

La part du travail sur le long terme : un déclin ?

The Labor Share in the Long Term: A Decline?

Gilbert Cette*, Lorraine Koehl** et Thomas Philippon***

Résumé – Nous remettons en question le consensus général d’une diminution tendancielle de la part du travail dans la valeur ajoutée. Nous proposons un modèle théorique simple soulignant les principaux facteurs qui influencent l’évolution de la part du travail et documentons trois questions issues de la littérature actuelle : (i) le point de départ de l’analyse empirique, (ii) la prise en compte des travailleurs indépendants et (iii) la prise en compte des revenus tirés de l’immobilier résidentiel. Une analyse empirique est menée depuis l’après-guerre pour la France et les États-Unis, et depuis les années 1990 pour dix pays développés et sur une « zone euro » à six pays. La façon de traiter les trois questions posées ci-dessus est cruciale pour le diagnostic. En éliminant les biais qui peuvent en découler, la part du travail dans la valeur ajoutée du secteur marchand ne connaît pas de tendance généralisée à la baisse ou à la hausse. Le choix de la période a un impact considérable, de même que le traitement des services immobiliers, dont l’inclusion ou non dans la valeur ajoutée peut radicalement modifier l’évolution de la part du travail.

Abstract – *We challenge the accepted wisdom of a global secular decline in the labor share. A simple theoretical model is proposed to highlight the main factors of change in the labor share. We document three issues in the existing literature: (i) starting periods for the empirical analysis; (ii) accounting for self-employment; and (iii) accounting for residential real estate income. An empirical analysis is carried out since the post-war period for France and the United States, and since the 1990s for ten developed countries and on a six-country “euro area”. How the three questions above are addressed is crucial to the diagnosis. When the biases that may arise with the three issues mentioned above are eliminated, the labor share in the market sector does not show a general downward or upward trend. The choice of period has a huge impact, as does the treatment of real estate services, whose inclusion or not in the value added can result in significantly different trends.*

Codes JEL / JEL Classification : D33, D24, J33

Mots-clés : part du travail, coût du travail, partage de la valeur ajoutée

Keywords: labor share, labor cost, value added sharing

Rappel :

Les jugements et opinions exprimés par les auteurs n’engagent qu’eux mêmes, et non les institutions auxquelles ils appartiennent, ni a fortiori l’Insee.

* Banque de France et Aix-Marseille School of Economics (AMSE) (gilbert.cette@banque-france.fr)

** Insee (lorraine.koehl@insee.fr)

*** Université de New York (tphilipp@stern.nyu.edu)

Les auteurs remercient Pierre-Alain Pionnier qui a discuté une version antérieure de cet article lors d’un séminaire à l’Insee, ainsi que les participants à ce séminaire pour leurs commentaires.

Traduit de la version originale en anglais

L'évolution de la part du travail dans la valeur ajoutée joue un rôle majeur dans l'économie. À la suite de Kaldor (1957), les économistes ont souligné sa stabilité relative à long terme comme un fait stylisé important. Ces dernières années, toutefois, cette stabilité de la part du travail a été remise en question. Selon le consensus assez général, la part du travail aurait connu une diminution progressive et généralisée depuis 30 ou 40 ans. Grossman *et al.* (2017), par exemple, justifient leur récent article en indiquant que « *contrairement à plusieurs des explications avancées pour rendre compte de la diminution de la part du travail, la nôtre ne repose pas sur des considérations spécifiques aux États-Unis. Les données indiquent une réorientation des parts globales des différents facteurs dans de nombreux pays, surtout dans les pays développés* »¹. Le FMI (2017) et l'OCDE (2019) indiquent également que, depuis le début des années 1990, la part du travail a connu une tendance à la baisse dans une grande partie des pays développés.

Pourquoi une telle diminution de la part du travail ? Selon Karabarbounis & Neiman (2014), il s'agirait d'un phénomène mondial provenant principalement de la baisse du prix relatif des biens d'investissement. Cette explication suppose toutefois une élasticité de substitution entre le travail et le capital supérieure à 1, quand le consensus empirique penche plutôt pour une élasticité inférieure à 1, comme nous l'examinons ci-dessous. Un autre problème provient du fait que la baisse des prix des biens d'investissement est intervenue principalement au début des années 1980 puis pendant les années 1990, tandis que la part du travail n'a commencé à diminuer que pendant les années 2000 (surtout aux États-Unis), au moment où le prix relatif des biens d'investissements s'était stabilisé. Pour Acemoglu & Restrepo (2018), ce sont également des facteurs technologiques qui pourraient contribuer à la diminution de la part du travail, car « *l'automatisation augmente davantage la production par travailleur que les salaires, et réduit la part du travail dans le revenu national* »².

Elsby *et al.* (2013) soulignent que la diminution de la part du travail aux États-Unis au cours des vingt-cinq dernières années pourrait s'expliquer par la délocalisation des activités intensives en travail de la chaîne d'approvisionnement. La menace de la délocalisation aurait également contribué à la diminution du taux de syndicalisation et à celle du pouvoir de négociation des salariés.

Selon Autor *et al.* (2017), la diminution de la part du travail pourrait découler de l'émergence

d'entreprises utilisant des technologies qui demandent peu de travail, surtout dans l'économie numérique. Ces entreprises peuvent profiter de coûts marginaux faibles et faire croître leur part de marché si la demande des consommateurs devient plus élastique. Pour Aghion *et al.* (2019), la croissance des grandes entreprises présentant une productivité élevée et une faible part du travail est corrélée à la baisse du coût d'exploitation de nombreuses gammes de produits. Cette baisse des coûts découle de l'utilisation des technologies de l'information et de la communication.

Le but premier de cet article est de remettre en question l'idée selon laquelle la part du travail diminuerait de façon généralisée. Nous démontrons ainsi que les parts du travail de la plupart des pays étudiés ne présentent pas de tendance systématique à la hausse ou à la baisse, et soulignons trois biais importants dont souffre la littérature empirique actuelle : (i) le point de départ de l'analyse, (ii) la prise en compte des travailleurs indépendants et (iii) la prise en compte des revenus tirés de l'immobilier résidentiel.

Commençons par le premier biais : le point de départ des séries chronologiques. Avant l'apparition de publications sur la diminution surprenante de la part du travail, la littérature se penchait sur son augmentation surprenante. La part du travail a en effet augmenté durant la période de stagflation des années 1970, surtout en Europe. Comme l'indique Blanchard (1998), cette augmentation s'est également accompagnée d'une hausse du chômage. Cette situation est en général analysée comme un « *wage push* », au sens où les salaires ne se sont pas ajustés au ralentissement de la croissance de la productivité sous-jacente. De fait, suite aux chocs pétroliers des années 1970, l'évolution des termes de l'échange a été défavorable pour les pays importateurs nets de pétrole et de gaz. Plusieurs facteurs expliquent l'ampleur et la durée du *wage push* : la dépendance aux importations de pétrole et de gaz, la double indexation des salaires sur les prix à la consommation et des prix sur les coûts de la main-d'œuvre et, enfin, l'impact du chômage sur la dynamique des salaires (courbe de Phillips). Le chômage a continué d'augmenter durant les années 1980, ce qui a ralenti la croissance des salaires et engendré une forte diminution de la part du travail. La part du

1. "unlike several of the other explanations for the decline in the labor share, ours does not rely on considerations that are specific to the United States. The shift in aggregate factor shares has been seen in the data for many countries, especially among the advanced countries", Grossman *et al.* (2017, p. 32).

2. "automation increases output per worker more than wages and reduce the share of labor in national income", Acemoglu & Restrepo (2018), p. 1.

travail a dans l'ensemble retrouvé son niveau de long terme par la suite, même si des sur-ajustements ont eu lieu pendant la transition du fait de l'adoption par les entreprises de technologies permettant d'économiser de la main-d'œuvre. Dans de nombreux pays européens, la part du travail se trouvait donc au-dessus de son niveau stationnaire vers la fin des années 1970, et elle ne pouvait que revenir à sa moyenne de long terme. De ce fait, toute analyse empirique prenant un point de départ dans la période comprise entre 1973 et 1983 est susceptible d'identifier une diminution artificielle de la part du travail dans la valeur ajoutée. Autre aspect lié à ce premier biais : les analyses de la part du travail doivent tenir compte du fait que la position de l'économie dans le cycle peut être différente en début et en fin de période, ce qui peut affecter également l'évolution de la part du travail entre les deux dates.

Les deux autres biais ont déjà été étudiés. Par exemple, Elsby *et al.* (2013) montrent que l'imputation du revenu du travail des travailleurs indépendants est responsable d'environ un tiers de la diminution de la part du travail mesurée aux États-Unis. Rognlie (2015) et Gutiérrez (2017) expliquent l'impact du secteur immobilier de façon détaillée.

Notre analyse empirique commence par la France et les États-Unis, pour lesquels nous avons pu mesurer la part du travail sur toute la période depuis l'après-guerre. En corrigeant des trois biais mentionnés précédemment, nous n'observons pas de diminution structurelle de la part du travail en France et y constatons même une légère augmentation sur les vingt dernières années. Aux États-Unis, la part du travail a certes diminué mais il ne s'agit pas d'une diminution séculaire : la part du travail ne montre aucune tendance avant 2000 mais une brutale diminution entre 2000 et 2015.

Nous étendons ensuite l'analyse à une « zone euro » à six pays (France, Allemagne, Belgique, Espagne, Italie et Pays-Bas) et à dix pays développés : France, États-Unis, Allemagne, Belgique, Danemark, Espagne, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni et Suède. Ici, l'analyse ne peut débuter que dans les années 1990. Au total, sur les dix pays observés et la « zone euro », nous observons une diminution de la part du travail dans quatre pays, une augmentation dans cinq pays et une quasi-stabilité dans la « zone euro » et dans un pays. Il n'y apparaît donc pas de diminution générale de la part du travail. Ces conclusions rejoignent celles de Rognlie (2015) sur les économies du G7, ainsi que celles de Gutiérrez (2017). Elles correspondent également globalement aux

conclusions de l'OCDE (2018) pour les mêmes pays et sur le champ de l'économie totale, mais ne sont pas directement comparables au-delà, car le secteur marchand qu'ils étudient est plus restreint³.

La suite de notre article s'organise comme suit. Nous proposons tout d'abord un modèle théorique simple visant à fournir un cadre à la discussion des trois biais. La partie suivante fournit une analyse empirique pour dix pays développés, d'abord sur une longue période de soixante-dix ans pour la France et les États-Unis, puis sur une période plus courte, de vingt ans, pour les huit autres pays. L'article se termine par une section conclusive.

Un cadre théorique simple

La part du travail dans la valeur ajoutée

Considérons une fonction de production CES (élasticité de substitution constante) standard utilisant du capital K et du travail N :

$$Y = \left[(1 - \alpha)^{\frac{1}{\eta}} N^{\frac{\eta-1}{\eta}} + \alpha^{\frac{1}{\eta}} K^{\frac{\eta-1}{\eta}} \right]^{\frac{\eta}{\eta-1}}$$

où Y désigne la production, η l'élasticité de substitution entre le travail et le capital et α est un paramètre de partage.

Nous supposons que les entreprises sont des preneurs de prix (*price takers*) sur le marché des facteurs de production, c'est-à-dire qu'elles prennent pour données le salaire W et le taux de location du capital R afin de déterminer le capital à allouer et la main-d'œuvre à embaucher. Par ailleurs, nous supposons que les entreprises disposent d'un pouvoir de marché lorsqu'elles vendent leur production, de sorte qu'elles appliquent une marge μ en plus de leur coût marginal. Le coût marginal de production χ est le suivant :

$$\chi = \left[(1 - \alpha)W^{1-\eta} + \alpha R^{1-\eta} \right]^{\frac{1}{1-\eta}}$$

Les entreprises déterminent leur marge de sorte que les prix de vente vérifient la relation suivante :

$$P = \mu\chi$$

3. En particulier ils excluent les revenus immobiliers, mais aussi d'autres activités telles que l'agriculture, les industries extractives, l'enseignement, la santé et les services sociaux. La part dans le secteur marchand des activités exclues change au fil du temps et diffère d'un pays à l'autre. Pour ces raisons, les conclusions de l'OCDE (2018) ne peuvent pas être comparées directement aux nôtres.

Il s'agit d'une hypothèse courante des modèles macroéconomiques, même si on observe des signes de plus en plus importants de pouvoir de monopsonne sur les marchés du travail aux États-Unis (Azar *et al.*, 2017 ; Benmelech *et al.*, 2018). Les plateformes bifaces (comme Amazon) peuvent également avoir un pouvoir de monopsonne sur les commerçants.

La minimisation des coûts implique que le rapport capital/travail prend la forme suivante :

$$\frac{K}{N} = \frac{\alpha}{1-\alpha} \left(\frac{W}{R} \right)^\eta$$

et la maximisation des profits implique :

$$\mu \frac{W}{P} = \left[(1-\alpha) \frac{Y}{N} \right]^\frac{1}{\eta} \text{ et de même } \mu \frac{R}{P} = \left(\alpha \frac{Y}{K} \right)^\frac{1}{\eta}$$

La part du travail Λ est définie comme suit :

$$\Lambda = \frac{WN}{PY} = \frac{(1-\alpha)^\frac{1}{\eta}}{\mu} \left(\frac{Y}{N} \right)^\frac{1-\eta}{\eta}$$

Cette expression illustre comment la part du travail dépend du ratio production/travail. Compte tenu de la fonction de production, ce ratio peut s'exprimer en fonction du ratio capital/travail :

$$\frac{Y}{N} = \left[(1-\alpha)^\frac{1}{\eta} + \alpha^\frac{1}{\eta} \left(\frac{K}{N} \right)^\frac{\eta-1}{\eta} \right]^\frac{\eta}{\eta-1}$$

Pour finir, nous pouvons utiliser la condition de minimisation des coûts pour obtenir :

$$\begin{aligned} \left(\frac{Y}{N} \right)^\frac{1-\eta}{\eta} &= \frac{1}{(1-\alpha)^\frac{1}{\eta} + \alpha^\frac{1}{\eta} \left(\frac{K}{N} \right)^\frac{\eta-1}{\eta}} \\ &= \frac{1}{(1-\alpha)^\frac{1}{\eta}} \frac{1}{1 + \frac{\alpha}{1-\alpha} \left(\frac{W}{R} \right)^\eta} \end{aligned}$$

Nous obtenons donc l'expression suivante pour la part du travail :

$$\Lambda = \frac{1}{\mu} \frac{1}{1 + \frac{\alpha}{1-\alpha} \left(\frac{W}{R} \right)^\eta} \quad (1)$$

L'équation (1) nous permet de résumer de nombreuses théories sur la part du travail. La

fonction Cobb-Douglas suppose que $\eta = 1$. Dans ce cas précis :

$$\Lambda = \frac{1-\alpha}{\mu}$$

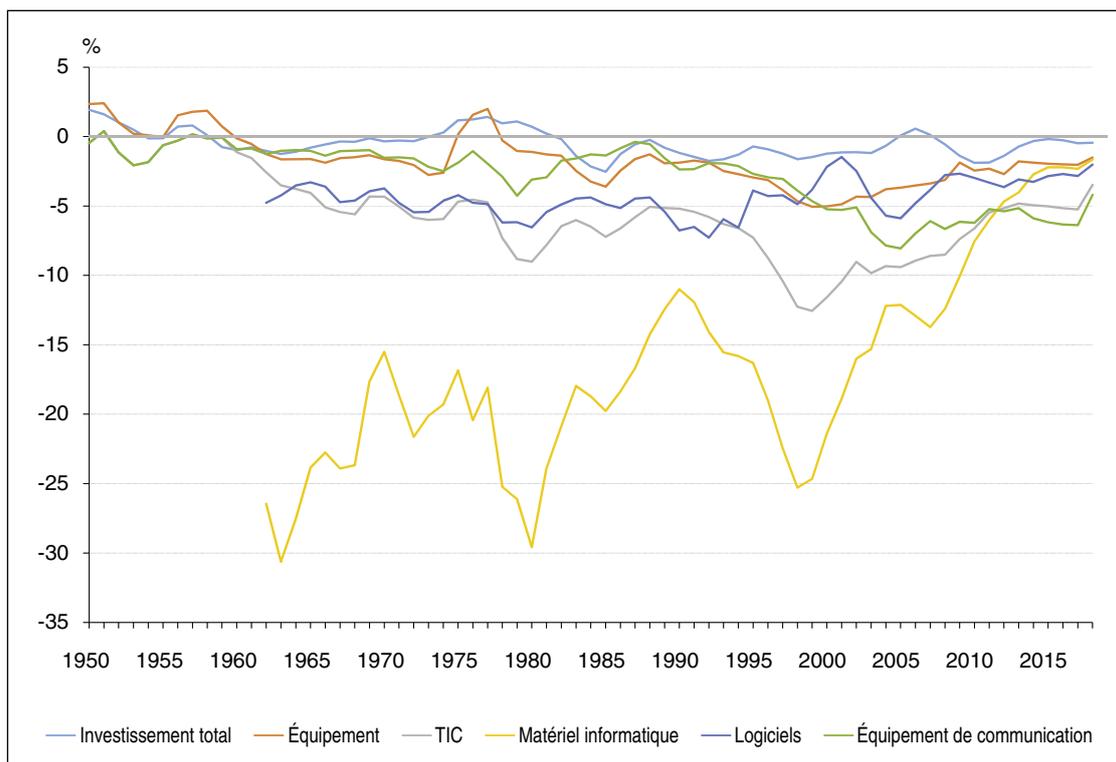
La part du travail peut diminuer en raison de marges plus élevées (μ augmente) ou en raison d'un biais technologique en faveur du capital (α augmente). Lorsque l'élasticité de substitution η est différente de 1, l'évolution des prix des facteurs modifie la part du travail (cf. relation 1).

Karabarbounis & Neiman (2014) supposent que l'élasticité de substitution est strictement supérieure à 1 et affirment que R a diminué. Dans ce cas, la hausse du ratio du coût du travail sur le coût du capital, W/R , implique une plus forte demande en capital K par rapport au travail N et une diminution de la part du travail. Trois éléments contredisent cependant cette explication. Le premier élément découle du fait que les estimations empiriques de l'élasticité de substitution entre le travail et le capital fournissent habituellement des valeurs comprises entre 0.4 et 0.8 (par exemple, voir la revue de littérature et les premières estimations effectuées par Oberfield & Raval (2014) sur des données américaines au niveau des entreprises, Raval (2019), ou encore la récente méta-analyse de Knoblach *et al.* (2019), fondée sur les estimations établies par 77 études relatives à l'économie américaine). L'hypothèse selon laquelle l'élasticité de substitution est strictement supérieure à 1 recueille peu d'appui au regard de la littérature.

Le deuxième élément réside dans la différence temporelle entre la baisse du prix relatif de l'investissement d'une part, et la diminution de la part du travail d'autre part. La figure I montre le taux de croissance du prix de l'investissement par rapport au prix du PIB aux États-Unis. Nous nous concentrons ici sur les États-Unis car la mesure du prix des différents biens d'équipement y a fait l'objet de travaux substantiels du Bureau of Economic Analysis (BEA). Nous constatons ainsi que le prix relatif de l'investissement a diminué depuis plusieurs dizaines d'années, mais que cette baisse a été plus prononcée dans les années 1980 et 1990 tandis que, comme nous le verrons plus loin, la part du travail n'a diminué que pendant les années 2000.

Le troisième élément concerne l'évolution du prix du capital durant la période, comme indiqué à la figure II. Nous observons que le coefficient de capital en valeur est assez stable sur la longue période comprise entre 1949 et 2017, malgré la

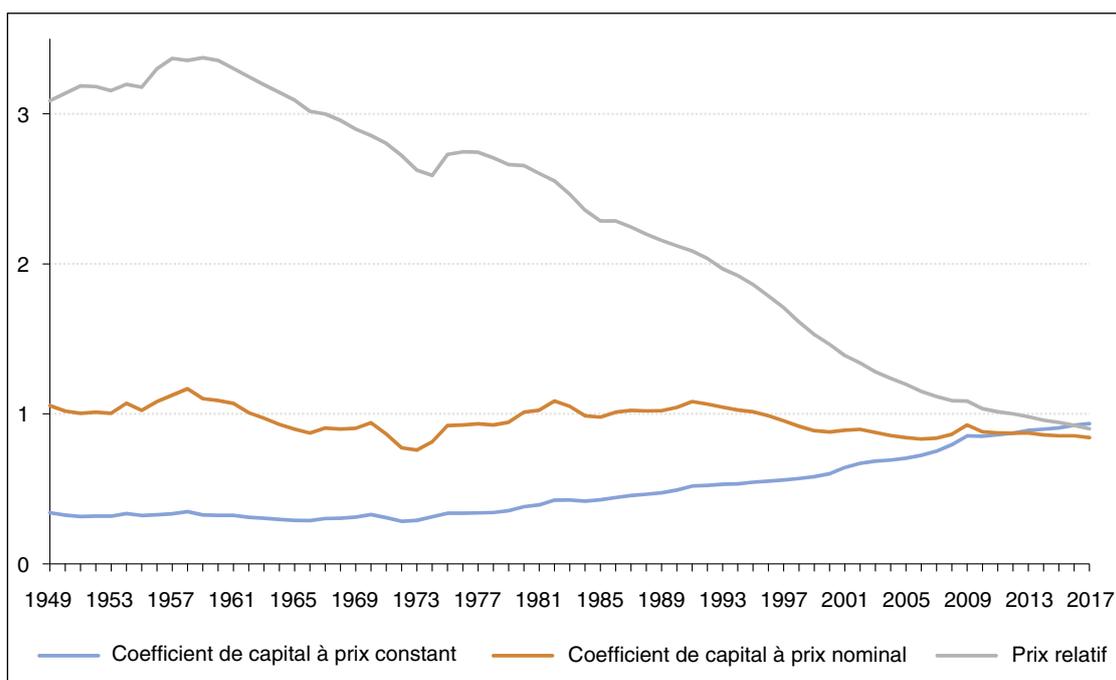
Figure I
Taux de croissance du prix de l'investissement par rapport au prix du PIB aux États-Unis 1950-2017



Note : les taux de croissance sont lissés selon une moyenne mobile à trois ans. Le prix de l'investissement total inclut le prix de la construction, qui n'est pas représenté.

Source : Bureau of Economic Analysis. Calculs des auteurs.

Figure II
Coefficient de capital (rapport capital/PIB) – Équipement



Source : PIB à prix constant, investissement et prix du PIB : comptes nationaux – BEA ; capital en équipement à prix constant : calculs de Bergeaud *et al.* (2016) à partir des comptes nationaux – données d'investissement du BEA. Voir www.longtermproductivity.com

baisse du prix relatif des biens d'équipements, ce qui suggère une élasticité de substitution égale à 1. Nous pourrions même admettre une légère baisse de ce coefficient sur la période, concomitante à celle du prix relatif des biens d'équipements, ce qui suggérerait une élasticité de substitution inférieure à 1.

Une branche de la littérature affirme que η est faible, tout au moins sur le court à moyen terme. Un *wage push* pourrait donc faire augmenter la part du travail à cet horizon. Formellement, si W/R augmente, les entreprises ne peuvent pas substituer beaucoup de capital, si bien que la part du travail augmente. Cela peut expliquer en partie la dynamique de la part du travail en Europe dans les années 1970 (Blanchard, 1998).

À long terme, la technologie peut également se modifier. L'automatisation en est un bon exemple. Pour Acemoglu & Restrepo (2018), l'automatisation fait plus augmenter la productivité que les salaires, ce qui réduit la part du travail dans la valeur ajoutée. Martinez (2018) construit à cet égard un modèle dans lequel le capital et la main-d'œuvre sont complémentaires ($\eta < 1$) et où la fonction de production agrégée est similaire à une fonction à élasticité constante (CES), dont les poids sont influencés de manière endogène par le degré d'automatisation. Enfin l'ouverture des économies à des pays à bas salaires peut conduire à une diminution du salaire d'équilibre (au moins pour les travailleurs peu qualifiés) et, sous l'hypothèse que l'élasticité de substitution est strictement inférieure à 1, engendrer une diminution de la part du travail dans la valeur ajoutée.

Trois biais

Nous mettons à présent en lumière trois questions posées par les études empiriques de l'évolution de la part du travail.

Période initiale

La plupart des études internationales sur la part du travail dans la valeur ajoutée se concentrent sur les tendances et non pas sur les niveaux. De fait, les pays sont difficilement comparables en niveau, en raison des différences qu'ils présentent en termes de composition industrielle et de méthodologie statistique. Nous examinons d'ailleurs deux de ces questions ci-après.

Cependant, le problème des tendances est qu'elles dépendent de la période initiale choisie.

Si les chocs touchant l'économie sont minimes, cela n'est pas problématique. Mais lorsqu'ils deviennent importants, cela peut créer des biais significatifs.

L'équation (1) néglige les coûts d'ajustement et la dynamique de transition de l'économie à la suite d'un choc. Pour fixer les idées, prenons un modèle comprenant des rigidités nominales. Conformément à Blanchard (1998), définissons un *wage push* comme une hausse des salaires supérieure à la croissance de la productivité du travail sous-jacent. Lorsque les prix sont rigides à court terme, un *wage push* engendre une diminution de la marge des entreprises, μ . Cela fait alors augmenter la part du travail. En outre, si l'élasticité de substitution est inférieure à 1 – ce qui constitue, comme on l'a vu, le cas empiriquement pertinent – toute hausse du ratio W/R fait également augmenter la part du travail.

Ces effets peuvent être importants mais restent temporaires. Néanmoins, si l'on prend un point de départ de l'analyse dans la période consécutive au *wage push*, l'évolution observée peut faire croire à une diminution tendancielle de la part du travail alors que celle-ci ne fait que revenir progressivement à son niveau d'équilibre initial. Ainsi, toute analyse de la part du travail dont le point de départ se situe dans un contexte de *wage push* montrerait une diminution artificielle de la part du travail dans la valeur ajoutée.

Travailleurs indépendants

La deuxième question est celle des travailleurs indépendants. Il est plus facile de calculer la part du travail des salariés que celle des travailleurs indépendants (Elsby *et al.*, 2013). Les salariés perçoivent non seulement un salaire mais aussi des cotisations que leur employeur verse à des régimes de retraite et d'assurance. Leur rémunération est donc habituellement bien mesurée.

Dans le cas des travailleurs indépendants en revanche, il est généralement difficile de séparer les revenus du travail de ceux du capital. Pour surmonter ce problème, on suppose usuellement qu'au sein de chaque secteur, la rémunération des indépendants est en moyenne la même que celle des salariés (voir encadré). Nous suivons ici la littérature, tout en notant que l'ajustement peut comporter un biais car il suppose que les travailleurs indépendants sont identiques aux salariés. La prise en compte des indépendants revêt en tout cas une importance particulière lorsque la part des travailleurs indépendants varie au fil du temps ou selon les pays.

Immobilier

La troisième et dernière question est celle des revenus du capital venant de l'immobilier. Dans

le cadre théorique vu plus haut, K représente le capital utilisé par les entreprises pour produire des biens et services. L'immobilier résidentiel en est donc exclu. Dans les comptes nationaux toutefois,

Encadré – Données et définitions*Sources des données*

Les sources ont été choisies afin de pouvoir disposer de la plus grande profondeur temporelle possible. Pour la France et les États-Unis, les données utilisées sont respectivement celles de l'Insee et du Bureau of Economic Analysis. Elles permettent de remonter jusqu'en 1949. Pour les huit autres pays étudiés, nous utilisons la base de données STAN de l'OCDE, qui fournit des données débutant à des dates différentes mais qui remontent toutes au moins à 1995. Ces données proviennent principalement des comptes nationaux des différents pays, publiés notamment par Eurostat. L'OCDE estime certaines informations manquantes, surtout pour les années les plus anciennes et pour les niveaux sectoriels détaillés, de sorte que les données utilisées peuvent ne pas refléter exactement celles des comptes nationaux des pays étudiés.

Méthodologie de calcul de la part du travail

La part du travail est calculée en premier lieu et avant ajustement comme le rapport entre la rémunération des salariés (D1)^(a) et la valeur ajoutée au coût des facteurs, qui correspond à la valeur ajoutée brute (B1G) hors impôts (D29) et subventions sur la production (D39). En France, toutefois, la comptabilité nationale permet de séparer les taxes sur les salaires et la main-d'œuvre des autres taxes sur la production, de sorte que les taxes sur les salaires et la main d'œuvre sont intégrées à la rémunération du travail.

Ajustement pour les travailleurs indépendants

Les revenus des travailleurs indépendants intégrant les revenus de leur travail et de leur capital (revenus mixtes), l'évaluation de la rémunération du travail indépendant est un problème usuel du calcul de la part du travail dans la valeur ajoutée. La comptabilité nationale ventile la valeur ajoutée au coût des facteurs entre la rémunération des salariés, l'excédent brut d'exploitation et les revenus mixtes à différents niveaux d'agrégation (branches, secteurs institutionnels et économie totale). Les revenus mixtes représentent les revenus des travailleurs indépendants mais, afin de les séparer entre la rémunération du travail et du capital, il convient de faire des choix conventionnels.

Pour séparer la part du travail de celle du capital dans les revenus mixtes des travailleurs indépendants, il est usuel de supposer qu'au sein de chaque branche d'activité, la rémunération du travail d'un travailleur indépendant est en moyenne la même que celle d'un salarié. Cet ajustement revêt une importance particulière lorsque la structure de l'emploi se modifie entre les travailleurs salariés et indépendants. En France, par exemple, le nombre de travailleurs indépendants a diminué depuis la Seconde Guerre mondiale (leur part est passée de 39 % de l'emploi total en 1949 à 13 % en 2017), notamment en raison de la diminution de la part de l'emploi agricole.

Ici, nous calculons le salaire horaire brut des employés à un niveau fin des branches d'activité et nous l'appliquons aux travailleurs indépendants de chaque branche. Nous distinguons dix-sept branches différentes en France, dix-sept aux États-Unis pour les années les plus récentes et douze pour les années les plus anciennes, et trente-quatre dans tous les autres pays. Aux États-Unis, la nomenclature a changé au cours de la période étudiée, passant de la nomenclature SIC (*Standard Industrial Classification*) de 1972 à la nomenclature SIC de 1987, puis au système NAICS (*North American Industry Classification System*) en 1997. En conséquence, la courbe de la part du travail est discontinue en 1997 et en 1987 sans retraitement. Pour ces deux années, nous avons calculé la part du travail sur la base de deux jeux de données, puis nous avons ajusté la tendance des années les plus anciennes à la valeur de la dernière année pour laquelle les données les plus récentes sont disponibles. L'ampleur de ces ajustements se situe entre -2.7 % et +3.9 % de la part du travail.

Champ de l'étude

La part du travail a été calculée sur différents champs : premièrement, sur l'économie totale (toutes les branches d'activité), deuxièmement, sur le secteur marchand, et troisièmement, pour le secteur marchand hors services immobiliers. Sur chacun des champs, la part du travail est corrigée comme vu plus haut pour tenir compte des travailleurs indépendants. Pour la France et les États-Unis, d'autres mesures de la part du travail ont été calculées : tout d'abord pour le secteur marchand, mais sans appliquer de correction pour les travailleurs indépendants, ceci afin d'illustrer l'impact de cette correction, et ensuite pour les sociétés non financières (SNF). Le champ des SNF exclut les travailleurs indépendants dans le cas de la France et des États-Unis, mais cela n'est pas toujours le cas pour les autres pays (cf. Pionnier & Guidetti, 2015).

Enfin, les branches suivantes sont considérées comme non marchandes : les services d'administration publique et de défense, services de sécurité sociale obligatoire (section O)^(b), les services de l'enseignement (section P), les services de santé et d'action sociale (section Q), les services créatifs, artistiques et récréatifs (section R), les autres services (section S) et les services des ménages en tant qu'employeurs (section T). Cette définition des branches non marchandes a été appliquée à tous les pays et préférée au traitement au cas par cas, même s'il existe des différences entre les pays. Par exemple, les services de santé sont considérés comme une branche non marchande en France mais comme une branche marchande aux États-Unis^(c). En appliquant la même définition des branches non marchandes, on obtient un champ cohérent pour tous les pays.

→

ENCADRÉ (suite)

Définition des loyers imputés

En comptabilité nationale, le fait de louer un logement à une personne revient à produire un service de logement, dont le loyer constitue la rémunération. Par convention, on considère que les propriétaires qui occupent leur propre logement se fournissent à eux-mêmes ce service de logement ; la notion de loyer imputé désigne le loyer qu'ils paieraient pour ce logement. Une grande partie de la production des services immobiliers déclarée correspond à ces loyers imputés : en France, en 2015, les loyers représentaient 97 % de la valeur ajoutée totale des services immobiliers, et les loyers imputés en représentaient 61 % à eux seuls.

Sans cette correction, il ne serait pas pertinent de comparer les PIB de pays dont les taux d'accession à la propriété sont différents. En revanche, la correction crée des problèmes de mesure.

(a) Classification tirée du Système européen des comptes (SEC) 2010.

(b) Nomenclature NACE Rev. 2.

(c) La distinction entre branches marchandes et non-marchandes est basée sur la méthode d'évaluation de la comptabilité nationale. Un service ou un produit est considéré comme « non-marchand » s'il est gratuit ou s'il est vendu à un prix non économiquement significatif (moins de 50 % du coût). Dans ce cas, la valeur de la production est estimée comme étant la somme des coûts de production.

les revenus tirés de l'immobilier résidentiel sont inclus dans les revenus du capital.

La bonne façon de comptabiliser les revenus immobiliers dépend en fait de la question que l'on se pose. Les revenus immobiliers sont en effet une forme de revenu du capital et ont par conséquent des effets de redistribution importants au sein d'une génération et entre différentes générations. Si on veut observer la dynamique de l'inégalité des richesses, il faut clairement inclure le capital immobilier.

En revanche, si l'on veut comprendre l'impact de la technologie, des échanges commerciaux ou du pouvoir de marché, il faut prendre soin d'ôter de la mesure les revenus du capital tirés de l'immobilier résidentiel. Les théories mentionnées précédemment mettent l'accent sur l'évolution du capital productif et montrent comment la valeur ajoutée se partage entre rémunération du travail et profits. Pour évaluer l'impact de l'automatisation, de l'intelligence artificielle, des échanges commerciaux, de la syndicalisation, des loyers oligopolistiques ou du pouvoir de monopsonne, nous devons donc utiliser une mesure des revenus du capital excluant les revenus immobiliers.

À cet égard, il existe en réalité deux niveaux de biais. Premièrement, au niveau d'un pays, les loyers résidentiels font partie de la valeur ajoutée, qu'ils soient effectifs ou imputés pour les logements occupés par leur propriétaire. Cela peut indéniablement créer un biais lorsque la valeur ajoutée de l'immobilier change par rapport au PIB. L'une des solutions consiste à calculer la part du travail en excluant le secteur immobilier. C'est la correction que nous apportons, tout en gardant à l'esprit l'existence d'un autre biais qui n'est en revanche pas traité pour l'instant. Dans de nombreux pays, les entreprises détiennent

des biens immobiliers et perçoivent des loyers. Ces revenus locatifs ne font pas partie du capital productif et créent dès lors un biais dans l'évaluation de la part du travail, même au niveau du secteur institutionnel ou de l'industrie.

Évolution de la part du travail dans dix pays développés membres de l'OCDE

Dans cette partie, nous étudions l'évolution de la part du travail dans dix pays développés membres de l'OCDE, pour lesquels les données disponibles nous permettent d'analyser les biais présentés dans la partie précédente (cf. encadré). Les pays considérés sont l'Allemagne, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la France, l'Italie, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède. Nous examinons également l'évolution de la part du travail dans une « zone euro » reconstituée comprenant l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, la France, l'Italie et les Pays-Bas⁴. Pour la France et les États-Unis, les données utilisées sont celles publiées par respectivement l'Insee et le Bureau of Economic Analysis sur une très longue période remontant au moins à la fin des années 1940. Pour cette raison, on s'intéresse d'abord à l'évolution de la part du travail dans ces deux pays sur une longue période, et on aborde ensuite les huit autres pays sur une période plus courte (depuis le milieu des années 1990).

La France et les États-Unis

Cinq mesures de la part du travail sont établies et comparées pour les deux pays sur toute la période

4. En 2017, ces six pays représentaient 86 % du PIB de la zone euro dans son ensemble.

(1949-2017). La première porte sur l'économie totale. Son principal avantage est d'être exhaustive. Mais elle a pour inconvénient d'inclure les activités non-marchandes, c'est-à-dire, principalement, l'administration publique, qui représentent dans les deux pays environ un tiers du total de la valeur ajoutée sur la période considérée et dont le calcul, dicté par de strictes normes comptables internationales, est extrêmement spécifique et repose essentiellement sur l'approche par les coûts. La deuxième mesure porte sur le secteur marchand, ce qui permet précisément d'éviter cette difficulté. La troisième mesure porte également sur le secteur marchand mais n'inclut pas de correction pour les travailleurs indépendants (contrairement aux deux premières mesures et à la quatrième), dans le but d'illustrer l'ampleur de cette correction. La quatrième mesure porte sur le secteur marchand mais en exclut les activités immobilières (qui représentent 16 % de la valeur ajoutée marchande à la fin de la période dans les deux pays), pour les raisons évoquées précédemment. La cinquième et dernière mesure porte sur les sociétés non financières (SNF). Elle exclut ainsi les travailleurs indépendants⁵ et les sociétés financières, pour lesquelles la valeur ajoutée est difficile à évaluer car fortement dépendante de normes comptables internationales. Le champ des SNF est plus précis et est moins influencé par les normes comptables, mais il ne couvre qu'environ la moitié du PIB à la fin de la période dans les deux pays.

La part du travail en France

La figure IV-A présente les cinq mesures de la part du travail en France. Le cas de la France illustre parfaitement les trois biais mentionnés dans la partie précédente⁶.

S'agissant du premier biais, on constate que le diagnostic établi pour la tendance de la part du travail dépend en grande partie de la période initiale. Sur les dernières décennies, la part du travail dans l'économie totale ou dans le secteur marchand ne présente pas de tendance nette depuis la fin des années 1980, mais affiche au contraire une forte diminution depuis la fin des années 1970 ou le début des années 1980. Les deux chocs pétroliers des années 1970 ont engendré un *wage push* et, en raison de l'inertie des prix, une augmentation prononcée de la part du travail. À compter du milieu des années 1980, la stratégie de « désinflation compétitive » mise en œuvre par le gouvernement français a permis de freiner les salaires et de faire diminuer la part du travail. Cette stratégie a porté ses fruits et, vers la fin des années 1980, la part du travail a

semblé avoir atteint un nouveau point d'équilibre qui a duré une vingtaine d'années, jusqu'à la crise financière de 2008. L'exemple de la France suggère que, pour évaluer la tendance d'évolution de la part du travail, la période initiale doit être choisie avant ou après (mais pas pendant) tout changement temporaire de la part du travail dû à des chocs spécifiques, comme l'ont été les deux chocs pétroliers des années 1970 et les dix années d'ajustement qui ont suivi.

S'agissant du deuxième biais, la correction pour les travailleurs indépendants affecte sensiblement le niveau de la part du travail en France ainsi que sa tendance d'évolution. La mesure non corrigée de la part du travail indépendant est plus basse et croît plus rapidement que celle corrigée des travailleurs indépendants. Cet écart de croissance vient de la diminution continue de la part des travailleurs indépendants dans l'emploi total, passée d'environ 39 % à environ 10 % entre la fin des années 1940 et le début des années 2000 (voir figure V). Elle est ensuite restée stable jusqu'à la fin des années 2000, avant de légèrement augmenter (1 point de pourcentage) suite à la création de la catégorie particulière des « auto-entrepreneurs » en 2008. Compte tenu de cette évolution de la part des travailleurs indépendants dans l'emploi total, l'écart entre la mesure de la part du travail corrigée et non corrigée a diminué, passant d'environ 25 points de pourcentage à la fin des années 1940 à environ 5 points au début des années 2000, puis est resté stable par la suite. Il semble donc nécessaire de considérer des mesures corrigées pour analyser les tendances de la part du travail.

S'agissant du troisième biais, il apparaît que l'exclusion des services immobiliers modifie radicalement le diagnostic quant à l'évolution tendancielle de la part du travail. Excepté les dix années affectées par les chocs pétroliers entre le milieu des années 1970 et le milieu des années 1980, la part du travail dans le secteur marchand y compris services immobiliers a diminué jusqu'à la crise financière de 2008, puis augmenté par la suite. Entre la fin des années 1940 et la crise financière, la diminution est d'environ 12 points de pourcentage et l'augmentation qui a suivi jusqu'à présent est d'environ 3 points de pourcentage. Hors services immobiliers, elle a évolué de façon totalement différente, avec des

5. Le fait pour le champ des SNF d'exclure les travailleurs indépendants est spécifique à quelques pays, dont la France et les États-Unis (cf. Pionnier & Guidetti, 2015). Pour cette raison, dans la section suivante, nous ne calculons ni n'analysons son évolution pour les autres pays développés.
6. Deux de ces trois biais potentiels ont récemment été analysés par Cetta & Ouvrard (2018).

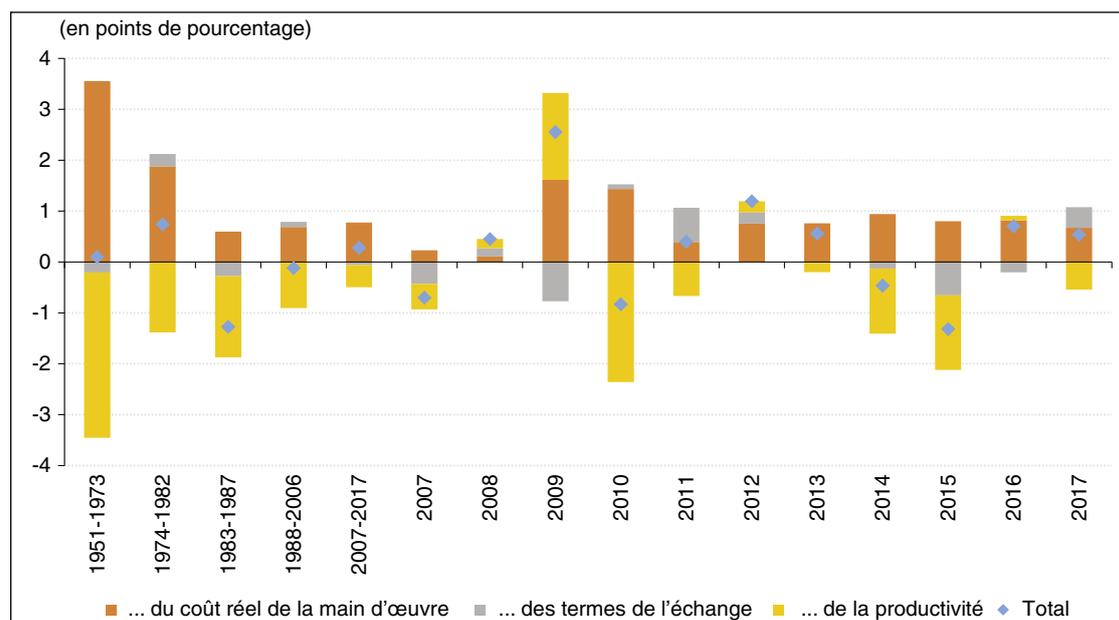
fluctuations prononcées autour d'un niveau relativement stable à environ 70 %. Elle a fluctué aux alentours de ce niveau de la fin des années 1940 au premier choc pétrolier, l'a dépassé durant la longue décennie comprise entre le milieu des années 1970 et le milieu des années 1980, puis est restée en deçà pendant une vingtaine d'années jusqu'à la crise financière de 2008 ; depuis, elle évolue de nouveau aux alentours de ce niveau stable. L'écart entre ces deux mesures de la part du travail vient de la part grandissante des services immobiliers dans la valeur ajoutée totale, qui est passée d'environ 3.5 % à la fin des années 1940 à environ 16 % en 2008 puis est restée stable par la suite (voir figure VI). Sur le champ des SNF, le diagnostic est très semblable à celui du secteur marchand hors services immobiliers.

Le diagnostic sur la tendance d'évolution de la part du travail en France est donc très sensible aux trois biais. Celui établi après que les trois ont été pris en compte semble indiquer que, pendant une très longue période de soixante-dix ans à compter de la fin des années 1940, la part du travail a connu des fluctuations prononcées aux alentours d'un niveau relativement stable. Mais, si l'on n'applique pas la correction relative aux travailleurs indépendants, on risque de diagnostiquer une augmentation à tort et, si l'on n'exclut pas les services immobiliers ou si l'on choisit la période initiale durant la décennie allant du milieu des années 1970 au milieu des années 1980, il est même possible de diagnostiquer à tort une diminution...

Pour mieux comprendre l'évolution de la part du travail, on la décompose comptablement selon les contributions de la productivité apparente du travail, des termes de l'échange et du coût réel du travail⁷. La figure III présente la contribution de ces trois déterminants comptables à l'évolution de la part du travail dans le secteur marchand hors services immobiliers en France, entre le début des années 1950 et l'année 2017. Durant cette période, le coût réel du travail a contribué positivement à l'évolution de la part du travail tandis que la productivité a globalement contribué négativement et avec la même amplitude. Bien que la contribution des termes de l'échange apparaisse tantôt positive, tantôt négative selon la conjoncture, et d'ampleur parfois importante, elle n'explique que marginalement l'évolution de la part du travail sur la période. L'augmentation de la part du travail constatée de 1973 à 1982 reflète en effet l'évolution du coût réel du travail, qui a augmenté plus rapidement que la productivité apparente du travail. Cette situation s'est inversée dans les années 1980, engendrant une diminution prononcée de la part du travail. De 1988 à 2016, la part du travail est restée relativement stable. La forte augmentation constatée en 2009 découle de la contribution positive du coût réel du travail et de la productivité, et la diminution

7. Sur la base de la notation adoptée plus haut : $(MN)/(PY) = (W/Pc) (Pc/P) (Y/N)^{-1}$ où Pc est le prix à la consommation finale des ménages. (Y/N) correspond à la productivité apparente de la main-d'œuvre, (Pc/P) correspond aux termes de l'échange et (W/Pc) correspond au coût réel de la main-d'œuvre.

Figure III
Contribution aux variations de la part du travail dans le secteur marchand, hors services immobiliers



Source : Insee, comptes nationaux. Calculs des auteurs.

puis l'augmentation constatées depuis découlent des écarts entre la contribution du coût réel du travail et celle de la productivité apparente du travail. De cette analyse comptable, il ressort qu'à court terme, l'évolution de la part du travail reflète parfois les termes de l'échange (par exemple en 2007 et en 2015) mais le plus souvent les effets de la productivité apparente du travail et du coût réel du travail. En particulier, l'augmentation de la part du travail entre 2007 et 2017 découle d'une croissance du coût réel du travail, supérieure à celle de la productivité.

La part du travail aux États-Unis

La figure IV-B présente les cinq mesures de la part du travail aux États-Unis. Ces cinq mesures présentent des tendances similaires sur la totalité de la période : stabilité entre la fin des années 1940 et le début des années 1970, puis diminution jusqu'à la crise financière en 2009, et enfin quasi-stabilité. Les trois biais semblent jouer de façon beaucoup moins importante qu'en France, et ce pour des raisons bien particulières.

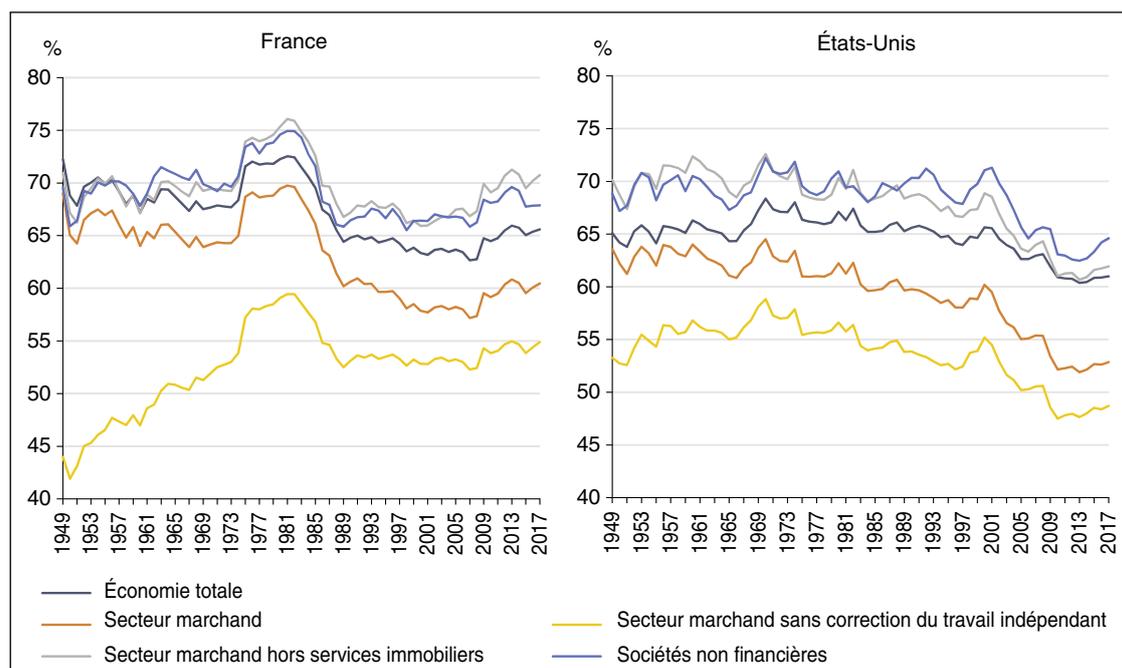
S'agissant du premier biais, les chocs pétroliers des années 1970 n'ont pas eu d'impact significatif sur les différentes mesures de la part du travail, car les États-Unis étaient à cette époque de grands producteurs de pétrole et de gaz. Les chocs pétroliers y ont donc surtout opéré un transfert des secteurs consommateurs d'énergie

vers les secteurs producteurs de pétrole et de gaz, tandis qu'en France le transfert s'est fait de tous les secteurs vers les pays étrangers producteurs de pétrole et de gaz⁸. La part de l'extraction de pétrole et de gaz dans la valeur ajoutée totale a augmenté aux États-Unis, passant d'environ 1 % au début des années 1970 à un maximum de 4 % au début des années 1980, avant de repasser à 1 % au début des années 1990.

S'agissant du deuxième biais, la correction relative aux travailleurs indépendants n'a un impact tangible sur la mesure de la part du travail qu'avant le début des années 1970, et plus vraiment par la suite : durant cette période intermédiaire de 1949 à 1970, la part du travail non corrigée des travailleurs indépendants a augmenté de 5 points de pourcentage tandis que la mesure corrigée est restée relativement stable. Cela découle des variations de la part des travailleurs indépendants dans l'emploi total : elle a diminué d'environ 17 % à environ 9 % durant cette période intermédiaire, puis est restée stable jusqu'au début des années 1990, avant de diminuer à nouveau très légèrement (à environ 7 %) jusqu'à la période récente (figure V). La forte diminution de la part des travailleurs indépendants dans l'emploi total observée en France jusqu'au début des années 2000 est intervenue aux États-Unis principalement avant la Seconde Guerre mondiale.

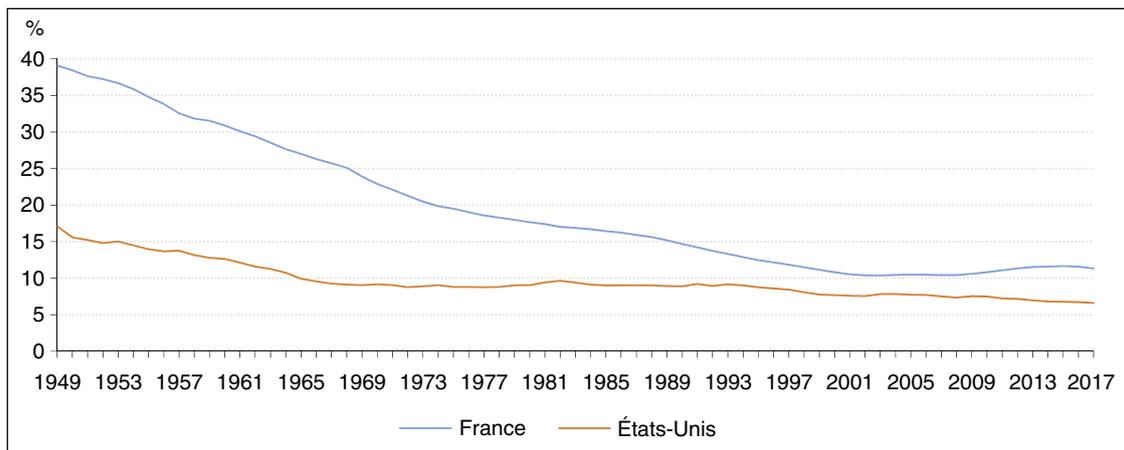
8. Cette explication a déjà été donnée par Baghli et al. (2003).

Figure IV
Part du travail en pourcentage de la valeur ajoutée



Source : Insee et BEA, comptes nationaux. Calculs des auteurs.

Figure V
Part des travailleurs indépendants dans l'emploi total



Source : Insee et BEA, comptes nationaux. Calculs des auteurs.

S'agissant du troisième biais, l'impact des services immobiliers sur l'évolution de la part du travail apparaît bien plus faible aux États-Unis qu'en France. En effet, sur l'ensemble de la période comprise entre 1949 et 2017, la part des services immobiliers dans la valeur ajoutée totale a augmenté d'environ 6 points de pourcentage aux États-Unis (d'environ 10 % à environ 16 %) mais de près de deux fois plus en France (figure VI). C'est pourquoi, contrairement à la France, l'exclusion des services immobiliers atténue la diminution de la part du travail dans le secteur marchand, sans toutefois la renverser ou l'annuler. Entre son niveau maximal de 1970 et celui de 2017, la mesure non corrigée de la part du travail dans le secteur marchand a diminué d'environ 12 points de pourcentage (de 64.5 % à 52.5 %) tandis que la part du travail dans le secteur marchand hors services immobiliers a diminué d'environ 10 points de pourcentage (de 72 % à 62 %). Toutefois, pour les SNF, la part du travail a fluctué aux alentours d'un niveau stable d'environ 70 % entre la fin des années 1940 et le début des années 2000, puis a diminué d'environ 5 points de pourcentage par la suite et ce jusqu'à la période actuelle, cette diminution ayant intégralement pris place avant 2010. Il semble donc que la diminution de la part du travail soit confirmée aux États-Unis, mais principalement durant les dix premières années du siècle, cette orientation ayant été moins marquée avant et après.

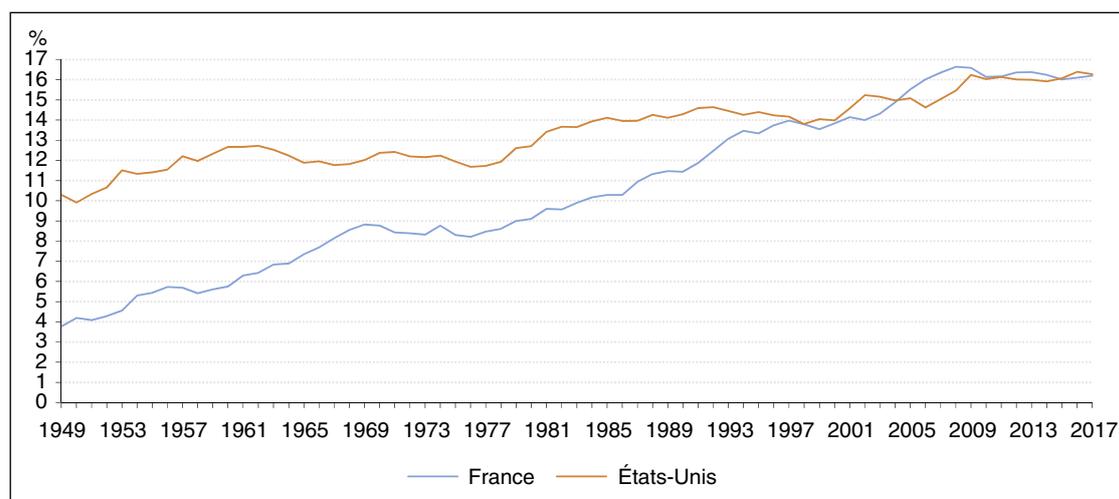
En conséquence, le diagnostic sur l'évolution tendancielle de la part du travail diffère entre la France et les États-Unis. En tenant compte des trois biais, on n'observe pas de diminution structurelle en France et on peut même considérer

que la part du travail a augmenté sur les vingt dernières années. Aux États-Unis, une diminution de la part du travail est observée après 2000. Celle-ci coïncide avec trois autres évolutions de l'économie américaine : l'accentuation de la concentration industrielle, la hausse des profits et la baisse des investissements relativement à la production. Face à ces évolutions, Covarrubias *et al.* (2019) examinent l'importance relative de la concurrence, des barrières à l'entrée, de la technologie et des échanges commerciaux. Les échanges commerciaux jouent ainsi un rôle important dans le secteur manufacturier. Toutefois, la dynamique de la concentration, des profits, des investissements et de la part du travail dans la valeur ajoutée serait globalement due à une hausse du pouvoir de marché des entreprises dans la plupart des secteurs au cours des années 2000. La hausse du pouvoir de marché proviendrait de la hausse des barrières à l'entrée, d'une application insuffisante de la législation antitrust et du lobbying des sociétés implantées.

Évolution de la part du travail dans la « zone euro » et dans huit autres pays développés

Examinons maintenant l'évolution de la part du travail dans huit autres pays développés, pour lesquels des données suffisamment détaillées peuvent être obtenues à partir de la base STAN de l'OCDE : l'Allemagne, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, l'Italie, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède. Nous comparons l'évolution de la part du travail entre la plus ancienne année disponible (qui remonte au moins à 1995) et la période récente, et pour deux champs : le secteur

Figure VI
Part des services immobiliers dans la valeur ajoutée totale



Source : Insee et BEA, comptes nationaux. Calculs des auteurs.

marchand et le secteur marchand hors services immobiliers. Dans la mesure où le partage de la valeur ajoutée entre la rémunération du travail et du capital n'a pas nécessairement de sens pour le secteur public (cf. ci-dessus), nous n'abordons pas plus qu'avant la part du travail dans l'économie totale⁹. Par ailleurs, l'exclusion des activités financières ne modifiant pas l'évolution tendancielle de la part du travail, nous ne faisons ici aucun commentaire sur la mesure correspondante. Les mesures présentées sont ajustées pour les travailleurs indépendants. Selon le pays, la dernière observation est celle de l'année 2015, 2016 ou 2017. Enfin, on étudie également la part du travail au niveau d'une « zone euro » de six pays comprenant l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, la France, l'Italie et les Pays-Bas.

Les figures VIII et IX montrent l'évolution des mesures de la part du travail dans la « zone euro » et dans les huit pays considérés. Le tableau suivant présente les principaux résultats de l'analyse, en y incluant la France et les États-Unis afin d'étendre la comparaison. L'évolution tendancielle de la part du travail dans les différents pays, qu'il s'agisse de l'économie totale ou du secteur marchand, semble cohérente avec celle présentée dans les études internationales, comme celles du FMI (2017) et de l'OCDE (2018), sous réserve que la comparaison soit possible (et qu'elle porte sur une période similaire).

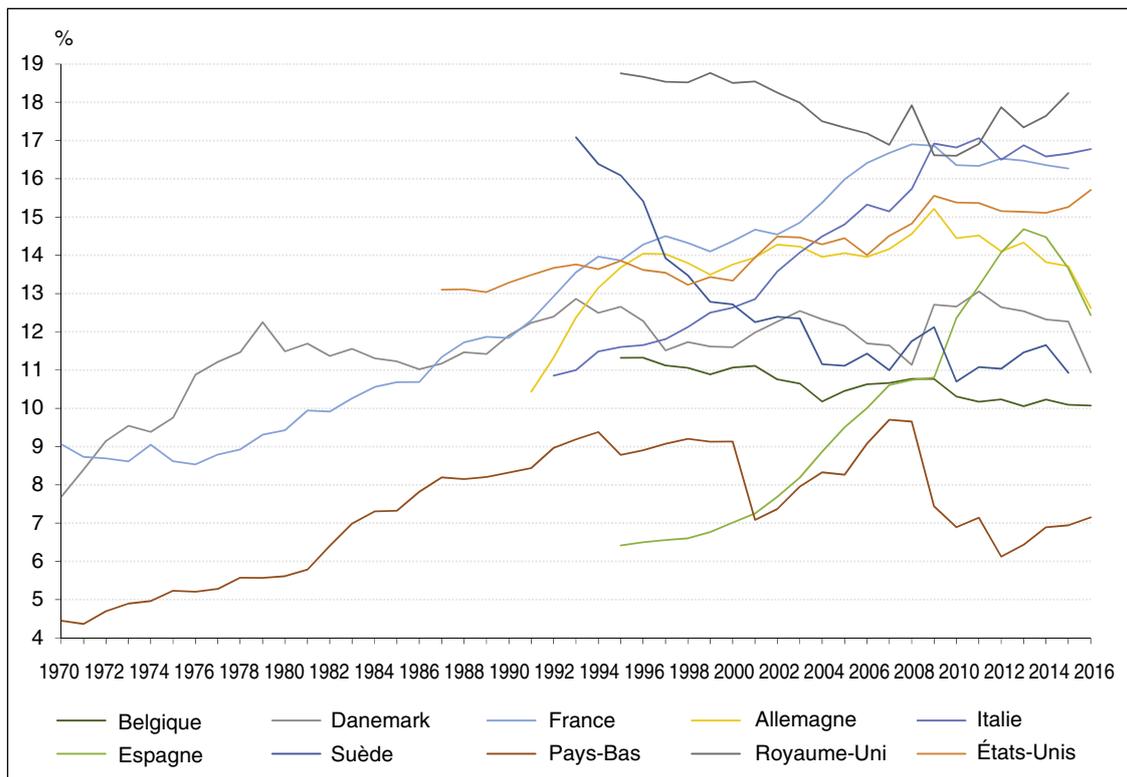
9. La part du travail est toujours plus élevée dans l'économie totale que dans le secteur marchand, mais les tendances des deux indicateurs sont similaires dans les huit pays (voir figure IX).

Tableau
Évolution tendancielle de la part du travail dans le secteur marchand, de l'année la plus ancienne à la période actuelle

		Avec les services immobiliers		
		Diminution	Stabilité	Augmentation
Sans les services immobiliers	Diminution	Belgique Danemark Allemagne Pays-Bas États-Unis		
	Stabilité	« Zone euro » France		Suède
	Augmentation	Espagne	Italie	Royaume-Uni

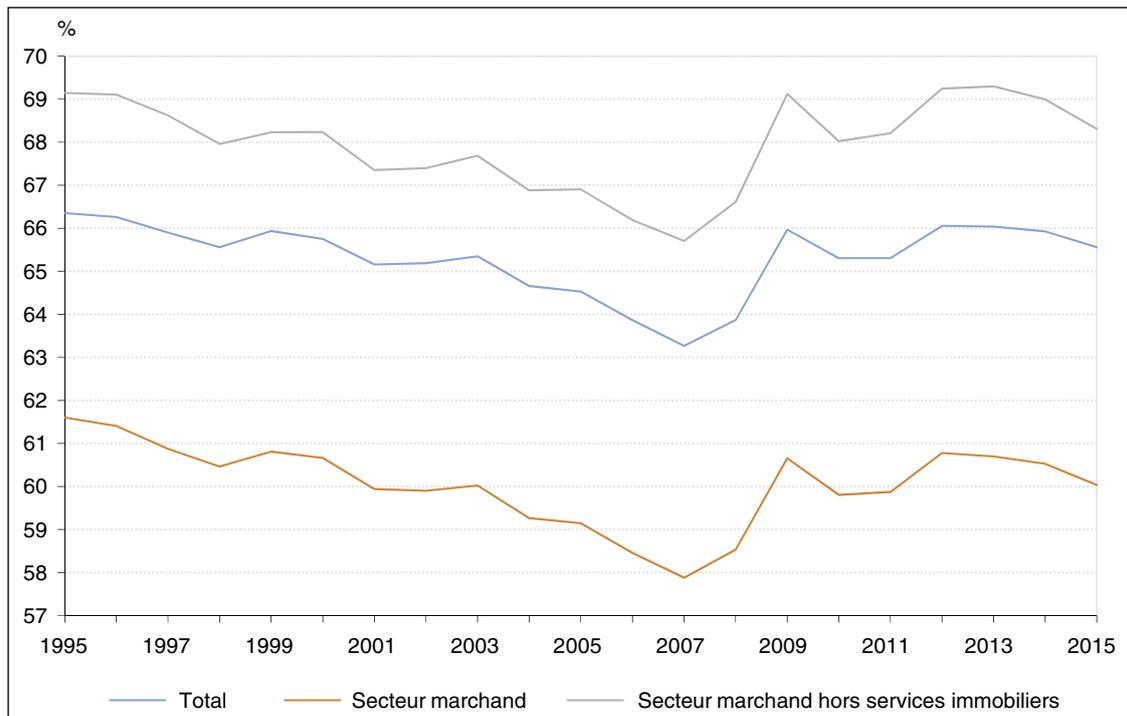
Note : on considère que la part du travail augmente (resp. diminue) tendancielle si la pente de la tendance linéaire sur la période disponible est supérieure (resp. inférieure) à 0,025 (-0,025) point de pourcentage par an. Les périodes considérées dans ce tableau correspondent à celles des figures IV et IX : 1949-2017 pour la France et les États-Unis, 1970-2016 pour le Danemark et les Pays-Bas, 1992-2016 pour l'Italie, 1993-2015 pour la Suède, 1991-2015 pour l'Allemagne, 1995-2015 pour l'Espagne et le Royaume-Uni et 1995-2016 pour la Belgique.

Figure VII
Part des services immobiliers dans la valeur ajoutée du secteur marchand, 1970-2016



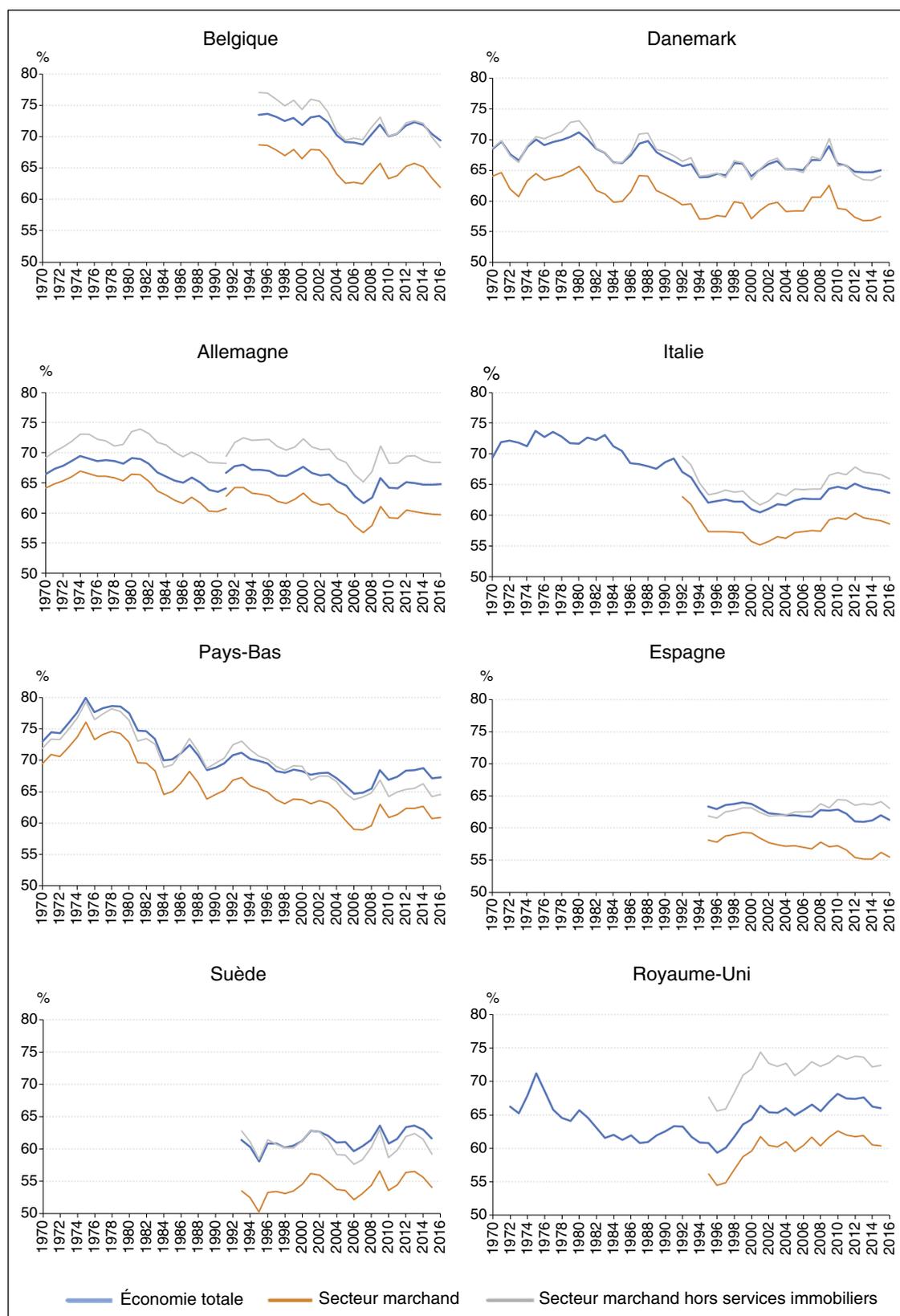
Source : OCDE, base de données STAN. Calculs des auteurs.

Figure VIII
Part du travail dans la « zone euro » en pourcentage de la valeur ajoutée



Note : dans cette figure, la zone euro inclut l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, la France, l'Italie et les Pays-Bas. En 2017, ces six pays représentaient 86 % du PIB de la zone euro dans son ensemble.
Source : OCDE, base de données STAN. Calculs des auteurs.

Figure IX
Part du travail en pourcentage de la valeur ajoutée



Note : en Allemagne, la coupure correspond au moment de la réunification.
Source : OCDE, base de données STAN. Calculs des auteurs.

Pour la « zone euro » et dans sept des dix pays analysés, il apparaît que, sur la période, la part du travail a augmenté davantage ou moins diminué lorsque les services immobiliers sont exclus du champ d'analyse. Les trois exceptions sont la Belgique, les Pays-Bas et la Suède. Cela provient du fait que la part des services immobiliers dans la valeur ajoutée du secteur marchand a légèrement diminué dans ces trois pays tandis qu'elle a augmenté dans les sept autres pays (figure VII). En Espagne notamment, cette augmentation a été suffisamment importante pour modifier l'orientation de la part du travail : entre 1995 et 2016, environ -2 points de pourcentage avec les services immobiliers inclus et +1 points de pourcentage en excluant les services immobiliers. De fait, la part des services immobiliers dans la valeur ajoutée du secteur marchand a augmenté en Espagne de 6.4 % à 12.4 % durant cette période, ce qui représente la plus forte augmentation observée dans les dix pays analysés. En France, la part du travail a évolué négativement sur le champ marchand mais est restée globalement stable sur le champ marchand hors services immobiliers.

Ainsi, pour la « zone euro » et les dix pays développés étudiés, la part du travail dans le secteur marchand ne montre pas de tendance généralisée à la baisse ou à la hausse. Lorsque les services immobiliers sont inclus dans la valeur ajoutée, l'évolution affiche une nette tendance à la baisse dans la « zone euro » et dans sept pays, une nette tendance à la hausse dans deux pays et une quasi-stabilité dans un seul pays. Lorsque les services immobiliers sont exclus, l'évolution affiche une nette tendance à la baisse dans cinq pays, une nette tendance à la hausse dans trois pays et une quasi-stabilité dans la « zone euro » et dans deux pays. En conséquence, les données mobilisées ici, portant sur dix pays développés et la « zone euro », ne confirment pas le diagnostic habituellement établi, à savoir une orientation à la baisse de la part du travail dans les pays développés ces dernières décennies. Comme on l'a vu précédemment, même les États-Unis ne présentent pas non plus de nette tendance à la baisse. En particulier, la correction relative aux services immobiliers fait diminuer le nombre de pays pour lesquels l'orientation de la part du travail est nettement en baisse.

* *
*

Cette analyse a remis en question le consensus selon lequel la part du travail diminuerait de

façon généralisée. Un modèle théorique simple a été proposé afin de souligner les principaux facteurs qui influencent l'évolution de la part du travail. Une analyse empirique a été menée pour un sous-ensemble de la zone euro et les dix pays développés suivants : l'Allemagne, la Belgique, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la France, l'Italie, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède. Pour la France et les États-Unis, la part du travail a pu être calculée sur toute la période de l'après-guerre. Pour la « zone euro » et les huit autres pays, la période d'étude débute dans les années 1990.

Les travaux empiriques sur l'évolution de la part du travail dans la valeur ajoutée sont sujets à trois biais importants : (i) le point de départ de l'analyse, (ii) la prise en compte des travailleurs indépendants et (iii) la prise en compte des revenus tirés de l'immobilier résidentiel. Lorsque ces trois biais sont pris en compte, la part du travail dans le secteur marchand ne semble pas connaître de tendance généralisée à la baisse ou à la hausse. Lorsque les services immobiliers sont inclus dans la valeur ajoutée, l'évolution affiche une nette tendance à la baisse dans la « zone euro » et dans sept des dix pays, une nette tendance à la hausse dans deux pays et une quasi-stabilité dans un seul pays. Lorsque les services immobiliers sont exclus, l'évolution montre une nette tendance à la baisse dans cinq pays, une nette tendance à la hausse dans trois pays et une quasi-stabilité dans la « zone euro » et dans deux pays.

L'évolution constatée de la part du travail est grandement influencée par le point de départ choisi. C'est particulièrement frappant en Europe, où on observe une hausse de la part du travail à la suite des chocs pétroliers dans les années 1970. Cette hausse peut conduire à interpréter un retour à la tendance de long terme comme une baisse de la part du travail. Le second biais, concernant la correction pour les travailleurs indépendants, est une question récurrente dans le calcul de la part du travail dans la valeur ajoutée. La correction que nous appliquons est classique, mais il convient de garder à l'esprit l'ampleur que cette correction peut avoir lorsque les parts du travail salarié et indépendant varient, que ce soit entre pays ou au cours du temps.

Enfin, dans la mesure où ils constituent une composante des revenus du capital, les revenus immobiliers ont des effets de redistribution significatifs. Ils doivent donc être inclus pour analyser l'inégalité des revenus, mais il nous semble approprié de les exclure pour l'analyse du partage de la valeur ajoutée entre la rémunération du travail

et les profits. En effet, les explications habituellement apportées à l'évolution tendancielle de la part du travail (technologie, échanges commerciaux, pouvoir de marché, syndicalisation, etc.)

n'ont rien à voir avec les revenus immobiliers. Et, comme nous l'avons vu, leur exclusion modifie largement le diagnostic établi concernant l'évolution de la part du travail. □

BIBLIOGRAPHIE

- Acemoglu, D. & Restrepo, P. (2018).** Artificial Intelligence, Automation and Work. NBER *Working Paper* N° 24196.
<https://doi.org/10.3386/w24196>
- Aghion, P., Bergeaud, A., Boppart, T., Klenow, P. & Li, H. (2019).** A Theory of Falling Growth and Rising Rents. Mimeo.
<https://scholar.harvard.edu/aghion/publications/theory-falling-growth-and-rising-rents>
- Autor, D., Dorn, D., Katz, L., Patterson, C. & Van Reenen, J. (2017).** The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms. NBER *Working Paper* N° 23396.
- Azar, J., Marinescu, I. & Steinbaum, M. (2017).** Labor Market Concentration. NBER *Working Paper* N° 24147.
<https://doi.org/10.3386/w24147>
- Baghli, M., Cette, G. & Sylvain, A. (2003).** Les déterminants du taux de marge en France et quelques autres grands pays industrialisés : analyse empirique sur la période 1970-2000. *Économie & prévision*, 158(2), 1–25.
<https://doi.org/10.3406/ecop.2003.6899>
- Benmelech, E., Bergman, N. & Kim, H. (2018).** Strong Employers and Weak Employees: How Does Employer Concentration Affect Wages? NBER *Working Paper* N° 24307.
<https://doi.org/10.3386/w24307>
- Bergeaud, A., Cette, G. & Lecat, R. (2016).** Productivity Trends in Advanced Countries between 1890 and 2012. *Review of Income and Wealth*, 62(3), 420–444.
- Blanchard, O. (1998).** Revisiting European Unemployment: Unemployment, Capital Accumulation, and Factor Prices. NBER *Working Paper* N° 6566.
<https://doi.org/10.3386/w6566>
- Cette, G. & Ouvrard, J.-F. (2018).** The labour share in value added: a complex assessment. Banque de France, Eco Note pad.
<https://blocnotesdeleco.banque-france.fr/en/blog-entry/labour-share-value-added-complex-assessment>
- Covarrubias, M., Gutiérrez, G. & Philippon, T. (2019).** From Good to Bad Concentration? U.S. Industries over the past 30 years. NBER *Working Paper* N° 25983.
<https://doi.org/10.3386/w25983>
- Elsby, M., Hobijn, B. & Sahin, A. (2013).** The Decline of the US Labor Share. *Brookings Papers on Economic Activity* 44(2), 1–63.
<https://www.brookings.edu/bpea-articles/the-decline-of-the-u-s-labor-share/>
- Grossman, G. M., Helpman, E., Oberfield, E. & Sampson, T. (2017).** The Productivity Slowdown and the Declining Labor Share: A Neoclassical Exploration. NBER *Working Paper*.
<https://doi.org/10.3386/w23853>
- Gutiérrez, G. (2017).** Investigating Global Labor and Profit Shares. *Working Paper*.
https://economicdynamics.org/meetpapers/2018/paper_165.pdf
- IMF (2017).** Understanding the Downward Trend in Labor Income Shares. *World Economic Outlook*, April 2017, Chapter 3.
[https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/04/04/world-economic-outlook-april-2017#Chapter 3](https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/04/04/world-economic-outlook-april-2017#Chapter%203)
- Kaldor, N. (1957).** A Model of Economic Growth. *The Economic Journal*, 67(268), 591–624.
<https://doi.org/10.2307/2227704>
- Karabarbounis, L. & Neiman, B. (2014).** The Global Decline of the Labor Share. *Quarterly Journal of Economics*, 129(1), 61–103.
<https://doi.org/10.1093/qje/qjt032>
- Knoblauch, M., Roessler, M. & Zwerschke, P. (2019).** The Elasticity of Substitution Between Capital and Labour in the US Economy: A Meta-Regression Analysis. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Early View.
<https://doi.org/10.1111/obes.12312>
- Martinez, J. (2018).** Automation, Growth and Factor Shares., LBS, *Technical report*.
<https://www.josebamartinez.me/pdf/JosebaMartinezJMP.pdf>

Oberfield, E. & Raval, D. (2014). Micro Data and Macro Technology. NBER *Working Papers* N° 20452. <https://doi.org/10.3386/w20452>

OECD (2018). Labour share developments over the past two-decades: The role of technological progress, progress, globalization and “winner-takes-most” dynamics. Chapter 2 of the OECD Employment Outlook, 2018, July. The content of this chapter comes from Schwellnus, Pak, Pionnier and Crivallaro (2018).

Pionnier, P.-A. & Guidetti, E. (2015). Comparing profit shares in value-added in four OECD countries: toward more harmonised national accounts. OECD *Working Paper* N° 2013/3. https://www.oecd-ilibrary.org/fr/economics/comparing-profit-shares-in-value-added-in-four-oecd-countries_5js0bsm2g0lt-en

Raval, D. (2019). The micro elasticity of substitution and non-neutral technology. *The RAND Journal of Economics*, 50(1), 147–167. <https://doi.org/10.1111/1756-2171.12265>

Rognlie, M. (2015). Deciphering the Fall and Rise in the Net Capital Share: Accumulation or Scarcity? *Brooking Papers on Economic Activity*, Spring 2015, 1–69. <https://www.jstor.org/stable/43684097>

Schwellnus, C., Pak, M., Pionnier, P.-A. & Crivallaro, E. (2018). Labour share developments over the past two-decades: The role of technological progress, progress, globalization and “winner-takes-most” dynamics. OECD Economic Department *Working Papers* N° 1503. <https://doi.org/10.1787/3eb9f9ed-en>
