biais d'agrégation, poids des secteurs administrés, etc. Plus qu'une divergence, une approche qui s'emploie à s'affranchir d'une partie de ces écueils suggère une nette convergence du partage de la valeur ajoutée au niveau macroéconomique mais aussi au niveau sectoriel depuis la fin des années 1970. Des deux côtés de l'Atlantique, la part du travail dans la valeur ajoutée semble légèrement s'éroder. Ce mouvement s'accompagne d'une homogénéité des taux de rendement du capital fixe net des industries de part et d'autre de l'Atlantique même si ces derniers ont crû plus rapidement aux États-Unis à la fin des années 1990. L'économie française, malgré les différences institutionnelles patentées, aurait donc un comportement et des performances en termes de rentabilité globalement similaires à celles de son homologue américaine.

Ces résultats montrent la forte dépendance des constats aux conventions adoptées. Cela peut avoir des implications sur la nature des faits que l'analyse théorique macroéconomique du par-

Tableau 5
Rentabilité du capital fixe net (équipements, structures, logiciels) aux États-Unis et en France dans certains secteurs

Moyenne annuelle sur la décennie 1990 en % (approche alternative)

Secteur	Taux de marge		« Taux de profits »		Taux de rendement net	
	France	États-Unis	France	États-Unis	France	États-Unis
Manufacturier (1)	31	32	22	27	13	18
Agroalimentaire	40	42	26	31	17	24
Automobile	34	29	20	30	10	20
Produits minéraux	29	26	22	18	14	10
Textile	28	24	19	16	11	8
Métallurgie	32	31	18	18	9	10
Édition	26	24	33	33	22	22
Construction	19	13	43	39	31	27
Télécommunications	45	59	21	18	10	10
Transports	31	25	13	8	3	3
Eau, gaz, électricité	60	68	13	12	6	7
Commerce de gros	20	25	24	26	15	14

1. Hors eau, gaz, électricité.

Source : calculs de l'auteur.

tage de la valeur ajoutée ou du rendement du capital cherche à expliquer et susciter des pistes de recherche. Néanmoins, compte tenu de la fragilité des données de comptabilité nationale, un travail microéconomique sur les entreprises

américaines et françaises devrait être mené, non seulement pour confirmer ces affirmations mais aussi pour couvrir la rentabilité financière des entreprises. □

Cet article est issu d'une recherche initiée au Bureau politique économique de la Direction de la Prévision (Ministère de l'Économie). L'auteur remercie Gilbert Cette, Daniel Cohen, Sandrine Duchêne, Selma Mahfouz, Alain Quinet et Xavier Timbeau pour des discussions ou suggestions stimulantes ; les participants à la Journée Jourdan, au séminaire Fourgeaud et au séminaire du Crest pour leurs remarques sur des versions précédentes ; Hélène Guilmau, Gilbert Rini, et Shaunda Villones (BEA) pour leur aide. Le contenu de l'article n'engage que son auteur.

BIBLIOGRAPHIE

Artus P. et Cohen D. (1997), « Partage de la valeur ajoutée », Rapport du CAE n° 2, Paris, la Documentation Française.

Askenazy P. (2002), *La croissance moderne : organisations innovantes du travail*, Paris, Économica.

Bac C. et Cornilleau G. (2001), « Comparaison internationale des dépenses de santé : une analyse des évolutions dans sept pays depuis 1970 », *Dossiers solidarité et santé*, n° 1, pp. 79-98.

Baghli M., Cette G. et Sylvain A. (2003), « Les déterminants des taux de marge en France et quelques autres grands pays industrialisés : analyse empirique sur la période 1970-2000 », *mimeo*, Banque de France, *Économie et Prévision*, n° 158.

Beaudry P. et Collard F. (2002), « Why has the Employment-Productivity Tradeoff among Industrialized Countries been so Strong? », NBER Working Paper, n° 8754.

Bentolila S. et Saint-Paul G. (1999), « Explaining Movements in the Labor Share », Working Paper 9905, CEMFI, Madrid.

Black S.E. et Lynch L.M. (2001), « How to Compete: The Impact of Workplace Practices and Information Technology on Productivity », *Review of Economics and Statistics*, vol. 83(3), pp. 434-435.

Blanchard O. (1997), « The Medium Run », *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 2, pp. 89-158.

Blanchard O. (2001), *The Economics of Unemployment Shocks, Institutions and Interactions*, Cambridge, MIT Press.

Blanchard O. et Giavazzi F. (2001), « Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets », NBER Working Paper, n° 8120.

Boeri T., Nivoletti G. et Scarpeta S. (2000), « Regulation and Labour Market Performance », CEPR discussion paper, n° 2420.

Boyer R. (1997), « Commentaire », in Artus et Cohen (1997), pp. 35-44.

Brilhault G. (2002), « Rétropolation des séries de FBCF et calcul du capital fixe en SEC-95 dans les comptes nationaux français », document de travail Insee, n° G2002/04.

Caballero R. et Hammour M. (1998), « Jobless Growth: Appropriability, Factor Substitution and Unemployment », Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, vol. 48, pp. 51-94.

Cette G. (1997), « Quelques éléments descriptifs concernant le partage primaire du revenu dans les entreprises non financières françaises », in Artus et Cohen (1997), pp. 51-56.

Cette G. et Mahfouz S. (1996), « La partage primaire du revenu : un constat descriptif de longue période », *Économie et Statistique*, n° 296-297, pp. 165-189.

Cette G. et Sylvain A. (2001), « Partage primaire du revenu et rendement du capital : quelques repères empiriques pour plusieurs grands pays industrialisés », *Bulletin de la Banque de France*, n° 93, pp. 73-89.

Chan-Lee H. (1986), « Profit pur et q de Tobin dans neuf pays de l'OCDE », *Revue économique de l'OCDE*, n° 7, pp. 223-253.

- Cotis J.-P. et Rignols E. (1998)**, « Le partage de la valeur ajoutée : quelques enseignements tirés du paradoxe franco-américain », *Revue de l'OFCE*, n° 65, pp. 293-344.
- Duménil G. et Lévy D. (2002a)**, « The Field of Capital Mobility and the Gravitation of Profit Rates (USA 1948-2000) », *Review of Radical Political Economy*, vol. 34, pp. 417-436.
- Duménil G. et Lévy D. (2002b)**, « The Profit Rate: Where and how much did it fall? Did it Recover? (USA 1948-2000) », *Review of Radical Political Economy*, vol. 34, pp. 437-461.
- Frontezak S. (1999)**, « Gouvernement d'entreprise : évolutions récentes en France et à l'étranger », *Bulletin COB*, n° 338.
- Gibbons R. (1998)**, « Incentives in Organizations », NBER Working Paper, n° 6695.
- Gonzalez L. (2002)**, « Intérim et mesure de la productivité apparente du travail dans les branches industrielles », document de travail Insee, n° E2002/11.
- Hartmann L., Moschetti K. et Rochaix-Ranson L. (2001)**, « La tarification à la pathologie aux États-Unis », *Dossiers solidarité et santé*, n° 1, pp.17-32.
- Krueger A.B. (2000)**, « Measuring Labor's Share », *American Economic Review*, Papers and Proceedings, vol. 89 (2), pp. 45-51.
- Lebow D., Sheiner L., Slifman L. et Starr-McLuer M. (1999)**, « Recent Trends in Compensation Practices », Federal Reserve Board document paper, n° 32.
- Lequiller F. (2000)**, « La nouvelle économie et la mesure de la croissance », *Économie et Statistique*, n° 339-340, pp. 45-72.
- Mehran H. et Tracy J. (2001)**, « The Impact of Employee Stock Options on the Evolution of Compensation in the 1990s », NBER Working Paper, n° 8353.
- Poterba J.M. (1997)**, « The Rate of Return to Corporate Capital and Factor Shares », NBER Working Paper, n° 6263.
- Prigent C. (1999)**, « La part des salaires dans la valeur ajoutée en France : une approche macroéconomique », *Économie et Statistique*, n° 323, pp. 73-94.
- de Serres A., Scarpetta S. et de la Maisonneuve C. (2002)**, « Sectoral Shifts in Europe and the United States: How they Affect Aggregate Labour Share and the Properties of Wage Equations », Doc. OCDE ECO/WKP(2002)12.
- Sylvain A. (2001)**, « Rentabilité et profitabilité du capital : le cas de six pays industrialisés », *Économie et Statistique*, n° 341-342, pp. 129-152.
- Timbeau X. (2002)**, « Le partage de la valeur ajoutée en France », *Revue de l'OFCE*, janvier, pp. 63-85.
- U.S. Department of Commerce (1999)**, *Fixed Reproducible Tangible Wealth in the United States, 1925-1994*, Washington, Department of Commerce.

ÉLÉMENTS SUR L'EXPLOITATION DES DONNÉES DE LA BASE 80

Les données de la base 80 et de la base 95 de la comptabilité nationale ne sont pas strictement recoupables. Les premières portent sur la France métropolitaine alors que les secondes incluent les Dom. En outre, la définition d'administration publique a été modifiée. Néanmoins, ces différences semblent avoir un impact agrégé relativement limité pour l'évaluation du partage de la valeur ajoutée.

En revanche, les données base 80 en NAP permettent plus difficilement le calcul du salaire fictif des indépendants. En effet, les services sont peu détaillés dans ces comptes nationaux ; notamment, tous les services non marchands sont regroupés. Ni les données sur les participations des salariés aux résultats de l'entreprise, ni les impôts sur les salaires, ne sont disponibles par branche. On a donc effectué plusieurs hypothèses pour estimer le partage de la valeur ajoutée en base 80 :

1) on a affecté à chaque branche NAP, la participation des salariés, les impôts et subventions sur les salaires moyens du (ou des) secteur(s) institutionnel(s) auquel elles sont rattachées ;

2) on a fixé le temps de travail relatif des indépendants à celui observé en 1978 par grandes branches comparables (industrie, commerce, etc.) (1). Cette hypothèse est discutable puisque le temps partiel a progressé chez les salariés durant les années 1970. On a donc également refait les estimations sous l'hypothèse que le temps relatif des indépendants avait connu entre 1970 et 1978 une croissance similaire à celle de la décennie suivante. On a également essayé une approche par branche plus fine. Ainsi, le chiffre du partage en 1970 retenu pourrait être

au plus surestimé d'un demi-point. Au total, les chiffres présentés dans cet article pour les années 1970 à 1978 ne sont pas comparables *stricto sensu* à ceux de la période ultérieure en base 95. Néanmoins, on peut considérer qu'elles décrivent globalement l'évolution dans les années 1970 de la part du travail dans la valeur ajoutée, en la sous-estimant probablement. Cette sous-estimation étant pour le début de la période d'au plus un demi-point. Enfin, pour les années 1978 à 1982, les calculs en base 80 sont proches (à nouveau avec une marge d'un demi-point) de ceux effectués en base 95.

En ce qui concerne l'extraction des secteurs administrés (au sens de la comptabilité nationale française 95) non APU du partage de la valeur ajoutée, des estimations à partir des comptes satellites ont fait retenir le scénario de référence suivant de 1970 à 1978 : hausse continue de 3,2 % du PIB à 4 % du PIB du poids de ces secteurs. De plus, les comptes satellites ainsi que les résultats en base 95 sur les secteurs administrés durant les années 1980 ont fait retenir comme approximation une part de 0,85 affectée au travail dans la valeur ajoutée. Ce mode de calcul pour les années 1978 à 1982 aboutit à des résultats proches de ceux de la base 95. D'autres scénarios ont été testés (part plus basse ou plus forte pour le travail – entre 80 et 90 % –, etc.) ; ils donnent des divergences marginales au niveau agrégé.

1. *Alternativement, on peut appliquer le coefficient agrégé de correction par le temps de travail, calculé en base 95 pour 1978, aux données de la base 80 ; on obtient alors pour 1978 des valeurs très proches (+/- 0,1 point) de celles retenues dans le corps du texte.*

PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTÉE : DE L'IMPORTANCE D'ÊTRE PRÉCIS

Xavier Timbeau, OFCE

La contribution de Philippe Askenazy est un travail de fond, précis et important. Il fait la démonstration que la construction patiente et précise des données est le préliminaire à une analyse ; que des statistiques mal définies, mal mesurées, mal comparées sont sans objet et rendent caduques des analyses brillantes mais peu fondées. Certes, la division du travail implique que les statistiques soient construites par les instituts statistiques, et non pas par les universitaires ou les économistes. Mais, il n'y a pas de mauvais outils, il n'y a que de mauvais ouvriers, et c'est la responsabilité des savants que de vérifier que les statistiques mesurent correctement.

Un travail important, précis sur un sujet central

C'est que le sujet est central : le partage de la valeur ajoutée est au cœur des relations économiques ; il synthétise les principaux débats de la macro-économie. On pensait, jusqu'au travail de Philippe Askenazy, que les évolutions contrastées des pays anglo-saxons et des pays européens révélaient des fonctionnements économiques opposés : d'un côté, des économies flexibles, concurrentielles, où le partage de la valeur ajoutée et le chômage fluctuent autour de valeurs de référence stables et acceptables (en termes statistiques, ils sont stationnaires). De l'autre côté, les pays européens englués dans des structures inadaptées à l'économie mondiale, qui connaissent d'importantes déviations du partage de la valeur ajoutée, traduisant un dysfonctionnement que l'on retrouve trait pour trait dans les évolutions du chômage. La conclusion de Philippe Askenazy est que les évolutions continentales sont bien moins calamiteuses que ce que l'on pensait et que le parallèle avec l'évolution du chômage est moins net. L'argumentaire traditionnel sur le mal européen s'écroule, avec un peu plus de soin apporté aux statistiques et aux définitions. Pourquoi un chômage de masse en Europe et pas aux États-Unis ? La question reste ouverte, le mystère est un peu plus épais mais la contribution apportée est déterminante et particulièrement éclairante.

La leçon administrée par Philippe Askenazy est magistrale : la prise en compte plus correcte de

la non-salarisation, en développant une prise en compte plus vraisemblable que celle qui est habituellement faite (quand elle est faite), la prise en compte soigneuse de l'ensemble des revenus du travail et non pas de la seule catégorie statistique « masse salariale » sont indispensables pour mieux comprendre les évolutions et les comparaisons internationales ; l'écart redressé est spectaculaire (plus d'un demi-point). Il dresse une feuille de route aux statisticiens et renvoie les économistes à leur économétrie. On attend donc avec impatience les bases de données internationales actualisées et homogénéisées, intégrant les suggestions de Philippe Askenazy et, pourquoi pas, un approfondissement de son approche pour le travail des non-salariés ou les rémunérations salariales dans leur ensemble. L'intérêt du travail qu'il a réalisé est bien de montrer à la fois que ces corrections sont possibles, mais surtout qu'elles sont pertinentes et d'un ordre de grandeur non négligeable.

Deux autres points sont soulevés par Philippe Askenazy dans l'analyse quantifiée de la valeur ajoutée. La prise en compte des SIFIM (les services financiers indirectement mesurés) et le choix du périmètre retenu, par exemple la prise en compte ou non du secteur de la santé. Là encore, l'importance de la correction calculée par l'auteur indique qu'on ne peut écarter la question, comme il est fait habituellement. Mais, au contraire des deux points précédents, les réponses apportées ne sont pas entièrement satisfaisantes et ouvrent plus d'interrogations qu'elles ne résolvent de problèmes.

Le piège de la réduction

On peut certes simplifier l'analyse en réduisant le champ d'investigation, en réduisant le périmètre. Mais on risque de vider de sa substance la problématique posée. Le partage de la valeur ajoutée est une question macro-économique, qui concerne la rémunération et l'utilisation efficace des facteurs de production ; en réduire le champ à une part de plus en plus faible de l'économie en diminue l'intérêt. Le secteur de la santé, mais aussi celui de l'éducation sont organisés, selon les pays, selon des modes très diffé-

rents. Ils sont régis par des règles particulières par rapport aux autres secteurs parce que le marché concurrentiel peine à garantir un fonctionnement acceptable d'un point de vue de la justice sociale. Par exemple, il est difficile d'établir un prix pour l'éducation qui égaliserait l'offre et la demande. Malgré cette spécificité, ces deux secteurs pèsent lourd dans l'économie (14 % pour la santé aux États-Unis, entre 6 et 7 % pour l'éducation) et leur part est croissante. Il en est de même des services d'administration généraux, qui sont indispensables dans une économie développée. Les règles comptables sont contestables puisque, en simplifiant, la valeur ajoutée est déduite de la masse salariale ; les comparaisons internationales sont délicates parce que les pratiques peuvent être très différentes d'un pays à l'autre. Pourtant, les niveaux de salaires qui y sont pratiqués sont reliés à ceux des autres secteurs, leur poids dans les évolutions structurelles ne peut pas être négligé. Exclure l'ensemble des services administrés peut sembler une homogénéisation convenable pour une comparaison internationale, mais on risque de comparer au final une fraction réduite de l'économie, nécessairement plus homogène et donc de minimiser les divergences. Dans cette réduction du champ, le lien avec les autres variables macro-économiques, notamment le chômage, s'affaiblit et l'analyse, plus précise, devient plus particulière et de moins en moins générale : elle se limite à l'endroit éclairé sous le lampadaire.

Les SIFIM : une piste ?

La question du traitement des SIFIM pose un problème supplémentaire : celui de la définition de la valeur ajoutée. Encore une fois, la correction est d'une ampleur telle qu'elle oblige à une analyse soignée. La valeur ajoutée des banques découle en partie de la différence entre intérêts reçus et intérêts versés. En comptabilité nationale, la règle générale est que les intérêts sont dans le compte de revenu ; pour les banques, une partie de ces intérêts nets est considérée comme de la production. Ce sont les SIFIM. L'argument est que ces SIFIM sont difficiles à partager entre ménages et entreprises. La solution retenue dans le SEC 95, comme dans les règles comptables antérieures est de mettre à part les SIFIM (la branche unité fictive ou BUF) et de considérer les SIFIM comme des consommations intermédiaires ou des consommations

finales de l'ensemble des agents, sans connaître la répartition. Ceci veut dire qu'on ne peut pas connaître correctement la valeur ajoutée par agent ou par secteur, mais qu'on connaît à peu près la valeur ajoutée totale, c'est-à-dire le PIB. En effet, les SIFIM sont principalement des consommations intermédiaires. Concernant les entreprises ou les administrations, cela ne pose pas de problème. Concernant les ménages, les SIFIM correspondent à deux postes principaux. D'une part, les SIFIM liés au crédit immobilier et d'autre part les SIFIM liés aux facilités de caisse, crédit de trésorerie ou crédit à la consommation. Au sens de la comptabilité nationale, les premiers sont considérés comme des consommations intermédiaires puisque les services de logements sont comptabilisés dans le PIB, qu'ils soient le fait d'un service organisé par une entreprise ou qu'ils soient entre deux ménages ou qu'ils soient autoproduits, dans le cas d'un ménage propriétaire. Les ménages ont ainsi une valeur ajoutée, liée entre autres à leur activité de services de logement. Dans le cadre de cette activité, les SIFIM sont des consommations intermédiaires, au même titre que les frais bancaires d'une entreprise qui emprunte pour financer ses investissements. Les autres services financiers consommés par les ménages sont, en revanche, des consommations finales. L'estimation du PIB néglige cette partie, mais il est probable que c'est justifié en considérant les montants en jeu et leurs évolutions dans le temps.

Ces rappels amènent à une suggestion pour améliorer le traitement du partage de la valeur ajoutée. Si on se limite au champ des entreprises, retirer les SIFIM imputables aux entreprises est la solution correcte. Selon le cas des États-Unis, ne pas les retirer conduit à une meilleure appréciation que l'approche traditionnelle qui consiste à les imputer intégralement. L'autre approche, plus ambitieuse, est de reconstituer une valeur ajoutée élargie à l'activité logement des ménages. Cette deuxième solution évacue la question des SIFIM, à la consommation finale de services financiers près, puisqu'ils sont majoritairement des consommations intermédiaires et permet de prendre en compte des différences de structures importantes dans les évolutions de moyen terme ou dans les comparaisons internationales. En effet, on sait que les ménages américains sont plus propriétaires que les ménages français (66 % contre 54 %). La valeur ajoutée en France intègre donc plus

d'activité de logement qu'aux États-Unis. De plus, jusqu'à la fin des années 1980, le taux de ménages propriétaires a augmenté, ce qui influe sur le partage de la valeur ajoutée. Pour reconstruire une telle valeur ajoutée, il convient d'intégrer les éléments propres au logement et d'estimer la masse salariale associée à cette activité par une méthode similaire à celle employée pour le travail non salarié (dans ce secteur, la part des salaires dans la valeur ajoutée est faible, le capital étant très important). Il y a là une piste, difficile et délicate, pour améliorer le travail de Philippe Askenazy.

Analyse macro-économique ou micro-économique ?

Cette piste, comme la prise en compte du secteur non marchand et du retour éventuel sur la convention comptable de détermination de la valeur ajoutée, vise à élargir le champ de l'investigation de l'analyse et de la rapprocher de l'analyse macro-économique. La restriction du champ à ce que l'on sait faire et prendre en compte peut accroître la qualité des statistiques mais dénaturer la pertinence de l'analyse ou la limiter à une analyse micro-économique. □
