

## **PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTÉE : ÉLÉMENTS DESCRIPTIFS ET COMPARAISON INTERNATIONALE**

François LEQUILLER (OCDE)<sup>1</sup>

Arnaud SYLVAIN (Ceders, Université Aix-Marseille II)

La répartition primaire des revenus ou partage de la valeur ajoutée s'inscrit généralement dans le cadre de réflexions sur les inégalités sociales ou la croissance économique et le chômage.

- La question de l'inégalité sociale reste souvent posée en termes d'opposition entre capital et travail, profits et salaires. Dans ce cadre, la répartition salaires-profits est considérée comme reflétant l'état du rapport de forces entre capitalistes et travailleurs et résultant d'un « pur conflit redistributif. » (Piketty, 1997).
- Le salaire représente la majeure partie du revenu des salariés et influence directement la consommation ; la rémunération du capital est à la base de la formation du profit qui constitue pour les entreprises l'un des modes de financement des investissements. Le partage de la valeur ajoutée peut donc se révéler préjudiciable à la croissance s'il conduit à un déficit d'investissement (Cette et Mahfouz, 1996).
- Les évolutions du partage primaire du revenu sont souvent rapprochées de celles du chômage : différents travaux se sont ainsi attachés à expliquer simultanément les évolutions du partage de la valeur ajoutée et du taux de chômage (Blanchard, 1997, 1998 ; Caballero et Hammour, 1998) et ont pu montrer que le profil du partage de la valeur ajoutée reflétait les rigidités du marché du travail à l'origine des évolutions du taux de chômage. Dans un autre registre, la déformation du partage de la valeur ajoutée en France depuis le début des années quatre-vingts est parfois soulignée pour expliquer la montée du chômage.

Les travaux visant à déterminer le partage de la valeur ajoutée le plus favorable à la croissance ou au chômage reposent sur l'hypothèse de l'existence d'un taux de marge optimal. S'il est couramment admis que le partage de la valeur ajoutée est stable à très long terme, il n'existe pas de théorie normative consensuelle permettant de définir le partage de la valeur ajoutée souhaitable à un horizon plus rapproché de court ou moyen terme.

---

<sup>1</sup> Ce document est une contribution personnelle et n'engage pas l'OCDE.

La difficulté à rapprocher le partage de la valeur ajoutée d'une référence souhaitable rend toute appréciation normative délicate. Afin de disposer d'éléments d'appréciation, il semble alors utile de recourir à des analyses descriptives et comparatives. De telles analyses ne sauraient se substituer à des analyses théoriques mais elles permettent, par le jeu des comparaisons, de mettre en perspective les évolutions du partage de la valeur ajoutée et d'isoler certains faits stylisés. Elles sont donc un préalable nécessaire aux analyses théoriques : elles définissent les indicateurs sur lesquels reposeront ces dernières et fournissent des pistes de réflexion fondées sur un constat empirique.

De nombreuses analyses descriptives et comparatives des évolutions du partage de la valeur ajoutée en France et dans d'autres grands pays industrialisés ont déjà été réalisées (Cette et Mahfouz, 1996 ; Blanchard, 1997, 1998 ; Sylvain, 1998 ; De Serres, Scarpetta et de La Maisonnette, 2002 ; Askénazy, 2003). La plupart des travaux proposent des analyses convergentes et notamment une séparation claire et distincte entre les pays d'« Europe continentale » et les pays « Anglo-saxons », qui s'explique par des fonctionnements des économies différenciées. Ainsi, alors que les premiers auraient été affectés de manière prolongée par les mouvements des prix du pétrole au cours des années soixante-dix et quatre-vingts en raison de rigidités salariales, les pays « anglo-saxons » auraient absorbé ces chocs de coût plus rapidement en raison d'une plus grande flexibilité de leur économie.

Certaines études soulignent cependant la fragilité des indicateurs mobilisés et des diagnostics qui en découlent (Cette et Mahfouz, 1996 ; Askénazy, 2003). La divergence d'appréciation à laquelle conduit le calcul d'un taux de marge sur les seules « sociétés non financières dans le cas de la France ainsi que la pertinence de la séparation entre pays « européens et pays « anglo-saxons » sont ainsi parmi les interrogations n'ayant pas abouti à des réponses claires. De plus, il semble que la séparation entre pays « européens » et « anglo-saxons » soit également une séparation entre pays producteurs de pétrole et pays non producteurs. L'apparente flexibilité des économies « anglo-saxonnes » pourrait dès lors masquer des transferts de richesses entre le secteur « pétrolier » et le reste de l'économie.

L'objet de cette étude est, à partir d'indicateurs reposant sur méthode de construction alternative, de s'interroger et d'essayer d'apporter des éléments de réponse aux interrogations suivantes : quelle est l'origine des divergences entre le taux de marge calculé sur le champ des sociétés non financières et le taux de marge du secteur marchand constatées pour la France ? La séparation

entre pays « européens » et « anglo-saxons » est-elle pertinente ? Quel est le rôle des prix de l'énergie et des transferts de richesses entre le secteur « pétrolier » et le reste de l'économie ?

La première partie de l'étude présentera les principales conclusions des analyses descriptives du partage de la valeur ajoutée et les principaux points de divergence. Ensuite, les indicateurs de partage de la valeur ajoutée mobilisés pour la suite de l'analyse et les hypothèses sur lesquelles ils reposent seront détaillés. La troisième partie s'interrogera sur les divergences de diagnostic concernant les évolutions du partage de la valeur ajoutée en France. La quatrième partie comparera les évolutions des indicateurs dans les neuf pays retenus (États-Unis, Japon, Allemagne, Royaume-Uni, France, Canada, Italie, Norvège, Danemark) et la cinquième s'interrogera sur l'impact du secteur de l'énergie sur le profil du partage de la valeur ajoutée. La sixième partie reviendra sur les hypothèses retenues en évaluant leur impact sur les indicateurs. La septième partie approfondira l'analyse descriptive en proposant une décomposition comptable des évolutions du partage de la valeur ajoutée. Enfin, la conclusion soulignera les apports de cette étude et les pistes de réflexion auxquelles elle conduit.

\*

\* \*

## **1 Depuis 1970, la part des profits dans la valeur ajoutée s'accroît tendanciellement en France et dans d'autres pays Européens alors qu'elle est relativement stable dans les pays Anglo-Saxons ?**

La plupart des travaux descriptifs et/ou théoriques s'accordent pour reconnaître qu'en France, la part des profits dans la valeur ajoutée (le taux de marge) a fortement diminué au cours de la décennie soixante-dix avant de se redresser continûment jusqu'au début des années 2000, dépassant nettement son niveau du début des années soixante-dix à la fin des années quatre-vingt-dix (Artus et Cohen, 1998 ; Cotis et Rignols, 1998 ; Blanchard, 1997, 1998 ; Caballero et Hammour, 1998).

Il existe un relatif consensus pour expliquer l'affaissement de la part des profits dans la valeur ajoutée au cours de la décennie soixante-dix par un retard d'ajustement des salaires aux effets cumulés des chocs pétroliers et des ralentissements de gains de productivité et pour reconnaître que la hausse qui s'ensuit va au-delà d'un simple mécanisme correcteur. Cette hausse serait liée à

une diminution du pouvoir de négociation des syndicats (Blanchard 1997 ; Blanchard et Giavazzi, 1999), à une diminution des prix de l'énergie (Cotis et Rignols, 1998), à une substitution du capital au travail (Caballero et Hammour, 1998), ou encore par l'apparition d'un progrès technique économe en main d'œuvre.

Les comparaisons internationales d'indicateurs de partage de la valeur ajoutée (Blanchard, 1997 ; Sylvain 1998) conduisent de plus à isoler deux groupes de pays : d'un côté des pays tels que la France, l'Allemagne, le Japon où le partage de la valeur ajoutée présente un profil heurté et pour certains une tendance à la hausse ; de l'autre, des pays tels que les États-Unis et le Royaume-Uni, où le partage de la valeur ajoutée fluctue autour d'un niveau relativement stable. Comme le souligne Timbeau (2002), cette opposition entre pays d' « Europe continentale » et pays « Anglo-saxons »<sup>2</sup> est généralement expliquée par « *des fonctionnements économiques opposés : d'un côté, des économies flexibles, concurrentielles, où le partage de la valeur ajoutée et le chômage fluctuent autour de valeurs de référence stables et acceptables. De l'autre côté, les pays européens englués dans des structures inadaptées à l'économie mondiale, qui connaissent d'importantes déviations du partage de la valeur ajoutée, traduisant un dysfonctionnement que l'on retrouve trait pour trait dans les évolutions du chômage.* »

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

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

Askénazy (2003) met en évidence l'impact du champ et des conventions retenues. Il montre que la hausse de la part des profits en France ainsi que la stabilité du partage de la valeur ajoutée aux États-Unis sont fortement dépendantes des conventions méthodologiques retenues et qu'on ne

---

<sup>2</sup> Cette terminologie a été utilisée pour la première fois par Blanchard (1997). Dans ses travaux, les pays d'« Europe Continentale » comprenaient l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, la France, l'Irlande, l'Italie, les Pays-Bas et la Suède, ; les pays « Anglo-Saxons » étaient composés du Canada, des États-Unis, et du Royaume-Uni.

peut exclure des évolutions proches du partage de la valeur ajoutée dans ces deux pays au cours des vingt dernières années. A l'inverse du consensus établi il conclut ainsi que « *Plus qu'une divergence, une approche qui s'emploie à s'affranchir d'une partie de ces écueils [les difficultés techniques dans la comparaison des économies françaises et américaines] 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.* »

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

## **2. Construire des indicateurs de partage de la valeur ajoutée**

Des indicateurs de partage de la valeur ajoutée<sup>3</sup> ont été construits pour neuf pays (Etats-Unis, Japon, Allemagne, Royaume-Uni, France, Canada, Italie, Norvège, Danemark) sur la période 1970-2002<sup>4</sup>. Le choix de la période est justifié par la nécessité de disposer d'une vision de moyen-long terme des évolutions du partage de la valeur ajoutée et par l'hypothèse généralement partagée d'économies proches de leur situation d'équilibre au début des années soixante-dix. Il s'agit en outre de la période généralement analysée par la plupart des travaux. Le choix des pays a été guidé par la disponibilité des données.

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

---

<sup>3</sup> L'étude porte sur le partage de la valeur ajoutée brute, et non de la valeur ajoutée nette (i.e. des amortissements, appelés "consommation de capital fixe"). La consommation de capital fixe fait partie de la rémunération du capital. De plus, un doute pèse sur la comparabilité des estimations de cette consommation de capital fixe.

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

L'indicateur de partage de la valeur ajoutée retenu est la part des profits dans la valeur ajoutée, ou taux de marge, correspondant au rapport de la rémunération du capital à la valeur ajoutée. Comme la plupart des indicateurs habituellement retenus, il est calculé en retenant une approche au coût des facteurs (*encadré 1*).

Pour ce calcul on a retenu l'hypothèse que les Services d'Intermédiation Financière Indirectement Mesurés<sup>5</sup> (SIFIM) représentent entièrement une consommation intermédiaire. Ils sont intégralement retirés des indicateurs de la valeur ajoutée utilisées, en affectant aux branches, le cas échéant, une consommation intermédiaire de SIFIM proportionnelle à la valeur ajoutée de la branche (ou de l'ensemble de branches). La nécessité de retraiter ainsi les SIFIM est justifiée par la nécessité d'avoir des séries longues homogènes<sup>6</sup>. Ce n'est en effet que tout récemment que les pays concernés ont publié des comptes avec des SIFIM proprement répartis selon leurs emplois respectifs (consommation intermédiaire, consommation finale, exportation).

*Encadré 1*

**Valeur ajoutée au prix du marché et au coût des facteurs**

Les indicateurs de partage de la valeur ajoutée dépendent de la notion de valeur ajoutée retenue<sup>7</sup>. Si on ignore les transferts avec l'État et si on suppose que la valeur ajoutée est obtenue à partir de deux facteurs de production, travail et capital fixe, cette valeur ajoutée (VA) est répartie entre les deux facteurs de production :

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

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

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

<sup>5</sup> Les intermédiaires financiers facturent une partie des services rendus à leur clientèle et se rémunèrent également en prenant une marge de taux d'intérêt sur les dépôts de leur clientèle et sur les prêts qu'ils leur accordent. Les SIFIM visent à évaluer cette dernière rémunération, qui n'est pas mesurable directement.

<sup>6</sup> Ce point a déjà été souligné dans des travaux antérieurs (Sylvain, 1998 ; Askénazy, 2003) et son impact a été précisément évalué dans l'étude d'Askénazy.

<sup>7</sup> On reprend ici la présentation de Cette et Mahfouz, 1996.

$$VAPM = RTRAV + RCAP + PIN\_APU$$

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

$$VAPB = RTRAV + RCAP + PIN\_APU\_B$$

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

$$VACF = VAPM - PIN\_APU = RTRAV + RCAP$$

Afin de s'articuler pleinement avec les analyses étudiant la substitution entre facteurs et leur productivité,

- la rémunération du travail devrait correspondre au coût du travail,
- la valeur ajoutée considérée devrait être la valeur ajoutée marchande, c'est-à-dire exclure la valeur ajoutée des administrations et des ISBLSM. Le choix de se limiter à un champ marchand est lié au mode de détermination de la valeur ajoutée non marchande : celle-ci n'est pas évaluée en terme de prix mais au coût supporté.

La rémunération du travail a été limitée à la seule rémunération des salariés (voir plus bas : plus une estimation du coût du travail des non salariés). Elle ne correspond pas exactement au coût du travail puisqu'elle omet d'éventuels modes de rémunération innovants (Askénazy, 2003). Ce choix peut donc fragiliser l'analyse. Il est néanmoins rendu inévitable par la difficulté d'isoler le coût du travail dans le cadre d'une analyse comparative reposant sur des systèmes de comptabilité nationale hétérogènes selon les pays et les périodes.

Le champ économique retenu est défini à partir de données de branches. Il correspond à un « secteur marchand non agricole » calculé comme l'ensemble de l'économie hors les branches de l'agriculture (branche A), de l'administration générale et de la défense (L), de l'éducation (M), de la santé et l'action sociale (N). Ce « secteur marchand non agricole » représente aux alentours de 80% de la valeur ajoutée dans la plupart des pays, cette part étant plus faible en Norvège et au Danemark (de l'ordre de 70%) et proche de 90% au Japon (*tableau 1*). On s'écarte ici des choix

habituels qui retiennent un secteur correspondant à l'économie hors administrations publiques ou encore au *business sector* ou *secteur privé* défini dans la base BSDB de l'OCDE (Keese, Salou, Richardson, 1991), pour des raisons de facilité d'accès aux données.

Le choix de retirer l'éducation, la santé et l'action sociale est motivé par la volonté de retenir un champ marchand homogène en terme de branches<sup>8</sup>. Comme ces secteurs sont à des degrés divers le lieu de productions non marchandes, ils ont été retirés du champ d'analyse. L'exclusion de la branche « agriculture » répond à une justification différente : cette branche a été retirée en raison du nombre important de non salariés qu'elle contient.

Tableau 1

## Poids du « secteur marchand non agricole » dans l'économie

En % du total de la valeur ajoutée au coût des facteurs corrigée de l'ensemble des SIFIM

	1970-2002*
Etats-Unis	75,9
Japon	88,4
Allemagne de l'Ouest	81,9
Allemagne	81,5
Royaume-Uni	81,3
France	77,1
Italie	80,8
Canada	77,6
Norvège	67,6
Danemark	73,5

Note de lecture : dans ce tableau, les SIFIM sont distribuées selon les branches proportionnellement à la valeur ajoutée

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

Lorsque le champ étudié inclut des non salariés, il est nécessaire d'évaluer leur rémunération. La comptabilité nationale ne permet pas d'obtenir la rémunération du travail des non salariés : leur profit, appelé « revenu mixte », inclut des éléments de rémunération du travail qui ne sont pas distingués du profit de l'entrepreneur. Cette correction est d'autant plus nécessaire que la part des non salariés dans l'emploi total diffère sensiblement selon les pays. Sur la période 1970-2002, ceux-ci représentent en moyenne 8,5% de l'emploi total aux États-Unis contre 27,1% en Italie. De plus, comme la part des non salariés dans l'emploi total s'est modifiée depuis trente ans

<sup>8</sup> Askénazy (2003) retient un champ comparable.

(tableau 2), la correction de la non salarisation a également un effet sur les évolutions du taux de marge.

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

**Tableau 2**  
**Le poids des non salariés dans l'économie (y compris agriculture)**  
**En % de l'emploi total**

	1970-1979	1980-1989	1990-2002*	<b>1970-2002**</b>
Etats-Unis	8,7	8,9	8,1	<b>8,5</b>
Japon	29,5	23,2	17,3	<b>22,8</b>
Allemagne de l'Ouest	14,1	11,3	10,4	<b>12,5</b>
Allemagne			10,2	<b>10,2</b>
Royaume-Uni	8,7	11,2	12,9	<b>11,1</b>
France	18,1	15,1	10,6	<b>14,2</b>
Italie	27,0	27,9	26,6	<b>27,1</b>
Canada	10,4	10,0	10,9	<b>10,4</b>
Norvège	15,1	11,9	8,7	<b>11,6</b>
Danemark	14,6	11,1	8,1	<b>11,0</b>

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

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

Le retrait de la branche agriculture est lié au nombre de non salariés qu'elle incorpore et aux conséquences auxquelles cela conduit dans certains pays (tableau 3).

- Excepté au Royaume-Uni, la branche agriculture incorpore en moyenne entre 17% (aux États-Unis) et 46% (en Norvège) de l'ensemble des non salariés. Plus du tiers des non salariés appartiennent à cette branche au Japon, en France, au Danemark, en Norvège, voire en Allemagne. Retirer cette branche permet donc d'atténuer l'impact de la correction de la non salarisation.
- Les non salariés représentent en moyenne une part importante de l'emploi total de cette branche (entre 45,8% aux États-Unis et 84,6% au Japon). Cela conduit, compte tenu de la méthode de correction de la non salarisation retenue, à une grande diversité des taux de

marge dans cette branche : il atteint en moyenne 63,1% au Royaume-Uni et 53,4% aux États-Unis alors qu'il est négatif au Japon (-53,4%) et en Allemagne de l'Ouest (-17,6%). Ces derniers résultats peuvent s'expliquer par la présence de travailleurs familiaux non rémunérés, auxquels est affectée par convention une rémunération que l'on peut penser supérieure à leur rémunération réelle. Cette diversité des taux de marge de la branche agriculture liée en partie au traitement de la non salarisation se répercute sur le taux de marge global si l'agriculture est conservée dans le champ d'analyse.

Le retrait de la branche agriculture conduit néanmoins à plusieurs interrogations :

- Comment évaluer la rémunération des non salariés ? il ressort du calcul du taux de marge dans la branche agriculture que l'évaluation consistant à affecter à chaque non salarié un salaire moyen reposant sur la rémunération des salariés n'est pas pleinement satisfaisante et peut conduire à des taux de marge négatifs. Malheureusement, il ne semble pas qu'il existe pour l'instant de méthode alternative aussi facile à mettre en œuvre.
- Faut-il retirer les branches où se concentrent les non salariés ? la branche agriculture a été écartée en raison du nombre important de non salariés qu'elle incorpore et des conséquences que cela peut avoir sur le taux de marge. Or, d'autres secteurs regroupent une part importante de non salariés. Le problème qui se pose est alors un problème d'arbitrage et la solution est inévitablement subjective. Comme il est relativement habituel d'effectuer des analyses sur un champ excluant l'agriculture, il a été décidé de l'écarter. En revanche, les autres branches contenant une proportion importante de non salariés ont été conservées.

**Tableau 3**  
**La branche « agriculture »**  
**Valeurs moyennes sur la période 1970-2002\***

	Poids des non salariés dans les non salariés totaux	Poids des non salariés dans l'emploi de la branche agriculture	Taux de marge	Poids de la VA agricole dans la VA totale
Etats-Unis	17,0	45,8	53,4	2,3
Japon	39,8	84,6	-53,4	3,2
Allemagne de l'Ouest	35,0	79,3	-17,6	2,6
Allemagne	15,2	52,7	12,2	1,5
Royaume-Uni	1,5	11,3	63,1	2,0
France	37,4	73,4	33,4	5,0
Italie	23,0	57,0	33,0	5,2
Canada	28,1	59,3	26,3	3,7
Norvège	46,0	76,1	20,7	4,9
Danemark	37,5	63,2	42,9	5,0

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

Après avoir isolé un champ marchand homogène par l'exclusion de certaines branches, les services de logement produits par les propriétaires occupants<sup>9</sup>, qui sont une production non marchande ont été retirés de la valeur ajoutée. Cette correction, qui vise à éliminer une production sans coût salarial et ne conserver qu'une véritable valeur ajoutée marchande, ne semble pas avoir déjà été mise en œuvre dans les précédentes analyses du partage de la valeur ajoutée<sup>10</sup>. Selon les pays, cela conduit à retirer en moyenne entre 5,4% et 10,6% de la valeur ajoutée au coût des facteurs du « secteur marchand non agricole ». Cette correction n'est pas neutre sur le profil du partage de la valeur ajoutée puisque le poids des loyers fictifs tend à s'accroître sur les trente dernières années (*tableau 4*).

<sup>9</sup> « En comptabilité nationale, on considère que les propriétaires occupants produisent également un service de logement, mais pour leur propre compte. Il s'agit alors d'une production non marchande, dont la valeur correspond aux loyers de logements locatifs comparables à ceux des propriétaires. » (Insee, 2004)

<sup>10</sup> Mais un tel retraitement est par exemple réalisé pour le calcul de la valeur ajoutée du *Business Sector* aux États-Unis et au Canada, ainsi que pour le calcul de la valeur ajoutée du *Market Sector* au Royaume-Uni (Herbert et Pike, 2005)

**Tableau 4**  
**Poids des loyers fictifs**  
**En % du total de la valeur ajoutée au coût des facteurs**  
**du « secteur marchand non agricole »**

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

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

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

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

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

- La méthode de correction de la non salarisation reste imparfaite.
- Le coût du travail retenu ne tient pas compte de certains modes de rémunération.
- Considérer l'ensemble des SIFIM comme une consommation intermédiaire est une hypothèse forte de nature à modifier la dynamique temporelle du partage de la valeur ajoutée.
- Une certaine hétérogénéité peut subsister puisqu'il a été nécessaire dans certains cas de recourir aux données de comptabilité nationale qui ne sont pas directement comparables à celles de la base de référence. En outre, certaines données ont dû être reconstruites à partir d'hypothèses *ad hoc* (cf. présentation des données en annexe).
- Ces indicateurs sont inévitablement fragiles puisqu'ils articulent, sur trois décennies, des bases comptables différentes.

Les principales différences entre les indicateurs analysés dans cette étude et ceux qui se retrouvent fréquemment dans la littérature à des fins de comparaison internationale ou d'analyse théorique sont les suivantes :

- Le champ retenu correspond à un « secteur marchand non agricole » alors que le champ habituellement considéré correspond à l'ensemble de l'économie hors administrations publiques.
- La correction de la non salarisation : à la suite de de Serres *et alii.* (2002) et d'Askénazy (2003), une correction par branche est préférée à une correction globale. La rémunération affectée à chaque non salarié correspond au salaire moyen des salariés de sa branche.
- Les loyers fictifs sont retirés de la valeur ajoutée.

### **3. Un changement de méthodologie qui permet une unification des diagnostics concernant l'évolution du partage de la valeur ajoutée en France sur les trente dernières années.**

Dans le cas de la France, le taux de marge calculé pour les seules sociétés non financières présente un profil sensiblement différent du taux de marge calculé pour l'ensemble de l'économie hors administrations publiques ou plus généralement sur tout champ comprenant des non salariés, à partir d'une méthodologie « habituelle » (les non salariés reçoivent la rémunération moyenne de l'ensemble des salariés ; les loyers fictifs sont maintenus au sein de la valeur ajoutée ; l'agriculture est conservée dans le champ d'analyse). Ce dernier présente notamment une dérive tendancielle très nette qui est inexistante pour le taux de marge des sociétés non financières (Cette et Mahfouz, 1996 ; Baghli *et alii.*, 2003).

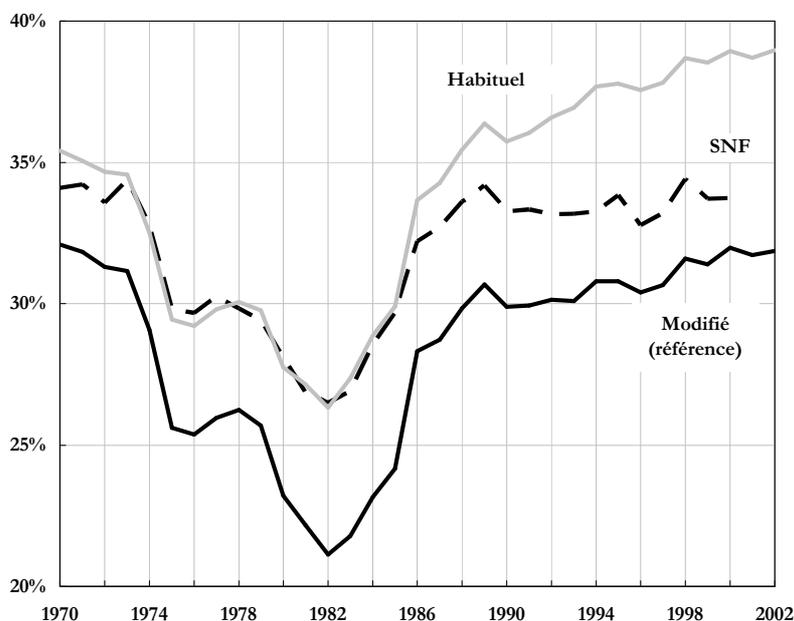
Le taux de marge des sociétés non financières étant plus robuste en raison de l'absence de non salariés dans le champ et d'une valeur ajoutée entièrement marchande, cette différence de profil conduit à fragiliser les taux de marge reposant sur la méthodologie « habituelle » et les travaux les mobilisant.

L'adoption d'une nouvelle méthodologie (correction par branche de la non salarisation, retrait des loyers fictifs de la valeur ajoutée, exclusion de l'agriculture du champ d'étude) révèle que la dérive tendancielle du taux de marge en France est largement liée aux hypothèses de construction retenues. Le recours à une méthodologie « modifiée » conduit à rapprocher nettement le profil du taux de marge calculé sur un « secteur marchand non agricole » du taux de marge des sociétés

non financières (graphique 1). Ces deux taux de marge se caractérisent par l'absence de tendance significative depuis le début des années soixante-dix et présentent des évolutions proches qui conduisent à un diagnostic identique. Ils se différencient essentiellement par leurs niveaux.

Les modifications méthodologiques adoptées permettent de réconcilier les taux de marge calculés pour les SNF et pour le « secteur marchand non agricole ». Elles conduisent à remettre fortement en cause l'existence d'une tendance à la hausse du taux de marge en France sur les trente dernières années.

**Graphique 1**  
**Taux de marge au coût des facteurs (%)**  
**« Secteur marchand non agricole » et « sociétés non financières »**



source : OCDE, INSEE, calcul des auteurs ; Baghli, Cette, Sylvain (2003) pour le taux de marge des « entreprises non financières »  
note de lecture : « habituel » est un taux de marge calculé à partir d'une correction globale de la non salarisation et sans correction des loyers fictifs ; « modifié » est calculé à partir d'une correction par branche de la non salarisation et en retranchant les loyers fictifs de la valeur ajoutée. Il s'agit du taux de marge de référence retenu dans la suite de l'étude. « habituel » et « modifié » sont calculés sur un champ correspondant à l'ensemble de l'économie hors les branches de l'agriculture, de l'administration générale et de la défense, de l'éducation, de la santé et de l'action sociale. SNF est un taux de marge calculé sur le seul champ des sociétés non financières. Il provient directement de Baghli et alii (2002).

#### 4. Un changement de méthodologie qui conduit à atténuer fortement la séparation entre pays européens et pays anglo-saxons

A partir des hypothèses de construction retenues, le niveau moyen du taux de marge du « secteur marchand non agricole » sur la période 1970-2002 s'établit entre 28% (au Japon) et 33,4% (en Italie), excepté pour la Norvège. Ce dernier pays se distingue nettement des autres puisque le taux de marge y atteint en moyenne 39,5%.

Entre 1970 et 2002, le taux de marge a progressé dans six des neuf pays étudiés (*graphiques I.1 à I.9*). La hausse atteint +11,5 points en Norvège ; elle est comprise entre +2,2 et +5,5 points pour les cinq autres pays. Le partage de la valeur ajoutée est d'un niveau proche en début et en fin de période en France (-0,2 point) et au Royaume-Uni (-1,3 point), tandis qu'il s'est effondré au Japon (-15,2 points).

Le diagnostic sur l'évolution tendancielle du partage de la valeur ajoutée peut être précisé en estimant une tendance linéaire pour chaque indicateur. Il ressort de ces estimations que le taux de marge connaît une tendance positive relativement forte en Norvège (+0,5 point par an) et au Danemark (+0,3 point), plus limitée en Allemagne et en Italie (+0,2 point par an), faible aux Etats-Unis et en France (+0,1 point par an), nulle au Royaume-Uni et au Canada, et négative (-0,2 point au Japon). A noter que dans le cas de la France, cette dérive tendancielle est peu significative.

Le partage de la valeur ajoutée a connu des mouvements importants dans la plupart des pays. L'amplitude de variation du taux de marge (l'écart entre le point le plus haut et le point le plus bas sur l'ensemble de la période) est de l'ordre de 10 points pour la plupart des pays, atteignant même 16 points au Japon dépassant 20 points en Norvège. Aux Etats-Unis, cet écart est limité à 7,6 points. Ce point souligne l'ampleur que peut avoir la redistribution primaire des revenus sur une période relativement courte, sans commune mesure avec l'ampleur d'une redistribution fiscale (Piketty, 1997).

Les études sur le partage de la valeur ajoutée opposent généralement les pays européens (y compris le Japon) aux pays anglo-saxons (Timbeau, 2003). Le profil heurté et la tendance positive du taux de marge dans les pays européens sont généralement opposés à la relative stabilité du partage de la valeur ajoutée dans les pays anglo-saxons. L'examen des profils d'évolution des différents taux de marge amène à fortement relativiser cette séparation :

- La dérive tendancielle du partage de la valeur ajoutée sur les trente dernières années semble légèrement plus prononcée dans les pays européens. Mais l'écart constaté est sensiblement réduit comparativement aux études antérieures. Ainsi par exemple, la dérive tendancielle semble plus prononcée aux États-Unis qu'en France.
- Comparativement au début de période, le partage de la valeur ajoutée n'est pas plus défavorable aux salaires en fin de période dans les pays du premier groupe que dans les pays du deuxième groupe : le taux de marge a progressé de près de 4 points aux États-Unis et au Canada entre le début et la fin de période, il est demeuré stable en France et a progressé d'à peu près deux points en Allemagne.

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

Les pays européens et les pays anglo-saxons ne se différencient pas non plus en terme d'écart à la tendance de long terme (*graphiques II.1 à II.9*). Seuls la France et le Japon se différencient des autres pays par des écarts persistants à la tendance de long terme. Pour l'ensemble des autres pays, les fluctuations autour de la tendance ne permettent pas de discriminer entre pays européens « rigides » et pays anglo-saxons « flexibles ».

Une séparation en deux groupes de pays apparaît finalement lorsqu'on examine les grandes périodes d'évolutions. Un premier groupe est formé du Japon, de l'Allemagne, de la France, de l'Italie et du Danemark. Le deuxième groupe comprend les États-Unis, le Royaume-Uni et le Canada. Enfin, la Norvège présente un profil particulier qui ne peut être relié à aucun groupe.

Dans les pays du premier groupe, le partage de la valeur ajoutée connaît une diminution au cours des années soixante-dix puis un redressement au cours des années quatre-vingts et une poursuite de la progression ou une stabilisation du taux de marge au cours des années quatre-vingt-dix. Le Japon connaît un profil d'évolution légèrement différent puisque le partage de la valeur ajoutée diminue au cours de la décennie quatre-vingt-dix.

- Le taux de marge diminue fortement au cours des années soixante-dix. Entre 1970 et 1980, la baisse est comprise entre -4 points en Allemagne et -13,5 points au Japon, excepté en Italie où il est d'un niveau équivalent en 1980 et en 1970.

- Le taux de marge se redresse au cours de la décennie quatre-vingts. La hausse est sensible en Allemagne, en France, et au Danemark (autour de +6 points), plus limitée au Japon (+2,8 points) et en Italie (+0,9 point). En 1990, le taux de marge dépasse son niveau de début de période en Allemagne, au Danemark et en Italie. Il reste nettement inférieur au Japon, plus légèrement en France.
- Entre 1990 et 2002, les évolutions sont plus différenciées : le taux de marge diminue sensiblement au début de la période en Italie et en Allemagne avant de se redresser tandis qu'une baisse intervient au Danemark à la fin des années quatre-vingt-dix. En France, le taux de marge demeure relativement stable depuis le début des années quatre-vingt-dix.
- Sur l'ensemble de la période, le taux de marge a progressé de +5,5 points au Danemark et de +3,5 points en Italie. Il est resté stable en France (-0,2 point) et a fortement diminué au Japon (-15,2 points). Pour l'Allemagne, les variations cumulées atteignent +0,1 point (-0,3 point pour l'Allemagne de l'Ouest puis +0,4 point pour l'Allemagne).

Le second groupe (États-Unis, Royaume-Uni, Canada) se définit en opposition aux pays du premier groupe plutôt que par des évolutions communes.

- Aux États-Unis, le partage de la valeur ajoutée connaît des fluctuations régulières autour d'une tendance positive jusqu'en 1997 (+7,6 points entre 1970 et 1997) avant de chuter fortement (-5,2 points entre 1997 et 2000) et de se redresser légèrement en toute fin de période. Entre 1970 et 2002, le taux de marge a progressé de +4,2 points.
- Au Royaume-Uni, le partage de la valeur ajoutée fluctue autour d'un niveau stable. Les périodes de hausse et de baisse se succèdent rapidement et sont de forte ampleur. Sur l'ensemble de la période, le taux de marge a diminué de -1,3 point. Comme aux États-Unis, on constate une forte correction à la fin des années quatre-vingt-dix.
- Au Canada, le partage de la valeur ajoutée fluctue autour d'une tendance légèrement positive jusqu'au milieu des années quatre-vingts puis à partir du milieu des années quatre-vingt-dix. Entre ces deux sous-périodes, il s'effondre à partir de 1987 et atteint un point bas en 1992 avant de se redresser sans toutefois compenser cette diminution brutale. Le taux de marge perd 8 points entre 1987 et 1992, puis progresse de près de 6 points entre 1992 et 1995. Sur la période 1970-2001, le taux de marge progresse de +4,1 points.

La Norvège est caractérisée par un partage de la valeur ajoutée atypique : le niveau moyen du taux de marge est particulièrement élevé et les évolutions du taux de marge révèlent une forte tendance positive ainsi que des évolutions uniques. Si la baisse du début des années soixante-dix (-6 points

entre 1970 et 1977) est caractéristique des pays du premier groupe, le taux de marge connaît ensuite une forte tendance haussière jusqu'en fin de période (+17,5 points entre 1977 et 2002) accompagnée d'amples fluctuations caractérisées par des périodes de hausses relativement longues et soutenues suivies par des chutes brèves et violentes.

L'opposition entre pays « européens » et « anglo-saxons » doit être fortement relativisée. Il n'y a pas d'opposition en termes de niveau moyen, d'évolution tendancielle, de niveau relatif en fin de période, d'amplitude de variation ou d'écart à la tendance de long terme. Une séparation entre ces pays n'apparaît que lorsqu'on considère les grandes périodes d'évolutions du partage de la valeur ajoutée. Mais si on constate effectivement une proximité des pays européens et du Japon, les pays « anglo-saxons » s'opposent plus aux pays européens qu'ils ne présentent des évolutions synchronisées.

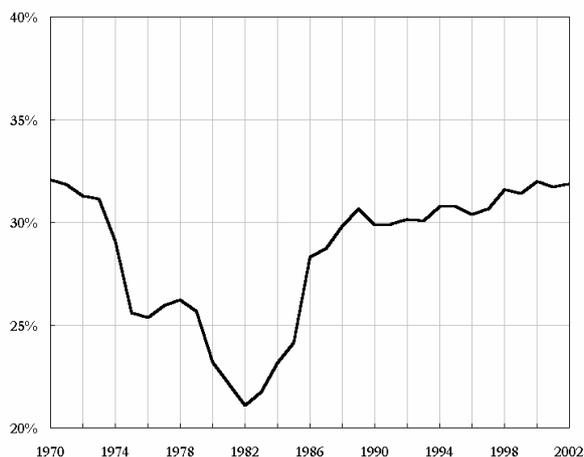
Graphiques I.1 à I.9

Taux de marge au coût des facteurs (%)

« Secteur marchand non agricole »

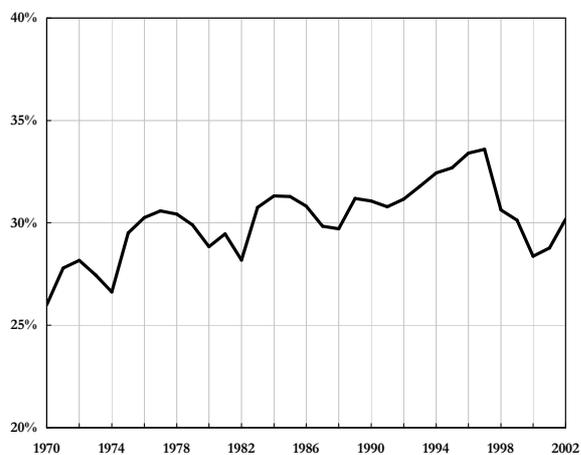
Valeur ajoutée corrigée des loyers fictifs

I.1 France



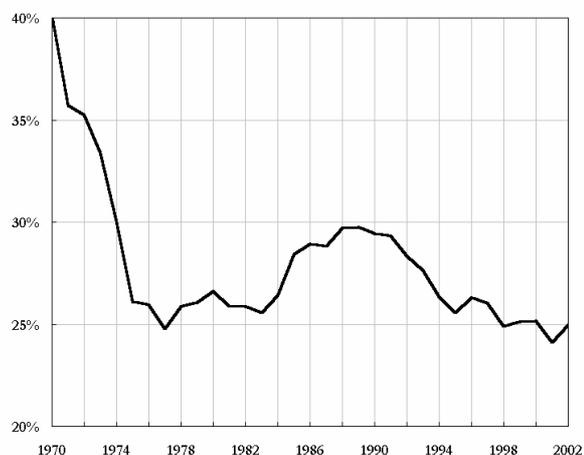
source : comptes nationaux, Ocde ; calculs des auteurs

I.2 États-Unis



source : comptes nationaux ; calculs des auteurs

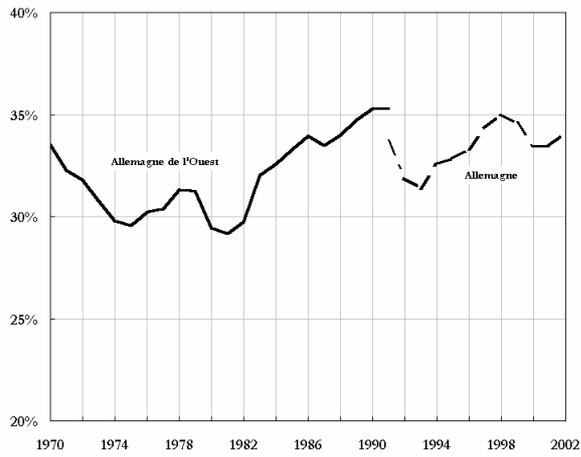
I.3 Japon



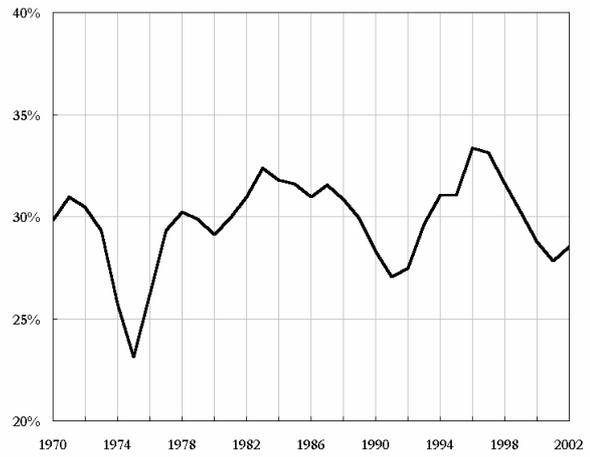
source : comptes nationaux, Ocde ; calculs des auteurs

I.4 Allemagne

I.5 Royaume-Uni

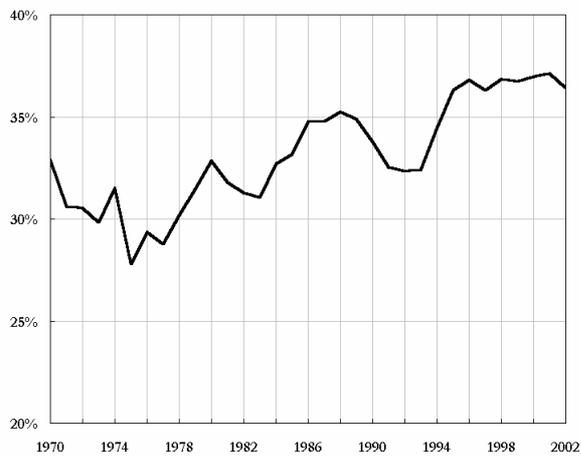


source : Ocde ; calculs des auteurs



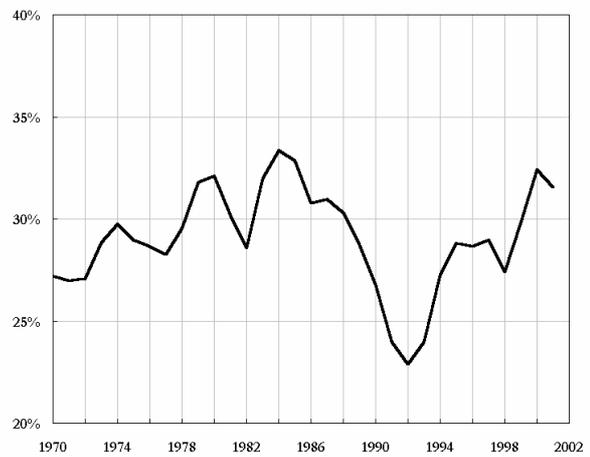
source : Ocde ; calculs des auteurs

**I.6 Italie**



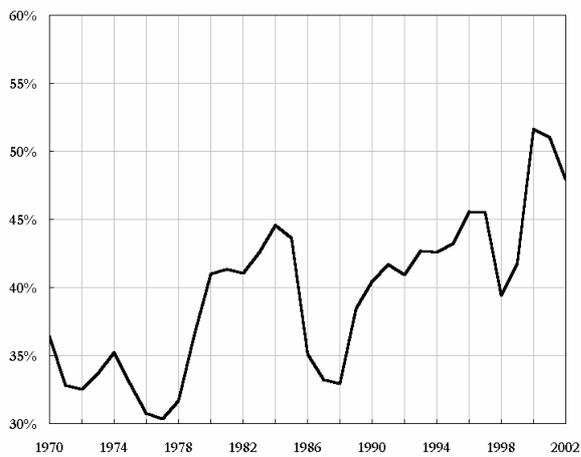
source : Ocde ; calculs des auteurs

**I.7 Canada**



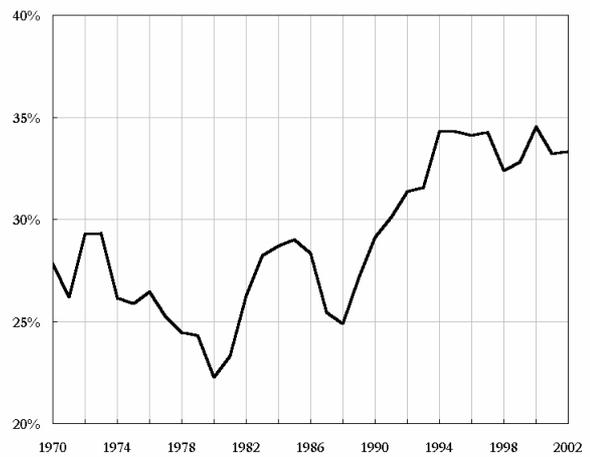
source : comptes nationaux, Ocde ; calculs des auteurs

**I.8 Norvège**



source : Ocde ; calculs des auteurs

**I.9 Danemark**



source : Ocde ; calculs des auteurs

Graphiques II.1 à II.9

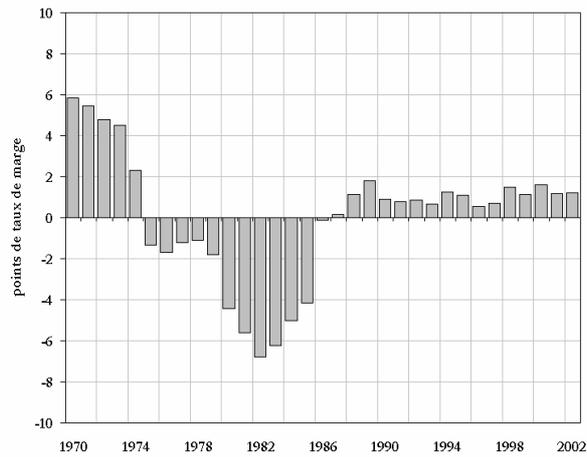
Taux de marge au coût des facteurs (%)

« Secteur marchand non agricole »

Valeur ajoutée corrigée des loyers fictifs

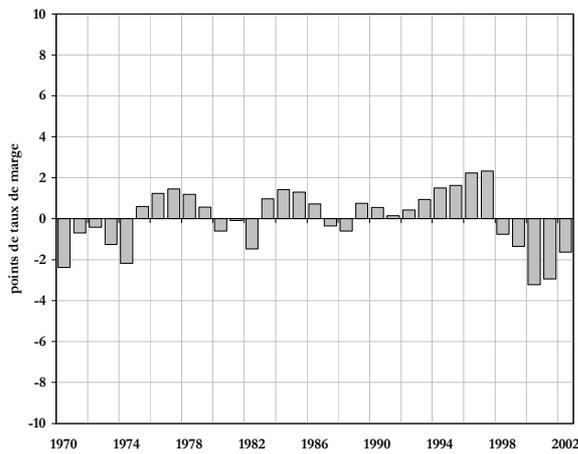
Ecart à la tendance de long terme

I.1 France



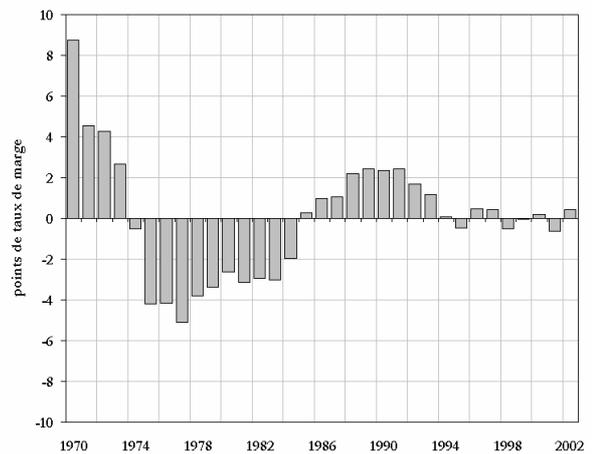
source : comptes nationaux, Ocde ; calculs des auteurs

I.2 États-Unis



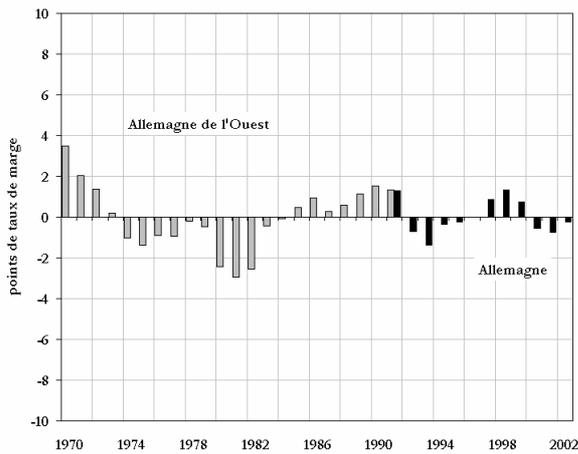
source : comptes nationaux ; calculs des auteurs

I.3 Japon



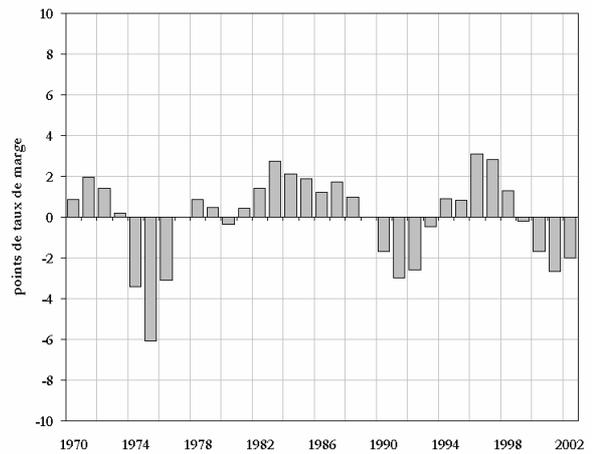
source : comptes nationaux, Ocde ; calculs des auteurs

### I.4 Allemagne



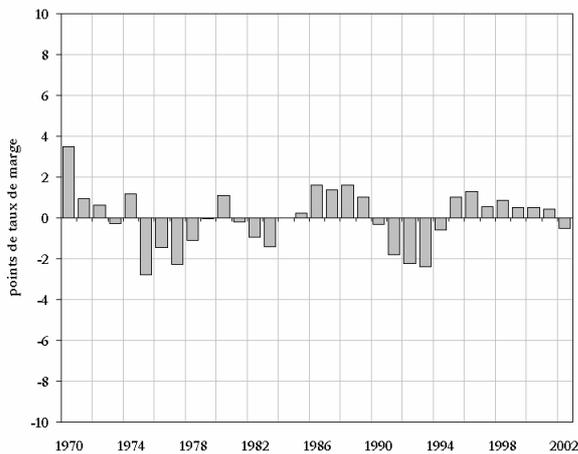
source : Ocde ; calculs des auteurs

### I.5 Royaume-Uni



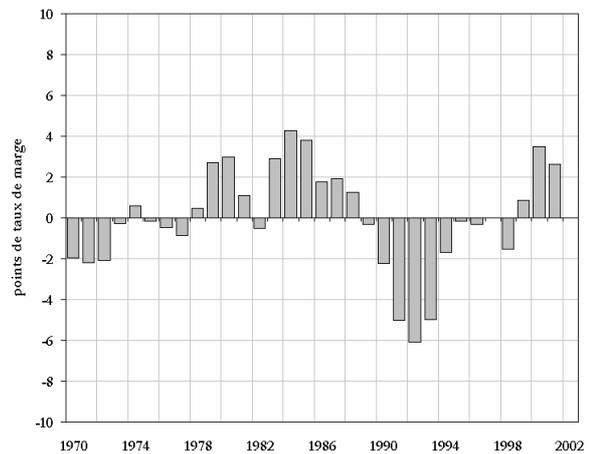
source : Ocde ; calculs des auteurs

### I.6 Italie



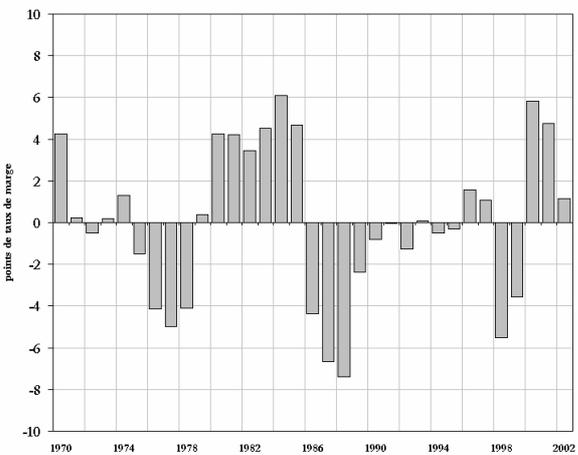
source : Ocde ; calculs des auteurs

### I.7 Canada



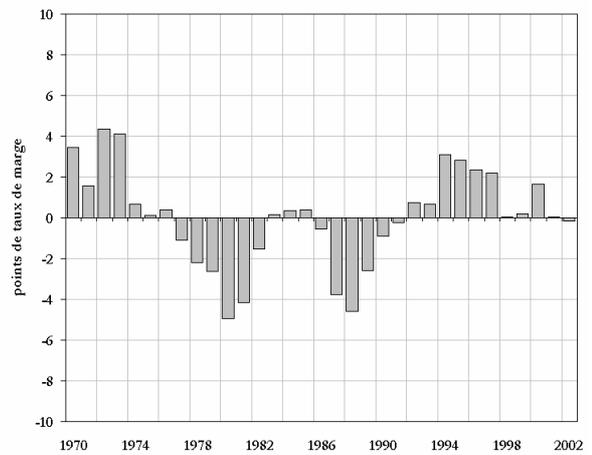
source : comptes nationaux, Ocde ; calculs des auteurs

### I.8 Norvège



source : Ocde ; calculs des auteurs

### I.9 Danemark



source : Ocde ; calculs des auteurs

## 5. L'opposition entre pays « européens » et « anglo-saxons » est aussi une opposition entre pays producteurs de pétrole et pays non producteurs

Plusieurs travaux ont mis en évidence l'impact des prix de l'énergie, et plus particulièrement du prix du pétrole, sur l'évolution du partage de la valeur ajoutée (Cotis et Rignols, 1998 ; Prigent, 1999 ; Baghli *et alii.*, 2003). L'examen des profils des taux de marge semble en effet indiquer que les mouvements du prix du pétrole ayant conduit aux chocs pétroliers des années soixante-dix et au contre-choc pétrolier du milieu des années quatre-vingts ont eu un effet sur la déformation du partage de la valeur ajoutée. Cet effet apparaît d'ailleurs plus prolongé dans les pays « européens » que dans les pays « anglo-saxons ». Alors que les mouvements du prix du pétrole paraissent avoir largement façonné le profil du taux de marge des pays européens durant les décennies soixante-dix et quatre-vingts, leur impact serait plus ponctuel dans les pays « anglo-saxons ».

Mais les trois pays anglo-saxons retenus (ainsi que la Norvège qui présente un partage de la valeur ajoutée atypique) sont des producteurs de pétrole, et le secteur « pétrolier »<sup>11</sup> représente une part non négligeable de la valeur ajoutée du secteur marchand non agricole (*tableau 5*). Le profil du partage de la valeur ajoutée au niveau agrégé pourrait dès lors masquer des transferts entre le « secteur pétrolier » et le reste du secteur marchand non agricole.

Le calcul d'un taux de marge sur un champ « secteur marchand non agricole » hors secteur pétrolier pour les États-Unis, le Royaume-Uni, le Canada et la Norvège, aboutit à des résultats contrastés (*graphiques III.1 à III.4*).

- Aux États-Unis, le profil du taux de marge n'est que peu modifié par l'exclusion du secteur « pétrolier ». Les chocs sur le prix du pétrole ne semblent pas s'accompagner de transferts de richesses massifs entre le secteur « pétrolier » et le reste de l'économie.
- Au Royaume-Uni et au Canada, le taux de marge hors secteur pétrolier fluctue toujours autour d'un niveau stable. Mais son profil est fortement modifié entre le milieu des années soixante-dix et la fin des années quatre-vingts : le taux de marge reste déprimé jusqu'au début des années quatre-vingts avant de se redresser. L'exclusion du secteur « pétrolier » conduit à un taux de marge dont le profil se rapproche de celui des pays européens.

---

<sup>11</sup> Le secteur « pétrolier » est ici entendu au sens large puisqu'il comprend les deux branches « Extraction de matériaux produisant de l'énergie » et « Fabrication de produits pétroliers; cokéfaction; combustibles nucléaires »

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

**Tableau 5**  
**Poids du secteur « pétrolier »\***  
**en % de la valeur ajoutée du « Secteur Marchand non Agricole »\*\***

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

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

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

Au Royaume-Uni et au Canada, l'impact plus ponctuel des mouvements du prix du pétrole semble pouvoir s'expliquer par des transferts de richesses entre le secteur « pétrolier » et le reste de l'économie. Le taux de marge du « secteur marchand non agricole » hors secteur « pétrolier » présente un profil qui se rapproche de celui des pays « européens ».

En Norvège, le profil atypique du partage de la valeur ajoutée s'explique par l'importance du secteur « pétrolier ». L'exclusion de celui-ci conduit à un taux de marge dont le profil est très nettement « européen ».

Il semblerait donc que l'opposition entre pays « européens » et « anglo-saxons » soit une opposition entre pays producteurs de pétrole et pays non producteurs et ne soit pas forcément liée à des fonctionnements différents des économies. Ainsi, lorsque le secteur « pétrolier » est retiré du « secteur marchand non agricole » des pays producteurs, les profils d'opposition s'homogénéisent. Les États-Unis apparaissent alors comme une véritable exception, puisque le profil du partage de la valeur ajoutée est invariant à l'exclusion du secteur « pétrolier ».

Il convient enfin de signaler que les taux de marge du « secteur marchand non agricole » et du « secteur marchand non agricole » hors secteur « pétrolier » pour les pays producteurs de pétrole

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

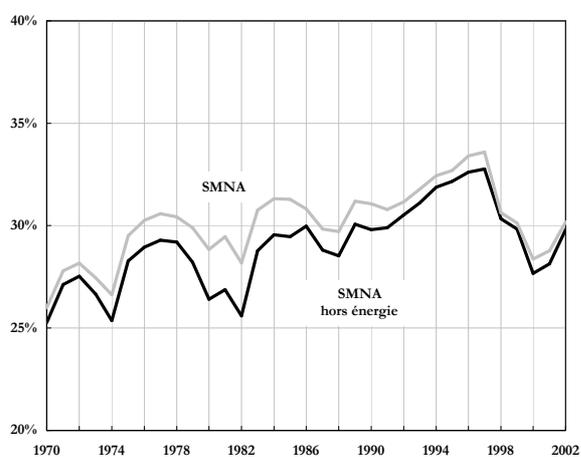
### Graphiques III.1 à III.4

#### Taux de marge au coût des facteurs (%)

« Secteur marchand non agricole » avec et hors secteur « pétrolier »

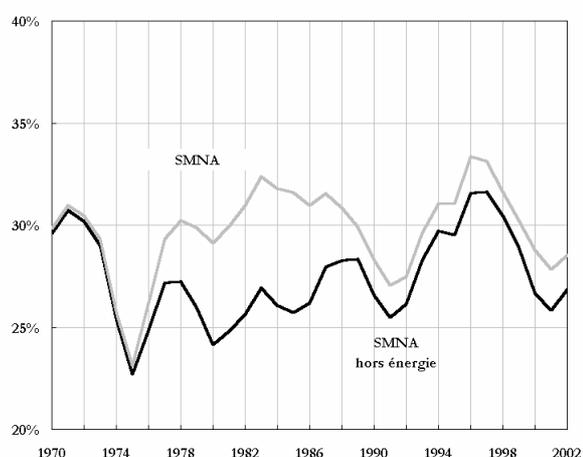
Valeur ajoutée corrigée des loyers fictifs

III.1 Etats-Unis



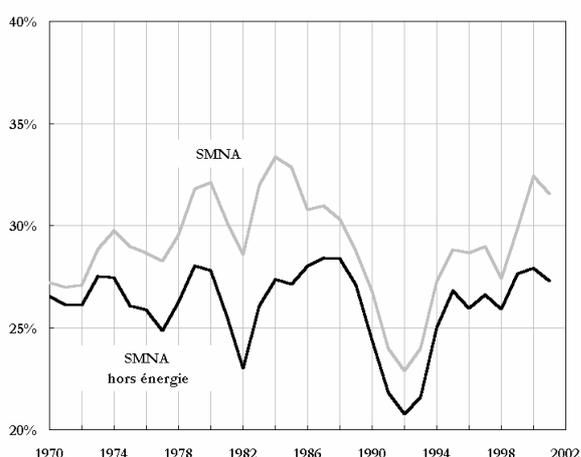
source : Ocde ; calculs des auteurs

III.2 Royaume-Uni



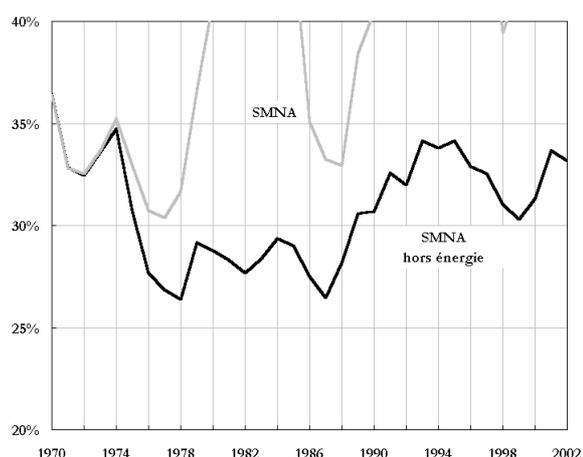
source : Ocde ; calculs des auteurs

III.3 Canada



source : Ocde ; calculs des auteurs

III.4 Norvège



source : Ocde ; calculs des auteurs

Cette analyse comparative et descriptive permet d'éclairer les évolutions du partage de la valeur ajoutée en France :

- Sur la période 1970-2002, le partage de la valeur ajoutée est en moyenne d'un niveau comparable à ce qui est constaté dans les autres pays.
- Le partage de la valeur ajoutée présente des évolutions communes à l'ensemble des taux de marge considérés (lorsque le secteur « pétrolier » est exclu pour les pays producteurs de pétrole).
- Le partage de la valeur ajoutée se singularise par des évolutions très tranchées d'où les fluctuations de très court terme semblent exclues. La chute du taux de marge est quasi-continue au cours des années soixante-dix, le redressement est ininterrompu au cours des années quatre-vingts, et le partage de la valeur ajoutée connaît une quasi-stabilité depuis le début des années quatre-vingt-dix. Parmi les pays étudiés, seul le Japon pourrait se prévaloir d'évolutions aussi nettes.

Le recours à une méthodologie alternative s'est révélé fructueux puisqu'il a permis d'apporter un éclairage nouveau sur le profil du partage de la valeur ajoutée en France et sur la séparation habituellement admise entre les pays « européens » et « anglo-saxons ». Avant d'approfondir ces premiers résultats en proposant une décomposition comptable du taux de marge, il semble utile de revenir sur l'impact des différentes hypothèses retenues.

## 6. Retour sur les hypothèses retenues

Le *tableau 6* compare, pour chaque pays, les grandes évolutions de quatre indicateurs de taux de marge reposant sur des hypothèses de construction différentes qui permettent d'isoler l'impact des principaux choix méthodologiques.

*TM0* est calculé sur un champ hors administration, éducation, santé et action sociale ; à partir d'une méthodologie « habituelle » (correction de la non salarisation globale, pas de retraitement des loyers fictifs, agriculture maintenue dans le champ d'analyse). L'ensemble des indicateurs *TM0* présente une tendance positive sur la période 1970-2002. Cette tendance varie entre +0,1 point par an (États-Unis, Royaume-Uni, Canada) et +0,5 point par an (Italie et Norvège) selon les pays. Dans les pays « européens » et au Japon, le taux de marge est d'un niveau sensiblement supérieur en fin de période qu'en début de période.

*TM1* est calculé sur le même champ que *TM0* ; mais la correction de la non salarisation est effectuée par branche. La comparaison entre *TM0* et *TM1* montre qu'une telle modification conduit à augmenter le niveau moyen du taux de marge. Cela traduit (en moyenne) une présence

des non salariés plutôt dans des branches où la rémunération est inférieure à la rémunération moyenne du secteur marchand. Les pays dont le taux de marge est le plus affecté par cette modification sont le Japon, l'Italie et la France, pays où le poids des non salariés est le plus important. En moyenne, le taux de marge est augmenté de près de 3 points. Cette modification a peu d'impact sur les évolutions cumulées du taux de marge, excepté pour la France et l'Italie où celles-ci passent de +7,1 points et +11,8 points sur la période 1970-200 à +2,3 points et + 6,1 points. Cela conduit à diminuer l'évolution tendancielle du taux de marge dans ces deux pays (de +0,4 à +0,3, et de +0,5 à +0,4). La décennie la plus affectée par cette modification est la décennie 1970-1980, où les non salariés sont les plus nombreux (*graphiques III.1 à III.9*).

*TM2* est calculé sur le même champ et avec la même correction de la non salarisation que *TM1* ; les loyers fictifs sont retirés de la valeur ajoutée au coût des facteurs. La comparaison entre *TM2* et *TM1* montre que le retrait des loyers fictifs de la valeur ajoutée conduit à une forte diminution du niveau moyen du taux de marge directement liée au poids des loyers fictifs dans la valeur ajoutée. Cette diminution est comprise entre -3,9 points pour le Royaume-Uni et -7,3 points pour le Canada. Cette baisse généralisée du taux de marge moyen s'accompagne, excepté pour la Norvège, d'une diminution des évolutions cumulées du taux de marge comprise entre -0,8 point au Royaume-Uni et -5,2 points au Japon. Il en découle une évolution tendancielle positive atténuée pour l'ensemble de ces indicateurs. Cette tendance devient nulle pour le Japon, le Canada, et le Royaume-Uni.

*TMREF* correspond au taux de marge de référence (les taux de marge qui ont été commentés et comparés). Il est calculé comme *TM2*, mais sur un champ hors administration, éducation, santé, action sociale, et agriculture ; la comparaison entre *TM2* et *TMREF* permet une évaluation de l'exclusion de l'agriculture. Le taux de marge moyen augmente (diminue) dans les pays où le taux de marge de la branche agriculture est inférieur (supérieur) à *TM2*. L'augmentation est forte en Norvège (+3,8 points), au Japon (+3,2 points) et en Allemagne (+1,6 point pour l'Allemagne de l'Ouest puis +0,4 point pour l'Allemagne) du fait d'un taux de marge de la branche agriculture faible ou négatif ; elle est faible en Italie et au Canada. En revanche, le taux de marge moyen diminue en Norvège, au Danemark, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en France. Cette diminution du taux de marge s'accompagne d'une légère augmentation des évolutions cumulées du taux de marge sur la période. L'exclusion de l'agriculture modifie l'évolution tendancielle du taux de marge en Allemagne de l'Ouest (de +0,3 point à +0,2 point par an), au Japon (de 0,0 à -0,2 point), et au Danemark (de +0,2 à +0,3 point).

**Tableau 6**  
**Impact des hypothèses retenues**

	Valeur 1970	Evolutions cumulées 1970-1980	Evolutions cumulées 1980-1990	Evolutions cumulées 1990-2002	Evolutions cumulées 1970-2002	Moyenne 1970-2002	Tendance <sup>a</sup> 1970-2002
<b>Etats-Unis</b>							
TM0	31,1	2,5	3,4	-0,6	5,2	35,6	0,1
TM1	32,8	2,1	2,7	-0,9	3,9	36,5	0,1
TM2	27,3	2,3	2,1	-1,3	3,0	30,9	0,1 (NS1)
TMREF	26,0	2,8	2,2	-0,9	4,2	30,1	0,1
<b>Japon</b>							
TM0	33,3	-8,7	6,4	0,0	-2,2	28,1	0,2
TM1	35,4	-6,9	5,4	-1,1	-2,6	31,1	0,1 (NS1)
TM2	31,2	-8,5	5,1	-4,4	-7,8	24,8	0,0 (NS5)
TMREF	40,2	-13,5	2,8	-4,5	-15,2	28,0	-0,2
<b>Allemagne de l'Ouest*</b>							
TM0	32,3	-2,4	7,1	-0,1	4,6	32,6	0,3
TM1	33,8	-2,4	7,0	-0,1	4,4	34,1	0,3
TM2	30,5	-2,7	6,9	-0,1	4,1	30,4	0,3
TMREF	33,5	-4,1	5,8	0,0	1,8	32,0	0,2
<b>Allemagne**</b>							
TM0	35,3			2,2	2,2	36,2	0,3
TM1	36,5			2,1	2,1	37,4	0,3
TM2	33,0			0,8	0,8	33,0	0,2 (NS1)
TMREF	33,7			0,4	0,4	33,4	0,2 (NS1)
<b>Royaume-Uni</b>							
TM0	33,3	-0,3	-0,3	1,5	1,0	34,2	0,1
TM1	33,5	-0,2	-0,1	1,6	1,3	34,5	0,1
TM2	31,2	-1,1	-1,0	-0,2	-2,3	30,6	0,0 (NS5)
TMREF	29,8	-0,7	-0,8	0,3	-1,3	29,8	0,0 (NS5)
<b>France</b>							
TM0	31,4	-7,3	10,0	4,4	7,1	31,6	0,4
TM1	37,4	-9,6	8,2	3,7	2,3	34,6	0,3
TM2	34,2	-11,4	7,2	2,6	-1,6	28,9	0,1 (NS5)
TMREF	32,1	-8,9	6,7	2,0	-0,2	28,4	0,1 (NS1)
<b>Italie</b>							
TM0	30,3	0,4	4,9	6,5	11,8	34,1	0,5
TM1	36,9	-2,4	3,0	5,6	6,1	37,1	0,4
TM2	34,3	-2,4	1,6	3,6	2,8	33,1	0,2
TMREF	32,9	0,0	0,9	2,6	3,5	33,2	0,2
<b>Canada***</b>							
TM0	31,6	5,7	-3,3	4,8	7,1	35,3	0,1
TM1	33,0	5,2	-3,1	3,9	6,0	36,3	0,1 (NS1)
TM2	26,5	5,8	-5,6	4,7	5,0	29,0	0,0 (NS5)
TMREF	27,2	4,9	-5,3	4,8	4,3	29,1	0,0 (NS5)
<b>Norvège</b>							

TM0	36,3	6,8	1,5	5,7	14,0	42,2	0,5
TM1	37,9	6,2	1,8	5,2	13,1	43,3	0,5
TM2	32,6	6,6	0,7	7,3	14,7	38,2	0,5
TMREF	36,4	4,6	-0,5	7,5	11,5	39,5	0,5
<b>Danemark</b>							
TM0	29,8	-1,6	6,8	3,4	8,5	33,9	0,3
TM1	33,0	-2,4	5,5	3,1	6,3	35,8	0,3
TM2	29,2	-6,0	6,5	3,6	4,2	29,9	0,2
TMREF	27,8	-5,6	6,9	4,2	5,5	28,9	0,3

Note de lecture :

TM0 est calculé sur un champ hors administration, éducation, santé et action sociale ; la correction de la non salarisation consiste à affecter à chaque non salarié la rémunération moyenne des salariés de l'ensemble du champ.

TM1 est calculé sur le même champ que TM0 ; la correction de la non salarisation consiste à affecter à chaque non salarié la rémunération moyenne des salariés de la branche à laquelle il appartient.

TM2 est calculé sur le même champ et avec la même correction de la non salarisation que TM1 ; les loyers fictifs sont retirés de la valeur ajoutée au coût des facteurs.

TMREF est calculé sur un champ hors administration, éducation, santé, action sociale, et agriculture ; la correction de la non salarisation consiste à affecter à chaque non salarié la rémunération moyenne des salariés de la branche à laquelle il appartient ; les loyers fictifs sont retirés de la valeur ajoutée au coût des facteurs.

\* Pour l'Allemagne de l'Ouest, les données concernent la période 1970-1989.

\*\* Pour l'Allemagne, les données concernent la période 1991-2002

\*\*\* Pour le Canada, les données concernent la période 1970-2001

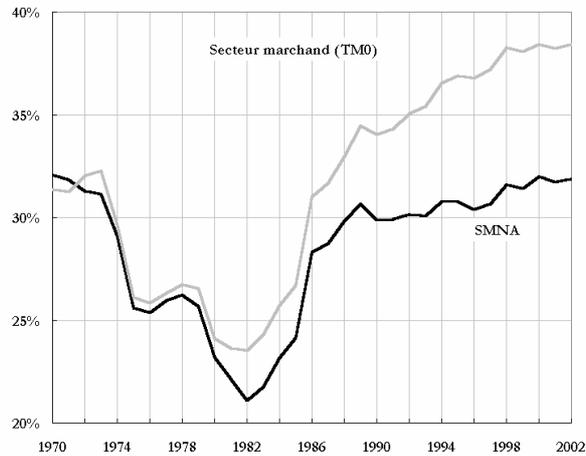
<sup>a</sup> La tendance est obtenue par régression linéaire du taux de marge sur une constante et l'année. Elle correspond au coefficient estimé pour cette dernière variable. NS1 signifie que la tendance n'est pas significative au seuil de 1% ; NS5 signifie que la tendance n'est pas significative au seuil de 5% ; significativité d'après la statistique *t* de Student.

L'ensemble des corrections permettant de passer de *TM0* à *TMREF* conduit à modifier sensiblement les indicateurs de taux de marge : comparativement aux indicateurs utilisés dans la plupart des études précédentes qui présentent un profil proche des indicateurs *TM0*, les indicateurs de référence *TMREF* sont généralement d'un niveau plus faible et présentent des évolutions tendancielle plus atténuées. Les évolutions cumulées du taux de marge sur la période 1970-2002 sont sensiblement modifiées dans les pays où les non salariés ont un poids important dans l'emploi total : de -2,2 points pour *TM0* à -15,2 points pour *TMREF* au Japon ; de +11,8 points à +3,5 points en Italie ; de +7,1 points pour *TM0* à -0,2 point pour *TMREF* en France.

Graphiques IV.1 à IV.9

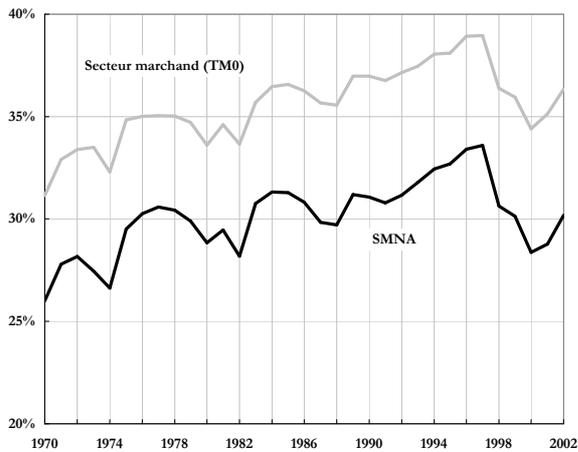
Taux de marge de référence (SMNA) et taux de marge reposant sur la méthodologie « habituelle » (Secteur marchand, TM0)

IV.1 France



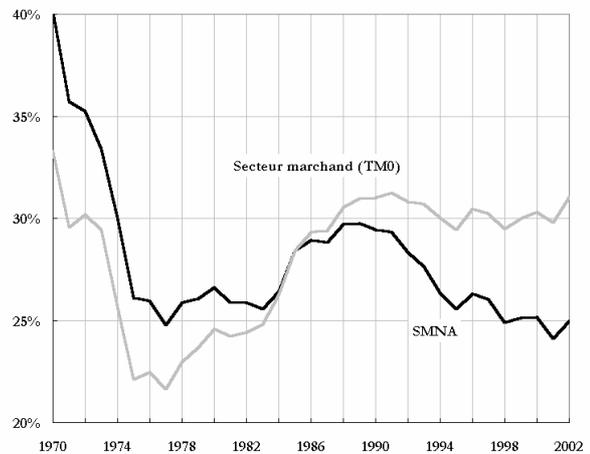
source : comptes nationaux, Ocde ; calculs des auteurs

IV.2 États-Unis



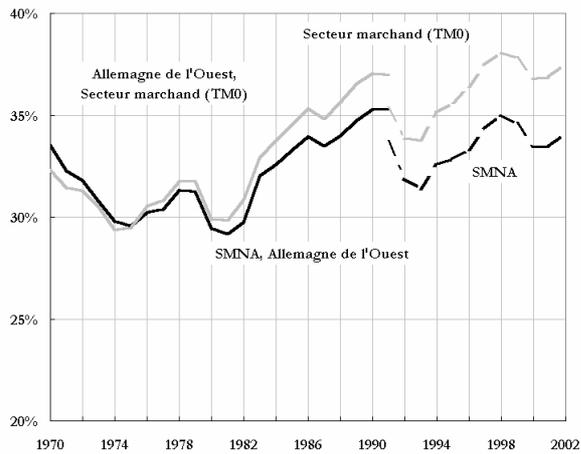
source : comptes nationaux ; calculs des auteurs

IV.3 Japon



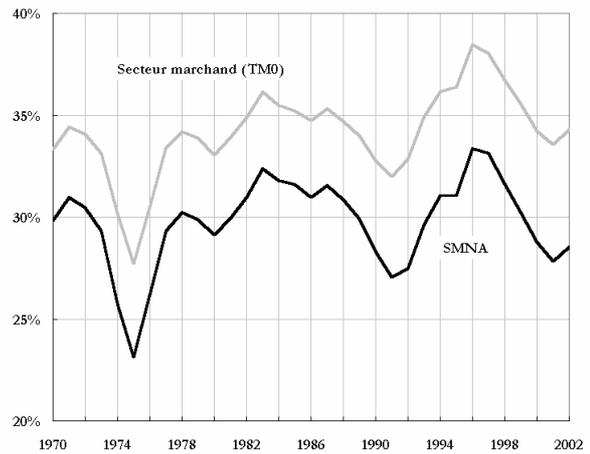
source : comptes nationaux, Ocde ; calculs des auteurs

**IV.4 Allemagne**



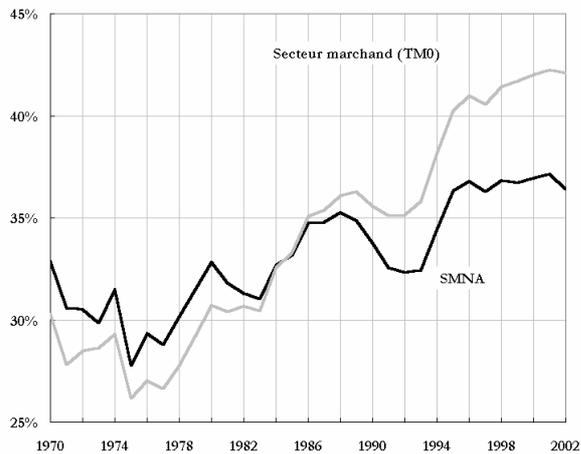
source : Ocde ; calculs des auteurs

**IV.5 Royaume-Uni**



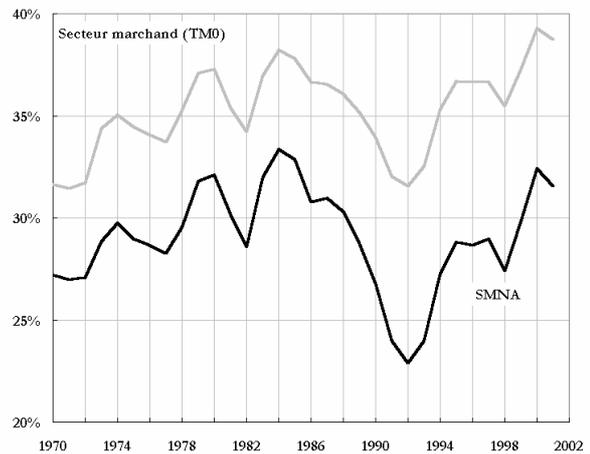
source : Ocde ; calculs des auteurs

**IV.6 Italie**



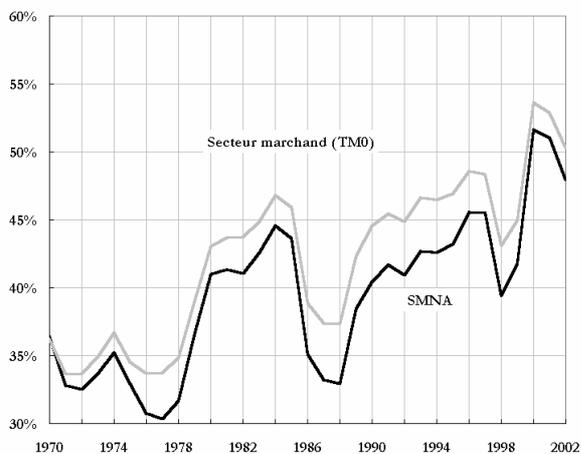
source : Ocde ; calculs des auteurs

**IV.7 Canada**



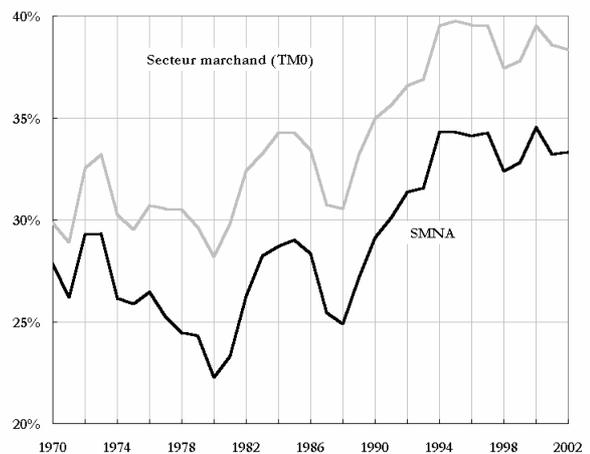
source : comptes nationaux, Ocde ; calculs des auteurs

**IV.8 Norvège**



source : Ocde ; calculs des auteurs

**IV.9 Danemark**



source : Ocde ; calculs des auteurs

## 7. La dynamique du coût salarial unitaire détermine les évolutions du partage de la valeur ajoutée

Afin d'apporter des éléments d'information complémentaires, une décomposition comptable des évolutions du taux de marge a été réalisée. Comptablement, les évolutions du taux de marge peuvent être décomposées en fonction des évolutions du coût réel du travail, de la productivité apparente du travail et du rapport des prix de la consommation aux prix de la valeur ajoutée (*encadré 2*).

Il convient d'être prudent avec les enseignements d'une telle décomposition. Elle ne permet pas de définir des relations de causalité et ne fournit qu'une interprétation « mécanique » des évolutions du partage de la valeur ajoutée. Son apport est essentiellement comparatif et descriptif.

*Encadré 2*

### Une décomposition comptable du taux de marge

Le taux de marge au coût des facteurs (TMCF) peut être décomposé de manière à faire apparaître le coût réel du travail, la productivité apparente du travail, et les termes de l'échange intérieurs :

$$TMCF = \frac{VA - RSAL}{VA} = 1 - \left( \frac{RSAL}{PC} \right) \times \frac{PC}{PVA} \times \frac{1}{\left( \frac{VA}{PVA} \right) \frac{1}{N}} = 1 - CRT \times TE \times \frac{1}{\Pi}$$

avec

VA, valeur ajoutée au coût des facteurs,

RSAL rémunération des salariés (incluant éventuellement les non salariés),

PVA prix de la valeur ajoutée,

PC prix de la consommation,

N, les effectifs totaux,

CRT, coût réel du travail,

TE, termes de l'échange intérieurs,

$\Pi$ , productivité apparente du travail.

A partir de cette décomposition comptable, les variations du taux de marge peuvent s'écrire, en différenciant la relation précédente :

$$\Delta TMCF \approx (TMCF - 1) \times \left[ \frac{\Delta CRT}{CRT} + \frac{\Delta TE}{TE} + \frac{\Delta \frac{1}{\Pi}}{\frac{1}{\Pi}} \right]$$

Cette approximation sera valable pour de faibles variations du taux de marge. Elle peut se réécrire :

$$\Delta TMCF \approx C_{-CRT} + C_{-TE} + C_{-\Pi}, \text{ avec}$$

$C_{-CRT} = (TMCF - 1) \times \frac{\Delta CRT}{CRT}$ , la contribution du coût réel du travail aux variations du taux de marge,

$C_{-TE} = (TMCF - 1) \times \frac{\Delta TE}{TE}$ , la contribution des termes de l'échange intérieurs,

$C_{-\Pi} = (TMCF - 1) \times \frac{\Delta \frac{1}{\Pi}}{\frac{1}{\Pi}}$ , la contribution de la productivité.

Les contributions cumulées du coût réel du travail et de la productivité apparente du travail correspondent à la contribution du coût salarial réel unitaire ( $CSU = \frac{CRT}{\Pi}$ ).

L'élévation du coût réel du travail, des termes de l'échange intérieurs, ou du coût salarial réel unitaire conduit à une baisse du taux de marge ; une hausse de la productivité apparente du travail contribue positivement à l'évolution du taux de marge.

Il ressort de la décomposition comptable des évolutions du taux de marge que le profil du taux de marge est largement déterminé par la dynamique du coût salarial unitaire réel (*graphiques V.1 à V.9*). La contribution des termes de l'échange intérieurs a un impact différencié selon les pays : alors qu'elle conduit à des ruptures ponctuelles dans le partage de la valeur ajoutée dans certains pays, elle conduit à une dérive tendancielle de ce partage dans d'autres pays.

Les contributions cumulées du coût salarial unitaire réel sont toujours négatives ou très faiblement positives en Allemagne, en France, au Royaume-Uni et au Japon. Dans ces quatre pays, le coût salarial unitaire réel est demeuré supérieur à son niveau de 1970 sur l'essentiel de la période. Il a retrouvé ce niveau en Allemagne au milieu des années quatre-vingts et en fin de période, et en France en fin de période. Il s'en est écarté durablement au Japon et au Royaume-Uni où il a augmenté de près de 10% entre 1970 et 2002 (*tableau 7*). En 2002, les contributions cumulées du coût salarial unitaire réel atteignaient -5,7 points au Japon et -6,8 points au Royaume-Uni, contre +0,4 point en Allemagne et +0,6 point en France. Même si les

contributions cumulées du coût salarial unitaire réel sont positives en Italie depuis le milieu des années quatre-vingt-dix, elles présentent des caractéristiques proches de celles des quatre pays précédents. Elles sont restées continûment négatives jusqu'en 1994, avant de progresser fortement en 1995 et de se stabiliser par la suite. En 2002, les contributions cumulées du coût salarial unitaire réel à l'évolution du taux de marge atteignaient +1,3 point.

Au Canada, au Danemark et en Norvège, le coût salarial unitaire réel a également augmenté au début des années soixante-dix. Dans ces trois pays, il a néanmoins retrouvé son niveau de début de période au début des années quatre-vingts. Il a ensuite fluctué autour de ce niveau au Danemark et au Canada, tandis qu'il a diminué tendanciellement en Norvège. Il s'établit en fin de période à un niveau sensiblement inférieur à celui de début de période. En 2002, les contributions cumulées du coût salarial réel unitaire étaient de +16,6 points en Norvège, +7,0 points au Canada, et de +6,3 points au Danemark.

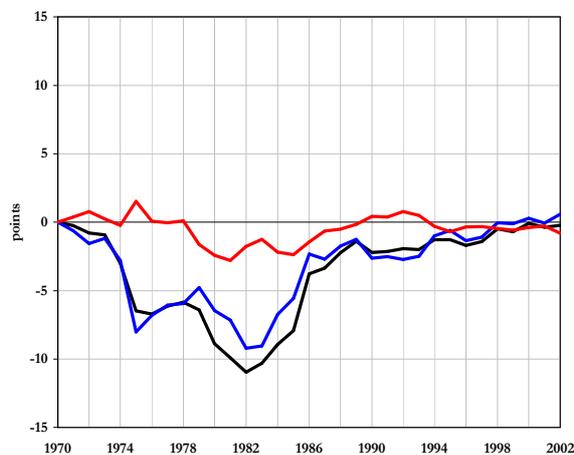
Aux Etats-Unis, les contributions cumulées du coût salarial unitaire réel ont toujours été positives et ont augmenté tendanciellement. Cette tendance à la baisse du coût salarial réel unitaire (-8,8% entre 1970 et 2002) explique la tendance à la hausse du taux de marge. En 2002, les contributions cumulées du coût salarial unitaire atteignaient +6,4 points.

Graphiques V.1 à V.9

**Evolutions cumulées du taux de marge et contributions cumulées  
du coût salarial unitaire réel et des termes de l'échange intérieurs  
points de taux de marge**

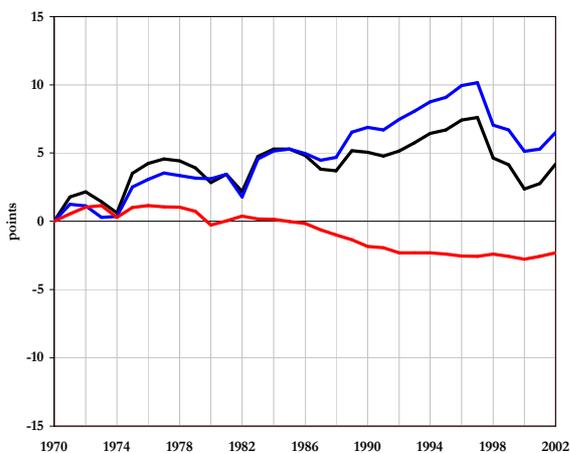
- La courbe en noir représente les évolutions cumulées du taux de marge ;
- La courbe en rouge représente les contributions cumulées des évolutions des termes de l'échange intérieurs aux évolutions du taux de marge ;
- La courbe en bleu représente les contributions cumulées des évolutions du coût salarial unitaire aux évolutions du taux de marge.

V.1 France



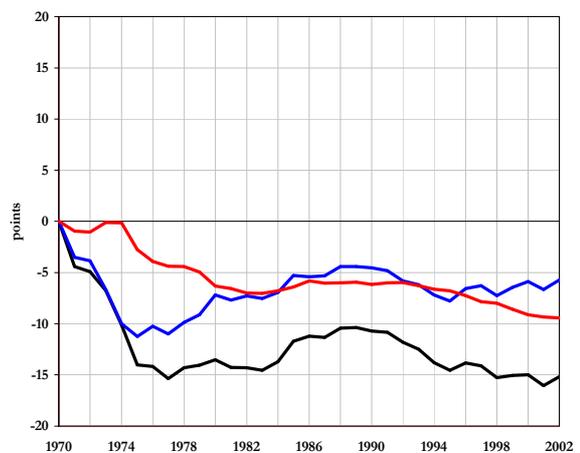
source : comptes nationaux, Ocde ; calculs des auteurs

V.2 États-Unis



source : comptes nationaux ; calculs des auteurs

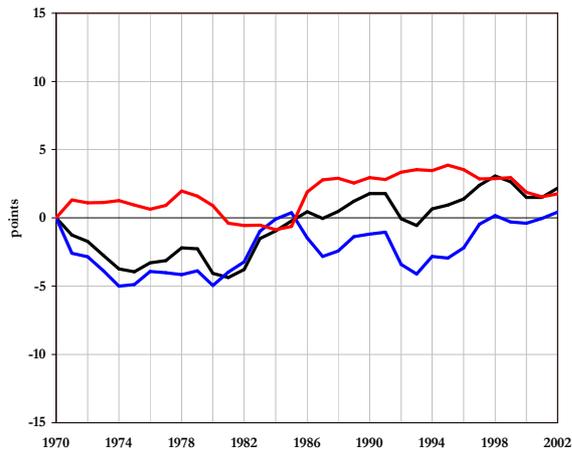
V.3 Japon



source : comptes nationaux, Ocde ; calculs des auteurs

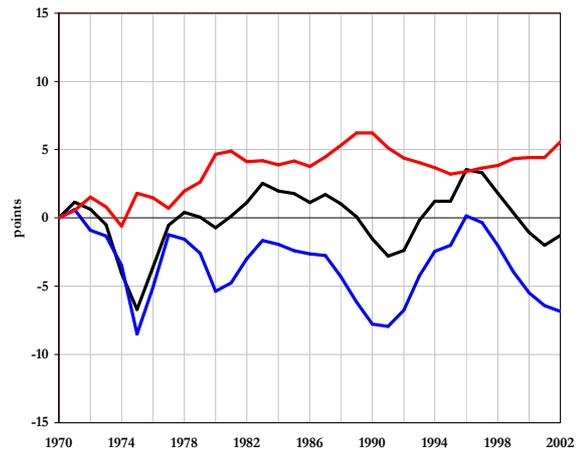


**V.4 Allemagne**



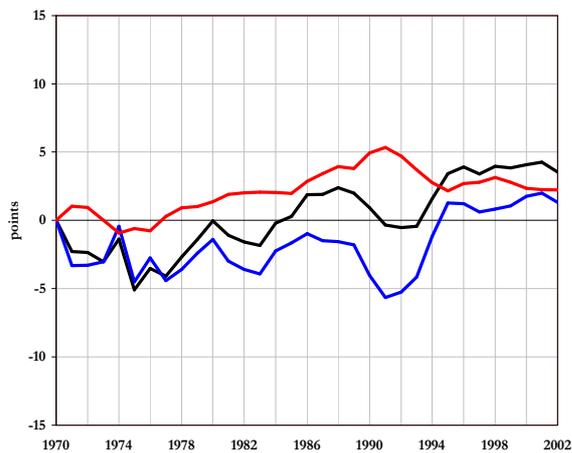
source : Ocde ; calculs des auteurs

**V.5 Royaume-Uni**



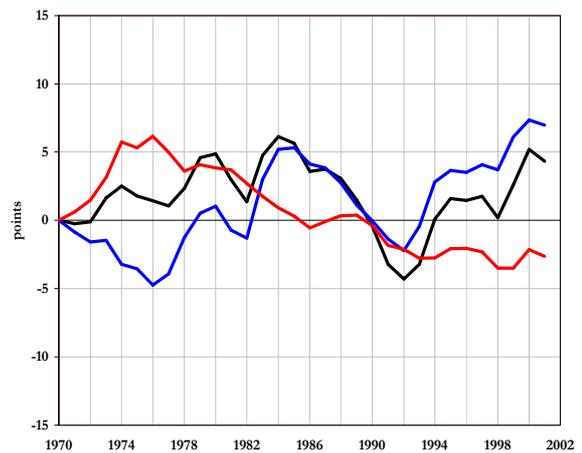
source : Ocde ; calculs des auteurs

**V.6 Italie**



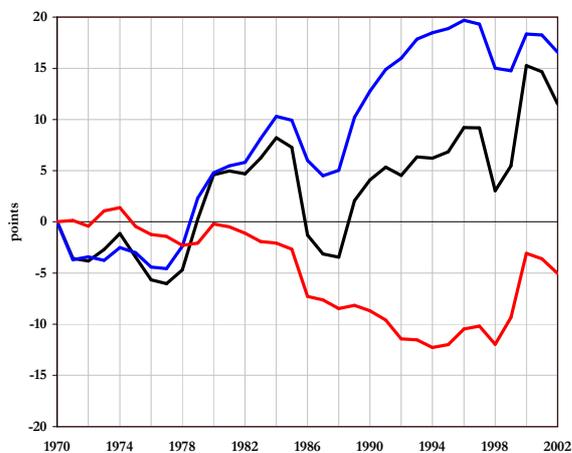
source : Ocde ; calculs des auteurs

**V.7 Canada**



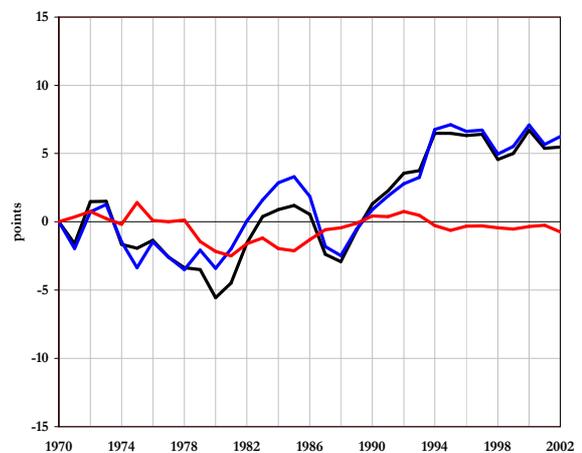
source : comptes nationaux, Ocde ; calculs des auteurs

**V.8 Norvège**



source : Ocde ; calculs des auteurs

**V.9 Danemark**



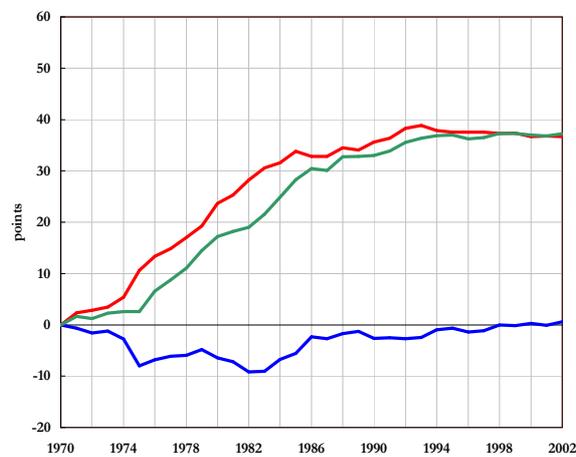
source : Ocde ; calculs des auteurs

**Graphiques VI.1 à VI.9**

**Contributions cumulées du coût salarial unitaire,  
de la productivité apparente du travail et du coût réel du travail  
en points de taux de marge**

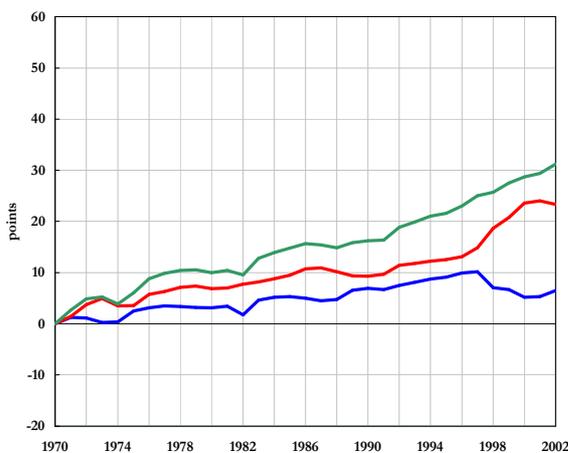
- La courbe en bleu représente les contributions cumulées des évolutions du coût salarial réel unitaire aux évolutions du taux de marge ;
- La courbe en vert représente les contributions cumulées des évolutions de la productivité apparente du travail aux évolutions du taux de marge ;
- La courbe en rouge représente les contributions cumulées des évolutions du coût réel du travail aux évolutions du taux de marge ; l'opposé de ces contributions est représenté pour pouvoir être plus directement comparées à celles de la productivité apparente du travail.

**VI.1 France**



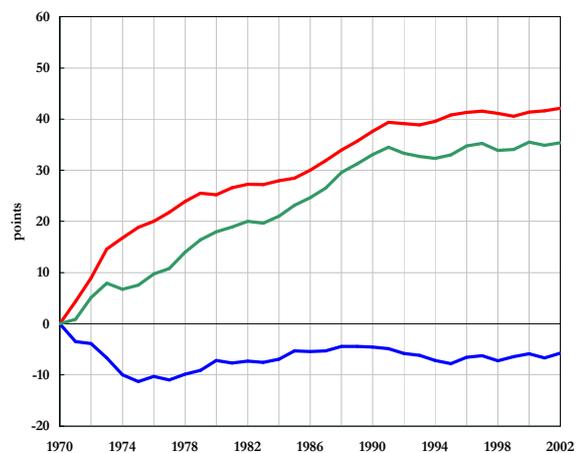
source : comptes nationaux, Ocde ; calculs des auteurs

**VI.2 États-Unis**



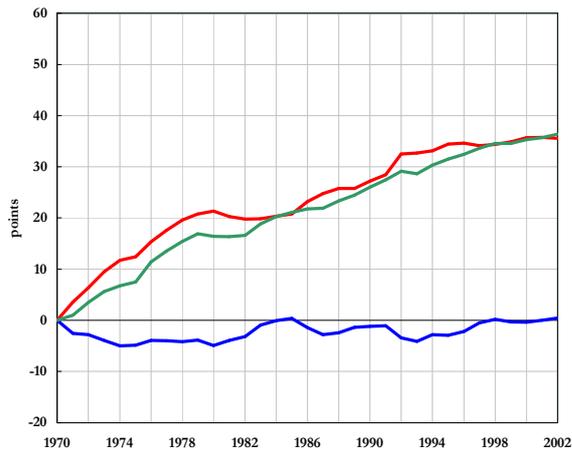
source : comptes nationaux ; calculs des auteurs

**VI.3 Japon**



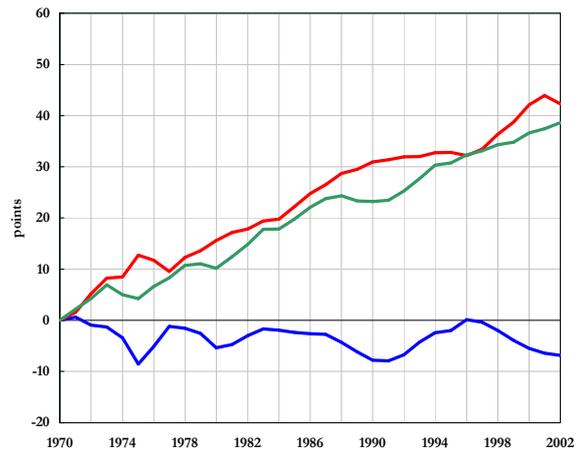
source : comptes nationaux, Ocde ; calculs des auteurs

**VI.4 Allemagne**



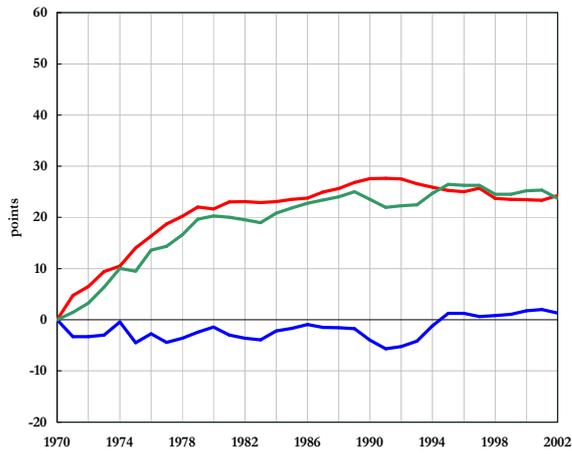
source : Ocde ; calculs des auteurs

**VI.5 Royaume-Uni**



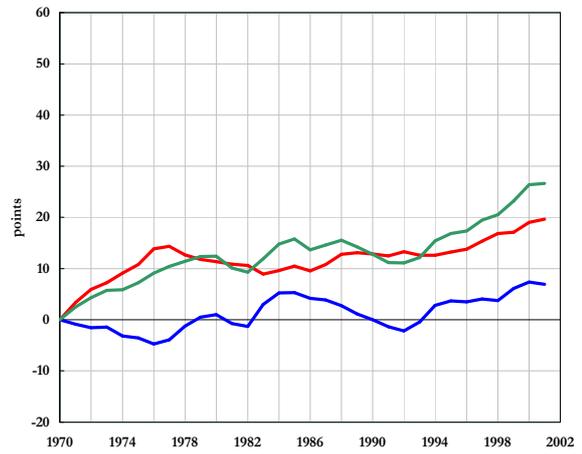
source : Ocde ; calculs des auteurs

**VI.6 Italie**



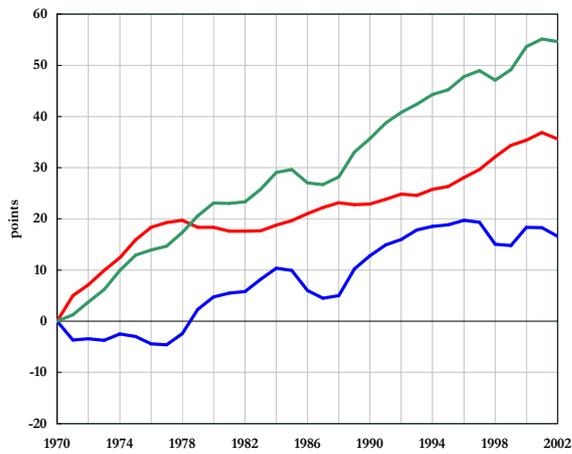
source : Ocde ; calculs des auteurs

**VI.7 Canada**



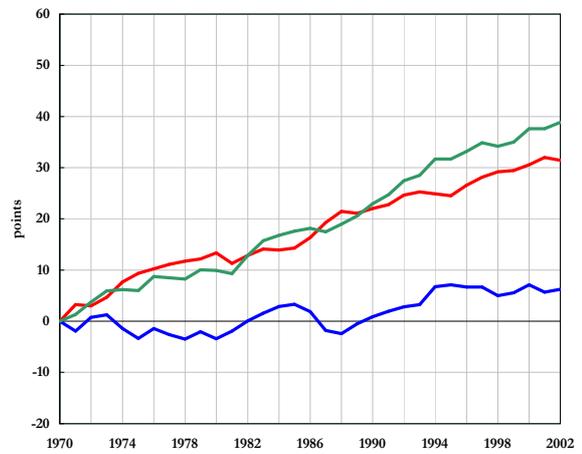
source : comptes nationaux, Ocde ; calculs des auteurs

**VI.8 Norvège**



source : Ocde ; calculs des auteurs

**VI.9 Danemark**



source : Ocde ; calculs des auteurs

La contribution du coût salarial unitaire réel peut être décomposée en une contribution du coût réel du travail et une contribution de la productivité apparente du travail (*graphiques VI.1 à VI.9*).

Sur l'ensemble de la période 1970-2002, il apparaît que :

- La croissance de la productivité apparente du travail est supérieure à celle du coût réel du travail aux États-Unis, au Canada, en Norvège et au Danemark (*tableau 7*). Au Canada, en Norvège, et au Danemark, la croissance du coût réel du travail a été supérieure à celle de la productivité apparente du travail au début des années soixante-dix, provoquant une élévation du coût salarial unitaire réel et une dégradation du taux de marge.
- En France, en Allemagne, en Italie, la productivité apparente du travail a progressé à un rythme identique à celui du coût réel du travail. Dans ces trois pays néanmoins, la hausse du coût réel du travail a été plus forte que celle de la productivité apparente du travail au cours de la décennie soixante-dix, la convergence s'opérant à partir du début des années quatre-vingts (légèrement plus tôt en Italie). Il en a résulté une hausse du coût salarial unitaire réel et une diminution du taux de marge dans un premier temps, puis un rétablissement progressif du coût salarial unitaire réel provoquant mécaniquement un redressement du taux de marge.
- Au Royaume-Uni et au Japon, la croissance du coût réel du travail est supérieure à celle de la productivité apparente du travail. Le coût salarial unitaire réel s'est accru sur la période et a contribué à abaisser le niveau du taux de marge.

Les rythmes de progression du coût réel du travail et de la productivité apparente du travail permettent une séparation des pays en deux groupes :

- Aux États-Unis, en Allemagne, au Royaume-Uni, en Norvège et au Danemark, la productivité apparente du travail progresse à un rythme régulier, sans ralentissement prononcé.
- Au Japon, en France, en Italie et au Canada, la productivité apparente du travail connaît des ruptures de tendance. Un ralentissement durable du rythme de croissance de la productivité apparente du travail apparaît dès la fin des années soixante-dix en Italie et au début de la décennie quatre-vingt-dix au Japon et en France. Le Canada connaît un ralentissement de la fin des années soixante-dix au début des années quatre-vingt-dix, puis une accélération du rythme de progression de la productivité apparente du travail.

Tableau 7

**Coût salarial unitaire réel, coût réel du travail, productivité apparente du travail  
et taux de marge**

**Évolutions sur la période 1970-2002**

	Coût réel du travail	Productivité apparente du travail %	Coût salarial unitaire réel	Coût salarial unitaire réel	Taux de marge  <i>points de taux de marge</i>
Etats-Unis	42,7	56,5	-8,8	+6,4	+4,1
Japon	81,4	64,7	+9,7	-5,7	-15,2
Allemagne**				+0,4	+2,2
Royaume-Uni	91,8	73,9	+10,3	-6,8	-1,3
France	64,3	65,5	-0,8	+0,6	-0,2
Italie	37,7	40,6	-2,1	+1,3	+3,5
Canada*	31,8	45,4	-9,4	+7,0	+4,3
Norvège	86,9	145,4	-23,9	+16,6	+11,5
Danemark	58,3	76,3	-8,6	+6,3	+5,5

\* 1970-2001

\*\* La croissance du coût salarial réel unitaire ne peut être calculée pour l'Allemagne. Les contributions cumulées ainsi que l'évolution du taux de marge sont calculées pour l'Allemagne de l'Ouest de 1971 à 1991, et pour l'Allemagne de 1992 à 2002.

Les termes de l'échange intérieurs contribuent de manières différentes aux évolutions du partage de la valeur ajoutée en raison de la diversité de leur profil. Si leur impact sur le profil du taux de marge est moindre que celui du coût salarial unitaire réel, ils expliquent la tendance positive du taux de marge constatée en Allemagne et en Italie sur la période 1970-2002. Les termes de l'échange intérieurs présentent une ou plusieurs fortes dérives temporelles aux Etats-Unis, au Japon, en Italie, au Canada et en Norvège ; ils sont plutôt caractérisés par des ruptures ponctuelles en Allemagne et au Royaume-Uni. Ils restent relativement stables en France et au Danemark. Dans ces deux derniers pays, leur contribution à l'évolution du taux de marge est particulièrement limitée.

Aux Etats-Unis, au Japon, au Canada et en Norvège, les termes de l'échange intérieurs présentent une tendance à la hausse sur l'essentiel de la période. Cette tendance conduit à atténuer celle du coût salarial unitaire réel aux Etats-Unis, en Norvège et au Canada, tandis qu'elle accentue nettement la baisse du taux de marge au Japon. Entre 1970 et 2002, les contributions cumulées des termes de l'échange intérieurs aux évolutions du taux de marge sont négatives dans ces quatre

pays : -2,3 points au Etats-Unis ; -2,6 points au Canada ; -5, points en Norvège ; -9,4 points au Japon.

En Italie, les termes de l'échange intérieur restent relativement stables jusqu'au milieu des années soixante-dix avant de diminuer tendanciellement jusqu'au début des années quatre-vingt-dix, puis d'augmenter sensiblement et de compenser l'impact sur le taux de marge de la diminution du coût salarial unitaire réel. L'Italie est le seul pays où les termes de l'échange intérieurs ont connu une diminution tendancielle prolongée.

Au Royaume-Uni et en Allemagne, les termes de l'échange intérieur semblent plutôt évoluer par chocs ponctuels provoquant de brusques mouvements du partage de la valeur ajoutée. En-dehors de ces chocs, les termes de l'échange intérieur demeurent relativement stables.

- En Allemagne, un premier choc ponctuel à la baisse apparaît en 1971 (dont l'impact sur l'évolution du taux de marge est de +1,3 point), suivi d'un second en 1978 (+1,1 point sur l'évolution du taux de marge). Le début des années quatre-vingts se caractérise par un troisième choc, cette fois-ci à la hausse (-1,3 point en 1981). Cette hausse est suivie d'une période de stabilisation puis d'un nouveau choc à la baisse au milieu des années quatre-vingts. En 1986, la contribution des termes de l'échange à l'évolution du taux de marge est de +2,5 points. Les termes de l'échange intérieur demeurent ensuite relativement stables, avant d'augmenter vivement au début des années 2000 (contribution négative de -1,1 point en 2000). Entre 1970 et 2002, les contributions cumulées des termes de l'échange intérieurs atteignent +1,8 point.
- Au Royaume-Uni, les termes de l'échange intérieurs présentent un profil plus heurté. Ils diminuent fortement au cours des années 1978-1980 (les contributions cumulées à l'évolution du taux de marge atteignent +4 points) et 1987-1989 (contributions cumulées de +2,5 points). Depuis le début des années quatre-vingt-dix, le profil des termes de l'échange intérieurs se révèle plus fluctuant : ils ont augmenté jusqu'au milieu des années quatre-vingt-dix avant de diminuer sans interruption jusqu'en fin de période. En 2002, les contributions cumulées des termes de l'échange intérieurs atteignent +5,6 points.

Au Danemark et en France, les termes de l'échange sont caractérisés par des fluctuations de faible ampleur contribuant peu à l'évolution du taux de marge. Dans ces deux pays, les évolutions du partage de la valeur ajoutée sont très largement déterminées par celles du coût

salarial unitaire réel. En 2002, les contributions cumulées des termes de l'échange à l'évolution du taux de marge étaient de -0,8 point pour la France et le Danemark.

\*

\* \*

Le recours à des hypothèses alternatives pour construire des indicateurs de taux de marge a permis d'apporter un nouvel éclairage sur l'évolution du partage de la valeur ajoutée en France sur les trente dernières années et sur la réalité de l'opposition entre pays « européens » et « anglo-saxons »

En France, la différence d'évolution constatée entre le partage de la valeur ajoutée dans le secteur marchand et sur le seul champ des sociétés non financières s'explique par la méthode de construction retenue. Ainsi, lorsqu'on affecte à chaque non salarié une rémunération équivalente à celle des salariés de sa branche, qu'on retire les loyers fictifs de la valeur ajoutée, que l'agriculture est exclue du champ d'analyse, les différences s'estompent et les profils convergent.

A partir des indicateurs retenus, la distinction entre pays « européens » et pays « anglo-saxons » doit être fortement relativisée. Il n'y a pas d'opposition entre ces deux groupes en termes de niveau moyen, d'évolution tendancielle, de niveau relatif en fin de période, d'amplitude de variation ou d'écart à la tendance de long terme. Une séparation entre ces pays n'apparaît que lorsqu'on considère les grandes périodes d'évolutions du partage de la valeur ajoutée. Elle est en partie reliée aux mouvements des prix du « pétrole », qui semblent avoir un impact plus prononcé dans les pays « européens » que dans les pays « anglo-saxons ».

L'exclusion du secteur « pétrolier » conduit à rapprocher le profil du taux de marge en Norvège, au Royaume-Uni et au Canada de celui des pays européens et du Japon. Le partage de la valeur ajoutée aux États-Unis apparaît finalement comme une véritable exception parmi l'ensemble des pays considérés. Même corrigée de la branche énergie, elle est peut sensible à l'augmentation des prix du pétrole dans le début de la période.

La décomposition comptable du taux de marge permet d'apporter les précisions suivantes :

- L'Allemagne, la France et l'Italie présentent des évolutions du partage de la valeur ajoutée proches et se caractérisent par un coût salarial unitaire réel dont le niveau est proche en

début et en fin de période après avoir contribué négativement à l'évolution du taux de marge sur l'essentiel de la période.

- Le partage de la valeur ajoutée présente un profil proche des trois pays précédents au Danemark et en Norvège (lorsque le secteur « pétrolier » est retiré) mais la progression de la productivité apparente du travail a été supérieure à celle du coût réel du travail.
- Au niveau de l'ensemble du « secteur marchand non agricole », les pays anglo-saxons se caractérisent par un coût salarial unitaire réel plus fluctuant. Mais des hétérogénéités existent entre ces pays : le taux de marge connaît une tendance positive aux Etats-Unis liée à une progression de la productivité apparente du travail sensiblement plus élevée que celle du coût réel du travail ; au Royaume-Uni, le coût salarial unitaire réel a nettement diminué entre 1970 et 2002 ; au Canada, le partage de la valeur ajoutée a connu des évolutions atypiques à la fin des années quatre-vingts.
- Au Japon, le partage de la valeur ajoutée paraît finalement devoir être considéré avec précaution en raison du fort impact des différentes hypothèses et du nombre particulièrement important de non salariés.

S'il revient maintenant aux analyses théoriques et formalisées d'expliquer ces faits stylisés, et notamment d'examiner la pertinence de l'hypothèse de stabilité de long terme du partage de la valeur ajoutée largement démentie sur les trente dernières années, il ne faut pas oublier que deux grandes interrogations méthodologiques demeurent : comment obtenir une correction de la non salarisation véritablement pertinente ? Comment améliorer de manière homogène la définition du coût du travail ?

## Bibliographie

**ARTUS P. ET D. COHEN**, 1998, *Partage de la valeur ajoutée*, Conseil d'Analyse Economique, La Documentation Française.

**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, pp. 1-27.

**BAGHLI M., G. CETTE ET A. SYLVAIN**, 2002, « Les déterminants du taux de marge en France et quelques autres grands pays industrialisés : analyse empirique sur la période 1970-2000 », *Note d'Etudes et de Recherche*, Banque de France, n°99.

**BLANCHARD O.**, 1997, « The medium run », *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, pp. 89-158.

**BLANCHARD O. ET F. GIAVAZZI**, 2001, « Macroeconomic Effects of Regulation and Deregulation in Goods and Labor Markets », *NBER Working Paper* n°8120.

**CABALLERO R. ET M.L. HAMMOUR**, 1998, « Jobless Growth : Appropriability, Factor Substitution and Unemployment », *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, vol. 48, juin, pp. 51-94.

**CETTE G. ET S. MAHFOUZ**, 1996, « Le partage primaire du revenu : un constat descriptif sur longue période », *Economie et Statistique*, n°296-297, pp. 165-189.

**COTIS J-P. ET E. RIGNOLS**, 1998, « Le partage de la valeur ajoutée : quelques enseignements tirés du « paradoxe franco-américain » », *Revue de l'OFCE*, n°65, pp. 291-344.

**DE SERRES A., S. SCARPETTA ET C. DE LA MAISONNEUVE**, 2002, « Sectoral shifts in Europe and the United States: How they affect aggregate labour shares and the properties of wage equations », *Document de Travail du Département des Affaires Economiques*, OCDE, n°326.

**EUROSTAT**, 1996, *Système européen des comptes SEC 1995*.

**HERBERT R. ET R. PIKE**, 2005, "A new experimental National Accounts aggregate – Market Sector Gross Value Added", *Economic Trends*, n°623, pp. 15-19.

**INSEE**, 2004, *Les comptes du Logement*, Synthèses, n°79.

**KEESE M., G. SALOU ET P. RICHARDSON**, 1991, « The measurement of output and factors of production for the business sector in OECD countries », *Document de travail du Département des affaires économiques et statistiques de l'OCDE*, No. 99.

**LEQUILLER F.**, 1998, « La nouvelle base 95 », *Courrier des Statistiques*, n°87-88, décembre.

**PIKETTY T.**, 1997, *L'économie des inégalités*, La Découverte, collection « Repères ».

**PRIGENT C.**, 1999, « La part des salaires dans la valeur ajoutée en France : une approche macroéconomique », *Economie et Statistique*, n°323, mars, pp. 73-94

**SYLVAIN A.**, 1998, « Le partage de la valeur ajoutée », *Economie Internationale*, n°73, pp.73-89.

**TIMBEAU X.**, 2003, « Partage de la valeur ajoutée : de l'importance d'être précis », commentaire de l'étude de P.Askénazy, *Economie et Statistique*, n°364-365-366, pp.187-189.

## Annexe 1 Principaux indicateurs

## Taux de marge au coût des facteurs (en %)

## « Secteur marchand non agricole »

## Valeur ajoutée corrigée des loyers fictifs

	Etats-Unis	Japon	Allemagne de l'Ouest	Allemagne	Royaume-Uni
1970	26,0	40,2	33,5		29,8
1971	27,8	35,7	32,3		31,0
1972	28,2	35,3	31,8		30,5
1973	27,4	33,4	30,8		29,3
1974	26,6	30,0	29,8		25,8
1975	29,5	26,1	29,6		23,1
1976	30,3	26,0	30,2		26,2
1977	30,6	24,8	30,4		29,3
1978	30,4	25,9	31,3		30,3
1979	29,9	26,1	31,3		29,9
1980	28,8	26,6	29,5		29,1
1981	29,5	25,9	29,2		30,0
1982	28,2	25,9	29,8		31,0
1983	30,7	25,6	32,0		32,4
1984	31,3	26,4	32,6		31,8
1985	31,3	28,4	33,3		31,6
1986	30,8	28,9	34,0		31,0
1987	29,8	28,8	33,5		31,6
1988	29,7	29,7	34,0		30,9
1989	31,2	29,8	34,7		29,9
1990	31,1	29,4	35,3		28,3
1991	30,8	29,3	35,3	33,7	27,0
1992	31,2	28,4		31,9	27,5
1993	31,8	27,6		31,4	29,6
1994	32,4	26,3		32,6	31,1
1995	32,7	25,6		32,9	31,1
1996	33,4	26,3		33,3	33,4
1997	33,6	26,0		34,3	33,1
1998	30,6	24,9		35,0	31,7
1999	30,1	25,1		34,6	30,2
2000	28,4	25,2		33,4	28,8
2001	28,8	24,1		33,4	27,8
2002	30,2	25,0		34,1	28,6

Source : base ANA de l'OCDE, comptes nationaux ; calculs des auteurs.

**Taux de marge au coût des facteurs (en %)**

« Secteur marchand non agricole »

Valeur ajoutée corrigée des loyers fictifs

	France	Italie	Canada	Norvège	Danemark
1970	32,1	32,9	27,2	36,4	27,8
1971	31,8	30,6	27,0	32,8	26,2
1972	31,3	30,5	27,1	32,5	29,3
1973	31,2	29,9	28,9	33,7	29,3
1974	29,1	31,5	29,7	35,3	26,2
1975	25,6	27,8	29,0	32,9	25,9
1976	25,4	29,4	28,7	30,7	26,5
1977	26,0	28,8	28,3	30,4	25,2
1978	26,2	30,2	29,6	31,7	24,5
1979	25,7	31,5	31,8	36,6	24,3
1980	23,2	32,9	32,1	41,0	22,3
1981	22,2	31,8	30,2	41,4	23,3
1982	21,1	31,3	28,6	41,1	26,3
1983	21,8	31,1	32,0	42,6	28,2
1984	23,2	32,7	33,4	44,6	28,7
1985	24,2	33,2	32,9	43,7	29,0
1986	28,3	34,8	30,8	35,1	28,4
1987	28,7	34,8	31,0	33,3	25,4
1988	29,8	35,3	30,3	33,0	24,9
1989	30,7	34,9	28,7	38,4	27,2
1990	29,9	33,8	26,8	40,5	29,2
1991	29,9	32,6	24,0	41,7	30,1
1992	30,1	32,3	22,9	40,9	31,4
1993	30,1	32,4	24,0	42,7	31,6
1994	30,8	34,5	27,3	42,6	34,3
1995	30,8	36,3	28,8	43,2	34,3
1996	30,4	36,8	28,7	45,6	34,1
1997	30,7	36,3	29,0	45,5	34,3
1998	31,6	36,9	27,4	39,4	32,4
1999	31,4	36,7	29,8	41,8	32,8
2000	32,0	37,0	32,4	51,7	34,6
2001	31,7	37,1	31,6	51,1	33,2
2002	31,9	36,4		47,9	33,3

Source : base ANA de l'OCDE, comptes nationaux ; calculs des auteurs.

**Taux de marge au coût des facteurs (en %)**  
**« Secteur marchand non agricole » hors secteur « pétrolier »**  
**Valeur ajoutée corrigée des loyers fictifs**

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

Source : base ANA de l'OCDE, comptes nationaux ; calculs des auteurs.

## Annexe 2 Données utilisées

### A2.1 Source des données

Les taux de marge sont calculés à partir de la seule base ANA (*Annual National Accounts*) de l'OCDE pour l'Allemagne, l'Italie, le Canada, la Norvège, le Danemark (Tableau A2.1). Pour le Royaume-Uni, la base ANA ainsi que des données provenant de l'enquête sur les forces de travail (*Labour Force Survey*) sont utilisées. Les comptes nationaux publiés par le pays et la base ANA sont mobilisés pour construire les taux de marge au Japon et en France. Les taux de marge construits pour les Etats-Unis reposent intégralement sur les comptes nationaux publiés par le BEA américain (*NIPAs*) et entièrement disponibles en ligne<sup>12</sup>. La base de l'OCDE contient en effet, pour certains pays, moins de données (surtout historiques) que les bases publiées directement par les pays.

**Tableau A2.1**  
**Sources des données**

	Compte Nationaux publiés par le pays	Autre OCDE	OCDE Base ANA
Etats-Unis	1970-2002		
Japon	1970-1990		1990-2002
Allemagne de l'Ouest			1970-1991
Allemagne			1991-2002
Royaume-Uni		1970-1978	1978-2002
France	1970-1990		1990-2002
Italie			1970-2002
Canada			1970-2001
Norvège			1970-2002
Danemark			1970-2002

### A2.2 Définition du « Secteur marchand non agricole »

#### a) à partir de la base ANA

<sup>12</sup> [www.bea.gov](http://www.bea.gov)

A partir des données de branches de la base ANA (Tableau A2.2), le « secteur marchand non agricole » est défini comme l'ensemble des branches dont sont retirées les branches suivantes :

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

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

## Tableau A2.2

## Les branches dans la base ANA de l'OCDE

---

Agriculture, chasse et sylviculture
Pêche
Activités extractives
dont
<i>Extraction de matériaux produisant de l'énergie</i>
<i>Activités extractives, sauf extraction de matériaux produisant de l'énergie</i>
Activités de fabrication
dont
<i>Fabrication de produits alimentaires, boissons, et produits à base de tabac</i>
<i>Fabrication des textiles et produits textiles</i>
<i>Fabrication du cuir et des produits en cuir</i>
<i>Production de bois et d'articles en bois</i>
<i>Fabrication de papier, d'articles en papier et carton; édition et imprimerie</i>
<i>Fabrication de produits pétroliers; cokéfaction; combustibles nucléaires</i>
<i>Fabrication de produits chimiques</i>
<i>Fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques</i>
<i>Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques</i>
<i>Fabrication de produits métallurgiques de base et d'ouvrages en métaux</i>
<i>Fabrication de machines et de matériel n.c.a.</i>
<i>Fabrication d'appareils électriques et d'optique</i>
<i>Fabrication de matériels de transport</i>
<i>Activités de fabrication n.c.a.</i>
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau
Construction
Commerce de gros et de détail; réparation de véhicules et de biens dom.
Hôtels et restaurants
Transports, entreposage et communications
Intermédiation financière
Immobilier, location et activités de services aux entreprises
Administration publique et défense; sécurité sociale obligatoire
Education
Santé et action sociale
Autres activités de services collectifs, sociaux et personnels
Ménages privés employant du personnel domestique
Organisations et organismes extraterritoriaux
<b>Total</b>

---

Note de lecture : les calculs nécessitant des données sectorielles utilisent le niveau de détail le plus fin. Ainsi par exemple, les branches *Extraction de matériaux produisant de l'énergie* et *Activités extractives, sauf extraction de matériaux produisant de l'énergie* sont distinguées.

## b) à partir des données de comptabilité nationale

Pour les Etats-Unis, le Japon et la France, des données de comptabilité nationale publiées par le pays sont directement mobilisées. Les découpages par branches disponibles ne correspondant pas au découpage de la base ANA, un champ aussi proche que possible de celui de la base ANA a été considéré (Tableau A2.2).

- Pour les Etats-Unis, il n'a pas été possible de disposer d'un découpage par branches homogène sur toute la période 1970-2002. Trois nomenclatures différentes ont été utilisées pour les périodes 1970-1987 (*1972 Standard Industrial Classification*), 1987-1997 (*1987 Standard Industrial Classification*) et 1998-2002 (*1997 North American Industrial Classification System*)
- Pour la France, les données sur la période 1970-1990 reprennent le découpage sectoriel en vigueur dans la base 80 (*Nomenclature d'Activités et de Produits, NAP40*)

Tableau A2.2

**Le « secteur marchand non agricole »  
à partir des données de comptabilités nationales publiées par les pays**

	Secteur marchand	Agriculture
<b>Etats-Unis</b>	<b>1970-1987 et 1987-1997</b>	
	Ensemble des branches («Total Activity»)	“Agriculture, forestry and fishing”
	- « Government »	
	- « Educational services »	
	- « Health services »	
	- “Social Services”	
	- “Membership organizations”	
<b>Etats-Unis</b>	<b>1998-2002</b>	
	Ensemble des branches (« Total activity »)	“Agriculture, forestry, fishing, and hunting”
	- « Government »	
	- « Educational services, health care, and social assistance »	
<b>Japon</b>	<b>1970-1990</b>	
	Ensemble des branches (« Total »)	“Agriculture, forestry and fishery”
	- « Producers of government services »	
	- « Producers of private non-profit services to households »	
<b>France</b>	<b>1970-1990</b>	
	« Ensemble des activités »	« Agriculture, sylviculture et pêche »
	- « Services non marchands	

### A2.3 Retraitements spécifiques :

Différentes hypothèses ont été nécessaires pour estimer certaines données manquantes.

#### L'emploi au Royaume-Uni sur la période 1970-1978

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

#### La rémunération des non salariés aux Etats-Unis sur la période 1970-1997

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

#### Les loyers fictifs en Allemagne et en Norvège sur la période 1970-1980.

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

#### La rétopolation des taux de marge pour le Japon et la France

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

Les taux de marge au coût des facteurs du « secteur marchand non agricole » (TMCF\_SMNA) sont calculés à partir de la formule suivante :

$$TMCF\_SMNA = \frac{VACF\_SMNA - RSAL\_SMNA - RNSAL\_SMNA}{VACF\_SMNA}$$

avec

$VACF\_SMNA$ , la valeur ajoutée au coût des facteurs du secteur marchand non agricole définie telle que :

$$VACF\_SMNA = VA\_SMNA - II\_SMNA + SUB\_SMNA - SIFIM\_SMNA - LF$$

avec

$VA\_SMNA$ , la valeur ajoutée brute,

$II\_SMNA$ , les autres impôts sur la production et les importations (D29),

$SUB$ , les autres subventions sur la production et les importations (D39),

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

$LF$ , la valeur ajoutée des loyers fictifs.

$RSAL\_SMNA$  est la rémunération des salariés du secteur marchand non agricole défini à partir des données de branches.

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

Le taux de marge du secteur marchand non agricole hors secteur « pétrolier » est obtenu en retranchant du secteur marchand non agricole les deux branches *Activités extractives, sauf extraction de matériaux produisant de l'énergie et Fabrication de produits pétroliers; cokéfaction; combustibles nucléaires*.

Pour les Etats-Unis, le taux de marge a été obtenu à partir de données de branches (*GDP-by-Industry Data*) et des comptes nationaux (*NIPA Tables*). Pour chaque branche, on dispose de la valeur ajoutée (*Value Added*), de la rémunération des salariés (*Compensation of employees*), des impôts indirects diminués des subventions (*Taxes on production and imports, less subsidies*), de l'emploi salarié (*Full-time and part-time employees*). Les non-salariés (*self-employees*), la valeur ajoutée des loyers fictifs (*Imputed rentals*), ainsi que les sifim (*Services furnished without payment by financial intermediaries except life insurance carriers*) sont directement issus des comptes nationaux. Pour obtenir le taux de marge hors secteur « pétrolier », les branches *Oil and gas extraction* et *Petroleum and coal product* ont été retirées.

#### A2.4 La décomposition comptable approximative

Les indices de prix nécessaires à la décomposition comptable proviennent de la base ANA de l'OCDE pour tous les pays considérés et sont des prix concernant l'ensemble de l'économie et non le seul secteur marchand non agricole. Le prix de la valeur ajoutée retenu est ainsi le prix du PIB. Le déflateur des salaires est le prix de la dépense de consommation finale des ménages.