

Répartition et formation du revenu disponible dans cinq grands pays

Jérôme Henry, Frédéric Lordon

Département des études de l'OFCE

L'étude de la répartition du revenu national est le plus souvent limitée à celle du partage de la valeur ajoutée entre salaires et profits, dont les déterminants essentiels sont les évolutions de la productivité et des salaires réels. Pourtant, l'analyse du partage du produit intérieur brut, incluant l'ensemble des impôts indirects, puis du revenu national disponible qui comprend le solde des opérations avec l'extérieur, permet de mieux prendre en compte le rôle redistributif des opérations de répartition — revenus de la propriété, fiscalités directe et indirecte, cotisations et prestations sociales. La présente étude retient cette seconde démarche pour cinq grands pays de l'OCDE (Etats-Unis, Japon, RFA, Royaume-Uni et France) et couvre la période 1970-1986.

Les secousses de 1975 et 1980, consécutives aux chocs pétroliers, et le retournement de 1982 affectent dans tous les pays la part des salaires, qu'elle soit mesurée par le poids des salaires bruts ou des rémunérations brutes dans le PIB ou dans la valeur ajoutée. Le recours à des indicateurs différents modifie en revanche sensiblement la hiérarchie internationale obtenue : les caractéristiques structurelles nationales décrites par les taux d'imposition directe, de salarisation, de prestations et de cotisations sociales sont autant de causes de divergence.

L'étude du partage du revenu fait apparaître une structure que l'on peut qualifier d'«européenne» — part des ménages plus faible et des administrations plus forte — face aux répartitions américaine et japonaise.

Entre 1970 et 1986 les modifications de la structure de répartition du revenu disponible concernent essentiellement les parts des ménages et des entreprises, celle des administrations restant en général stationnaire, malgré l'augmentation des prélèvements obligatoires en pourcentage du PIB, à l'exception notable des Etats-Unis où elle décroît tendanciellement.

L'ajustement au profit des entreprises depuis le début des années quatre-vingt a emprunté des voies très différentes selon les pays. Le calcul du rapport entre le revenu final des ménages et leurs salaires bruts montre une convergence impressionnante des différents pays, mais l'analyse détaillée — prestations sociales, cotisations employeurs et employés, impôts directs... — confirme, sur fond de socialisation croissante du revenu des ménages, l'utilisation d'instruments divers : pression sur les salaires en France ou moindre évolution des revenus de la propriété au Japon par exemple.

L'analyse en termes de répartition des «fruits de la croissance» et de contribution des composantes à la formation du revenu des ménages montre que l'idée d'une «norme européenne» de répartition semble perdre de sa pertinence depuis 1982, la France et la RFA conservant cependant des structures assez proches.

L'analyse économique tient la répartition du revenu pour l'un des déterminants majeurs de l'activité, tant intérieure qu'extérieure. La part des salaires dans la valeur ajoutée contribue, comme mesure du coût salarial unitaire réel à déterminer la rentabilité des entreprises et leur compétitivité-prix. Revenu indicateur du pouvoir d'achat de la fraction la plus large de la population, la masse des salaires obtenue après partage sert à prévoir l'évolution probable de la consommation, composante importante de la demande agrégée qui influence le niveau d'investissement (effet d'accélération) et celui des importations. Ainsi, par le canal de cette seule variable de répartition, transitent une multitude d'influences contradictoires qui affectent de manière significative les principales grandeurs macroéconomiques.

L'étude de la répartition procède généralement à l'examen du partage primaire, qui distingue deux catégories de revenus : salaires et profits. Ce partage est calculé à partir de différents types de valeur ajoutée : industrielle, marchande ou totale, cette dernière se définissant comme la somme de l'excédent brut d'exploitation, des salaires versés, des cotisations sociales employeurs et des impôts indirects liés à la production nets des subventions. Une telle approche introduit en général une pro-

blématique en termes de profitabilité des entreprises, qui amène à comparer les évolutions respectives de la productivité, des salaires réels et de la part des salaires.

Mais, aux masses des deux revenus, séparées par la répartition primaire, vont venir s'ajouter ou se soustraire une série de prélèvements et de transferts dont l'Etat est le principal ordonnateur. Impôt sur le revenu et sur les sociétés, cotisations sociales employeurs et employés, prestations sociales, subvention etc. procèdent à une importante redistribution entre salaires et profits via les budgets sociaux et centraux. Ces transferts de revenus modifient donc sensiblement le partage primaire. D'où l'intérêt d'une analyse qui privilégie le partage du revenu national en termes de revenus disponibles, nets de tous prélèvements et redistributions, grandeurs à partir desquelles les agents prendront leurs décisions de consommation, d'épargne ou d'investissement.

Outre qu'elle permet une inférence de meilleure qualité (par rapport au partage primaire) sur les composantes de la demande, cette approche de la répartition fournit des informations sur les caractéristiques structurelles par pays de la formation des revenus disponibles et notamment, à propos des ménages, sur les parts relatives prises par les revenus directs et socialisés. On examinera comment ces structures de revenus se sont déformées à l'épreuve des chocs successifs de 1970 à 1986.

Une telle décomposition nous permet aussi de récapituler, en distinguant deux sous-périodes (1970-1982 ; 1982-1986) la façon dont ont été répartis ce qu'il est convenu d'appeler les «fruits de la croissance».

Le partage primaire du revenu

Le «gâteau» dont on examine les parts change évidemment selon le concept de valeur ajoutée retenu. On peut alternativement considérer la valeur ajoutée totale, la valeur ajoutée marchande, dans laquelle on ne tient plus compte des administrations ⁽¹⁾, ou, de manière encore plus désagrégée, la seule valeur ajoutée du secteur manufacturier, restriction qui convient mieux à une étude en termes de productivité et de profitabilité.

(1) A l'exception des activités marchandes de l'administration qui ne représentent qu'une part très faible de leur activité totale.

Pour examiner le revenu national disponible, il semble plus approprié de considérer d'abord le partage primaire du produit intérieur brut, c'est-à-dire de la valeur ajoutée brute à laquelle on ajoute la TVA et les droits de douane. On passe ensuite facilement du PIB au revenu national disponible en intégrant les flux croisés de revenus des facteurs et de transferts courants avec le reste du monde.

1. Les équations comptables de partage du revenu

La relation qui relie le produit intérieur brut à la valeur ajoutée au prix du marché s'écrit :

$$\text{PIB} = \text{VA} + \text{TVA} + \text{DD}$$

avec DD droits de douane.

La valeur ajoutée se décompose de la manière suivante :

$$\text{VA} = \text{EBE} + \text{CSE} + \text{SBR} + \text{CSA} + \text{All}$$

avec EBE excédent brut d'exploitation ;

CSE : cotisations sociales employeurs ;

SBR : salaires bruts ;

CSA : cotisations sociales assurés ;

All : autres impôts indirects nets des subventions d'exploitation.

Nous avons calculé le revenu national disponible par la relation :

$$\text{RND} = \text{PIB} + \text{RNF} + \text{TFN}$$

RNF : revenu net des facteurs ;

TFN : transfert net versés par le reste du monde aux agents résidents.

Enfin l'équation de cohérence comptable qui doit être vérifiée :

$$\text{RND} = \text{RDM} + \text{RDS} + \text{RDG}$$

RDM, RDS, RDG respectivement revenu disponible brut des ménages, sociétés et administrations. En pratique cette dernière relation est le plus souvent entachée d'un écart statistique.

Une décomposition inhabituelle

Le partage primaire a pour fonction analytique de regrouper en une partition binaire les quatre grandes composantes du produit intérieur ⁽²⁾ — excédent brut d'exploitation, cotisations sociales employeurs, cotisations sociales employés, salaires nets — afin d'opposer deux masses identifiées comme le «revenu des salariés» et le «revenu des entreprises».

On procède traditionnellement au regroupement des cotisations sociales (employeurs et employés) et des salaires nets pour constituer la première catégorie, l'excédent brut d'exploitation représentant la seconde. Une telle approche participe d'une logique d'évaluation du coût total du travail. Elle pourrait conduire à une surévaluation de la part des salariés dans le revenu national du fait de l'intégration des cotisations sociales employeurs dans leur rémunération ⁽³⁾.

Le mode de présentation, que nous avons retenu comme pertinent pour la suite de notre propos, quoique légèrement hétérodoxe, propose d'affecter à chaque agent le montant de ses propres cotisations sociales. Le «revenu des salariés» est ainsi constitué de la somme des salaires nets et des cotisations sociales employés, alors que le «revenu des entreprises» agrège l'EBE et les cotisations sociales employeurs. Cela présente certes l'inconvénient de regrouper au sein du «revenu des entreprises» un élément stable — les cotisations sociales employeurs assises sur la masse salariale — et un élément volatile — l'EBE. Si elle assimile les cotisations sociales employeurs à du «profit» — difficulté semblable à celle de la première option — elle traite par contre de manière symétrique les deux catégories d'agents et permet surtout de mettre en évidence, à partir d'un partage primaire, leurs contributions différenciées au financement des budgets sociaux. En ce sens elle nous a paru constituer l'option de présentation du partage primaire la plus cohérente mais seulement en tant que préalable comptable à une analyse en termes de revenus disponibles qui fera apparaître les choses différemment ⁽⁴⁾.

(2) On met ici de côté le total des impôts indirects.

(3) Une éventuelle objection consisterait à arguer du fait que les salariés récupérant par la suite sous forme de prestations la totalité des cotisations sociales, il n'est pas injuste de retenir ce mode d'évaluation de leur part du revenu. Mais un tel argument introduit prématurément des considérations relatives aux effets de redistribution et amorce implicitement une analyse en termes de revenus disponibles alors qu'on souhaite dans cette première étape s'en tenir, autant qu'il est possible, à une problématique de partage primaire.

(4) On retiendra pour la suite de cet article les dénominations suivantes :

- salaires bruts = salaires nets + cotisations sociales employés ;
- rémunérations brutes = salaires bruts + cotisations sociales employeurs.

Cette dernière remarque doit toutefois être nuancée par des considérations relatives aux modalités dans chaque pays du financement du système social. Ainsi le degré de fiscalisation du financement des prestations sociales est susceptible d'introduire des biais significatifs dans la lecture de ce partage primaire. D'une part il déforme le partage de l'effort social lu simplement au travers des parts des cotisations employés ou employeurs dans les cotisations totales. Ces ratios perdent manifestement leur pertinence dès lors qu'une part significative de l'effort social est financée sur le budget de l'Etat central, auquel contribuent, mais selon une tout autre clé de répartition, salariés et entreprises. Cette différenciation par pays de la masse des cotisations sociales agrégées au revenu des agents est de nature à perturber la hiérarchie qui se dégagera de la comparaison internationale de ces partages primaires.

D'autres mécanismes institutionnels comme les modalités de négociation salariale sont également à-mêmes de modifier le sens des regroupements effectués pour aboutir au partage primaire. Lorsque les salaires sont négociés en brut, toute augmentation des cotisations sociales des salariés vient diminuer le salaire net. A l'inverse, lorsque les salaires sont négociés en net, toute augmentation de la part de l'effort social supportée par les salariés, impliquant une augmentation du taux de leurs cotisations sociales, doit s'accompagner d'une réévaluation des salaires bruts nécessaire au maintien des salaires nets. En d'autres termes, les salariés sont alors indifférents à toute modification du prélèvement social qui pèse sur eux puisque leur rémunération est garantie indépendamment de celui-ci. Ce phénomène s'accroît évidemment lorsque les salaires sont négociés nets de tous prélèvements, c'est-à-dire sociaux, mais également fiscaux directs, comme c'est le cas au Royaume-Uni, où l'impôt sur le revenu est retenu à la source.

Une singularité française

Tous les pays enregistrent à des degrés divers les effets des deux chocs de 1974 et des années 1979-1981, d'abord en faveur des salaires, avant que la part de ceux-ci décroisse régulièrement jusqu'à la fin de la période.

L'option retenue pour le partage primaire présente dans le *cas français* la particularité de faire apparaître une part des entreprises constamment supérieure à celle des salariés. Cette singularité — aucun des autres pays étudiés n'offre une configuration de ce type — s'explique par la contribution importante des entreprises à la Sécurité sociale (cf. infra). On note également que la part française des entreprises est revenue en 1986 à son niveau de 1972.

En *RFA* on observe un effet de «ciseau» entre revenus des entreprises et revenus des ménages. Le croisement s'effectue en 1983, date à partir

Répartition et formation du revenu dans cinq pays

de laquelle les profits devancent les salaires dans le produit intérieur brut, pour terminer en 1986 à 46,8 % (+ 3,7 points sur toute la période, + 4,4 sur la sous-période 1981-1987).

La totalité de la période est marquée aux *Etats-Unis* aussi par une évolution globalement favorable aux entreprises, l'écart entre profits

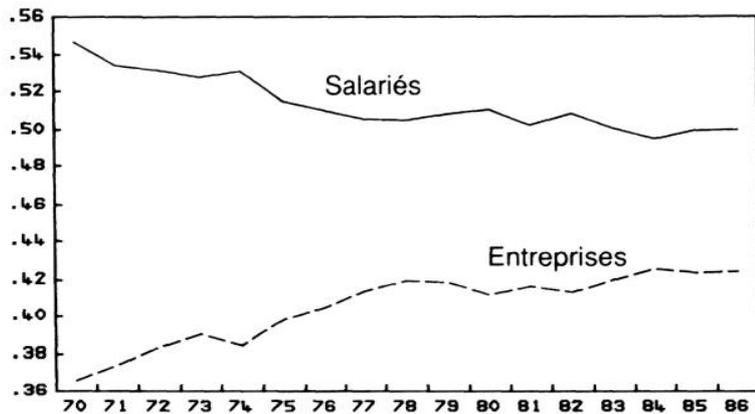


1. Partage primaire du PIB

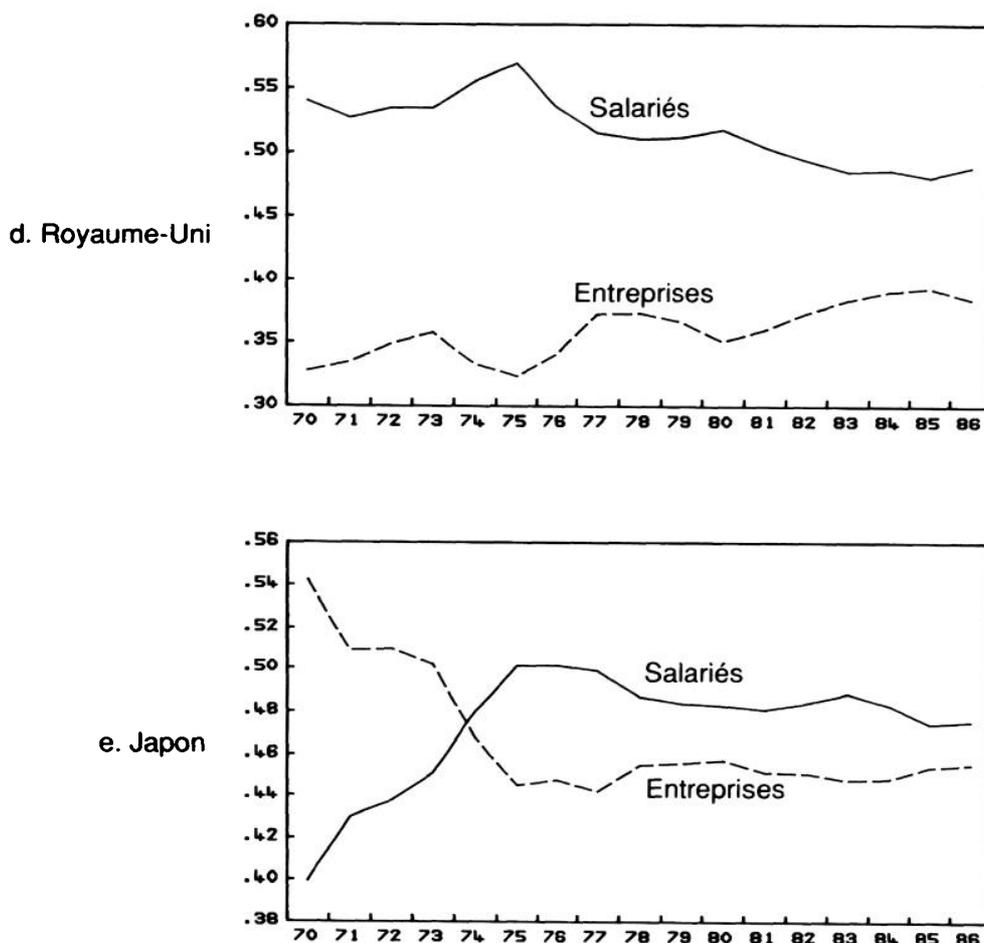
a. France



b. RFA



c. Etats-Unis



Source : OCDE.

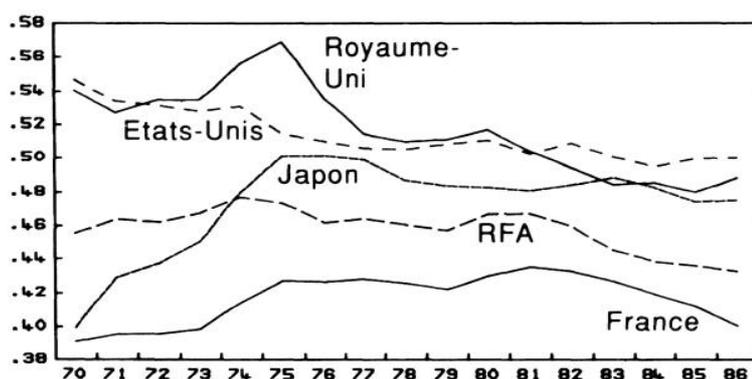
et salaires étant plus que divisé par deux (18,2 points en 1970, contre 7,5 en 1986), avec un profil cyclique caractéristique de nombreuses variables macroéconomiques américaines.

Le *Royaume-Uni* enregistre une évolution plus accidentée. On notera cependant que 1985 semble constituer l'amorce d'un retournement en direction des salaires, qui voient leur part atteindre 48,8 % en 1986.

Le *Japon* présente un profil un peu particulier. De 1970 à 1974 a lieu la fin de son rattrapage en matière d'industrialisation, classiquement accompagné par une forte hausse de la part salariale. Le « régime permanent », qui semble se mettre en place à partir de 1977, est caractérisé par une assez grande stabilité, puisque revenus salariaux et profits suivent des évolutions quasiment stationnaires.

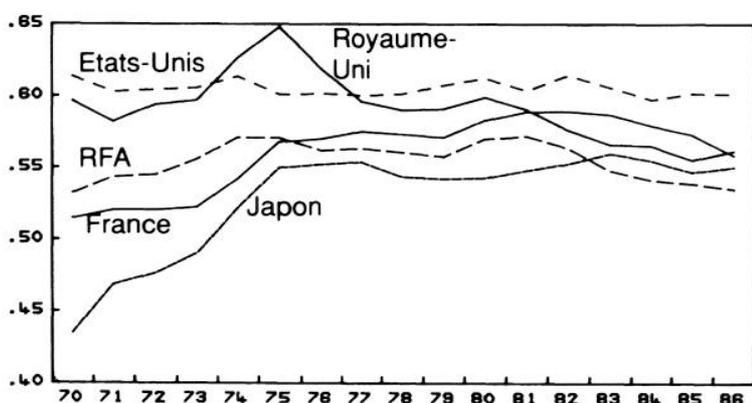
Retour aux indicateurs traditionnels

Le graphique 2 résume en comparaison internationale les évolutions des parts des «revenus salariaux». La hiérarchie «inhabituelle»⁽⁵⁾ selon laquelle s'ordonne ces différents pays s'explique évidemment par la non intégration des cotisations sociales des employeurs aux revenus salariaux. On peut prendre une première mesure de l'importance de ce choix d'affectation en examinant le graphique 3, qui présente cette fois-ci la part des «revenus salariaux» sous le concept de rémunération brute c'est-à-dire y compris les cotisations patronales et non plus de salaire brut. L'importance de la contribution des employeurs français aux budgets sociaux apparaît immédiatement. Passant de 12,3 à 15,6 % du PIB, elle ramène la France en milieu de tableau, alors que la part française des salaires bruts était la plus faible. Par rapport à la France, on peut ordonner les pays en fonction de la part prise par les cotisations sociales employeurs dans le produit intérieur brut : sur la période la RFA passe de 7,8 à 10,5 %, les Etats-Unis de 6,6 à 10,2 %, le Royaume-Uni de 5,4 à 7,2 %.



2. Part des salaires bruts dans le PIB

Source : OCDE.



3. Part des rémunérations brutes dans le PIB

Source : OCDE.

(5) Cf. par exemple les résultats obtenus par J. Henry, J. Le Cacheux, 1988, «Deux partages du revenu national des grands pays de l'OCDE», Revue de l'OFCE n° 24, juillet 1988.

Un autre biais provient de l'ambiguïté du statut comptable sous lequel on prend en compte le revenu des entrepreneurs individuels. On convient généralement d'affecter une partie de ce revenu au «revenu salarial» en considérant que les entrepreneurs individuels reçoivent une rémunération brute fictive égale à la rémunération brute moyenne par tête des salariés. Cette correction, dite du «taux de salarisation», produit ses effets les plus spectaculaires dans le cas du Japon, qui présente le ratio effectifs salariés sur effectifs totaux le plus faible en niveau, mais aussi le plus fort en variation sur la période, (tableau 1) configuration qui peut là encore renvoyer au processus de rattrapage industriel achevé au milieu des années soixante-dix. Ainsi corrigée la part des rémuné-

2. Correction du taux de salarisation

Cette correction a pour but de reconstituer un équivalent-salaire à partir du revenu des entrepreneurs individuels et de l'inclure dans les rémunérations brutes.

On procède généralement en attribuant aux entrepreneurs individuels la rémunération par tête moyenne des effectifs salariés, multipliée ensuite par le nombre des entrepreneurs individuels, c'est-à-dire par la différence entre les effectifs totaux et les effectifs salariés.

On affine ici la correction en l'effectuant exclusivement sur le secteur marchand.

En notant :

RB_m : rémunérations brutes marchandes ;
RBC_m : rémunérations brutes marchandes corrigées du taux de salarisation ;
RB_{nm} : rémunérations brutes non marchandes ;
RBC : rémunérations brutes totales corrigées ;
N_m : effectifs totaux de la branche marchande ;
N_{ms} : effectifs salariés de la branche marchande.

On a :

$$RBC = RB_{nm} + RBC_m$$

$$RBC_m = RB_m + \frac{RB_m}{N_{ms}} (N_m - N_{ms}) = \frac{RB_m}{T}$$

et :

$$T = \frac{N_{ms}}{N_m} \quad \text{étant le taux de salarisation de la branche marchande.}$$

Répartition et formation du revenu dans cinq pays

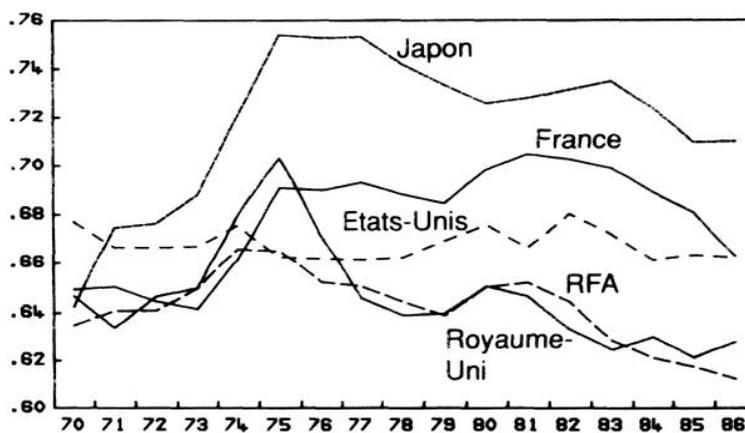
1. Taux de salarisation

En %

	France	RFA	Royaume-Uni	Etats-Unis	Japon
1970	79	83	92	90	66
1986	84	87	89	90	76

Source : OCDE.

rations brutes dans le produit intérieur japonais est la plus élevée des cinq pays étudiés. Cette modification affecte également assez sensiblement la France, alors que la hiérarchie du sous groupe RFA, Etats-Unis, Royaume-Uni reste invariante (graphique 4a).



4. Part des rémunérations brutes corrigées

a. Dans le PIB

Un dernier effet d'optique peut contribuer à modifier la lecture de ces résultats : il s'agit de l'importance plus ou moins grande prise par les impôts indirects totaux dans le produit intérieur brut (tableau 2).

2. Impôts indirects/PIB

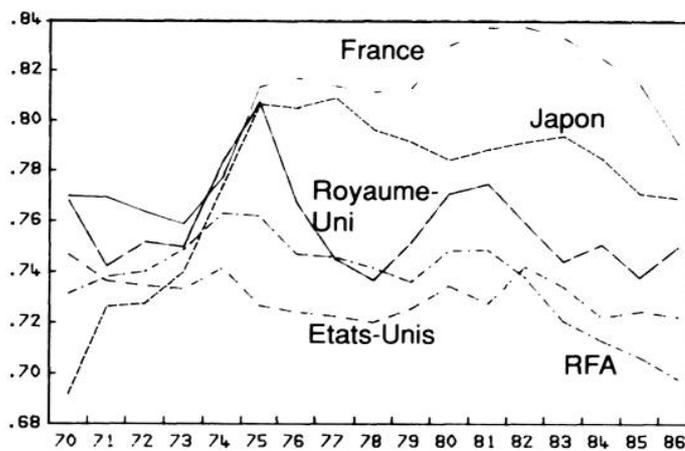
En %

	France	RFA	Royaume-Uni	Etats-Unis	Japon
1970	13,5	11,4	14,1	8,8	6,0
1986	12,9	10,1	14,5	7,7	6,5

Source : OCDE.

On recalcule alors une part des rémunérations brutes sur un produit intérieur net du total des impôts indirects. La faiblesse des impôts indirects au Japon, due notamment à l'absence (jusqu'en 1989) de taxe sur la consommation, fait que cette correction y affecte assez peu la part des rémunérations brutes, alors que les pays à forte fiscalité indirecte, comme la France ou le Royaume-Uni, voient leurs parts «salariales» sensiblement réévaluées. Se dessine ainsi une quatrième hiérarchie, dans laquelle la France présente la part salariale la plus importante, devant le Japon, le Royaume-Uni, les Etats-Unis et la RFA (graphique 4b).

b. Dans la valeur ajoutée totale



Source : OCDE.

Des évolutions claires, une hiérarchie fluctuante

On voit donc combien la multiplicité des options possibles rend mouvante la comparaison internationale des parts de «revenu salarial» en niveau, au terme de quoi il est difficile de conclure à l'existence d'une hiérarchie unique. Les évolutions par pays sont en revanche relativement bien préservées et survivent généralement à toutes les corrections, qu'il s'agisse du taux de salarisation, des impôts indirects ou même des cotisations employeurs. Elles enregistrent toutes le choc de 1974 en faveur des revenus salariaux — à l'exception notable des Etats-Unis, pour lesquels celui-ci est beaucoup moins sensible que partout ailleurs — et, à des degrés divers, celui du début des années quatre-vingt, avant d'entamer un mouvement généralisé d'ajustement à la baisse de la «part salariale».

La prise en compte des opérations de répartition

Une analyse en termes de revenus disponibles exige la prise en compte de tous les flux qui viennent s'ajouter ou se soustraire aux revenus bruts issus du partage primaire. Il faut alors considérer plus explicitement deux nouveaux agents avec lesquels ou par lesquels s'effectuent ces transferts et qui prennent ainsi part à la répartition : le reste du monde et les administrations.

Le reste du monde exerce sa principale influence sur l'entité sur laquelle opère le partage. La prise en compte des salaires versés par les producteurs résidents au reste du monde, des salaires versés aux résidents par les producteurs du reste du monde, des échanges de revenus des autres facteurs et des transferts courants amène à considérer en lieu et place du produit intérieur brut, un revenu national disponible construit de la façon suivante :

$$\text{RND} = \text{PIB} + \text{RNF} + \text{TFN}$$

Avec :

RND : revenu national disponible ;

PIB : produit intérieur brut ;

RNF : revenu net des facteurs versés par le reste du monde ;

TFN : transferts nets versés par le reste du monde.

L'Etat — entendu ici comme agrégation des administrations centrales, locales et sociales — exerce lui une action d'un autre type, puisqu'il est l'agent par lequel s'effectuent les prélèvements et redistributions qui vont sensiblement déplacer la ligne de partage entre «salaires» et «profits» obtenue après répartition primaire. Prélevant sur les revenus des deux catégories, impôt sur les sociétés et cotisations sociales employeurs d'une part, impôt sur le revenu et cotisations sociales employés de l'autre, il redistribue dans les deux directions, subventions d'exploitation pour les entreprises, mais surtout prestations sociales en faveur des salariés. Cette fonction de transfert n'empêche pas la constitution d'un revenu disponible propre aux administrations publiques. Celui-ci est constitué de la somme de l'excédent brut d'exploitation (géné-

ralement très faible, car calculé uniquement sur la partie marchande de leur valeur ajoutée), des impôts directs, des impôts indirects nets des subventions, de la différence entre cotisations reçues et prestations versées, et des divers transferts et revenus nets de la propriété.

Le partage du revenu national disponible

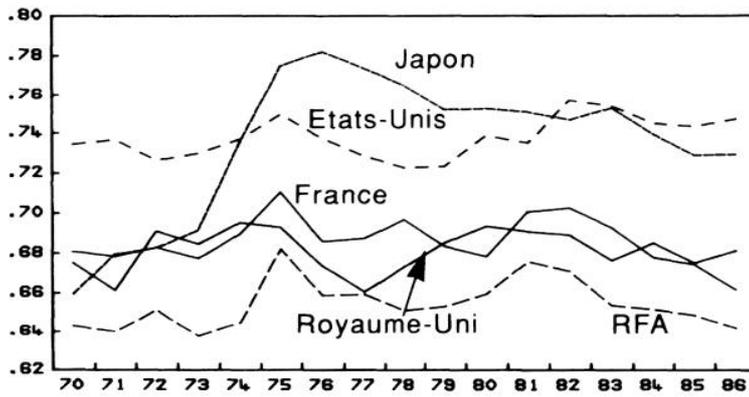
Les graphiques 5 à 7 présentent les parts des revenus disponibles des agents salariés, entreprises et administrations dans chacun des pays. Le schéma général de cette répartition après transferts fait apparaître pour tous les pays un mouvement de compensation entre ménages et entreprises au profit de ces dernières. Quant aux administrations, elles voient la part de leur revenu disponible stationnaire, à l'exception des Etats-Unis où elles perdent quasiment 4 points de revenu national sur la période.

Alors que la part des «revenus des salariés» dans le PIB évoluait en France entre 51,5 et 58,9 % en termes de rémunérations brutes ou entre 39,1 et 43,5 % en termes de salaires bruts, le revenu disponible des ménages oscille entre 66,2 et 71 % du revenu national disponible. Il vaut d'être noté que si chacun des minima et maxima cités à l'instant correspond aux mêmes années pour les rémunérations et salaires bruts — respectivement 1970 et 1981 — il n'en va pas de même pour le revenu disponible des ménages qui atteint ses points bas et haut respectivement en 1986 et 1975. Le revenu disponible des sociétés et quasi-sociétés, après avoir décliné de 9,4 à 6,2 % entre 1970 et 1982, connaît depuis une évolution tout à fait régulière à la hausse qui l'a ramené à 10,4 % en 1986, soit 1 point de mieux qu'en 1970. Quant aux administrations publiques, en dépit de deux oscillations marquées entre 1975 et 1981, elles voient leur revenu disponible rester stationnaire autour de 20 % du revenu national.

La RFA connaît pour le revenu disponible des ménages une évolution étonnamment parallèle à celle de la France (cf. comparaison internationale : graphique 5), quoique décalée vers le bas en moyenne de 3 points par rapport à celle-ci ⁽⁶⁾. Le revenu disponible des entreprises présente, en revanche, un profil continûment croissant si l'on excepte les deux chocs à la baisse de 1974 et 1977. De 10,2 % du revenu national en 1970, il passe à 14,1 % en 1986. Mais c'est surtout la stabilité et la régularité de la croissance de la part des entreprises qui, comparée à la volatilité de celle des ménages, constitue la caractéristique la plus remarquable, et la plus contre-intuitive, de l'évolution allemande. La part des administrations est, quant à elle, stationnaire autour de 22 %, hormis le choc à la hausse de 1973.

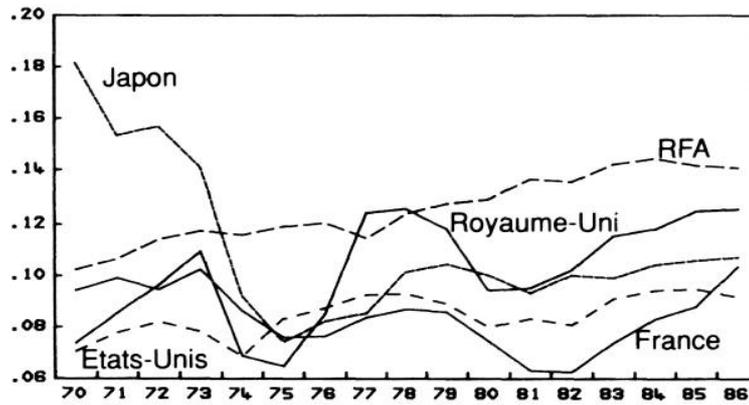
(6) Cette remarque doit cependant être nuancée par l'observation d'un écart statistique en RFA entre le revenu national disponible et la somme des revenus disponibles des agents correspondant à peu près à 3 points de PIB.

Répartition et formation du revenu dans cinq pays



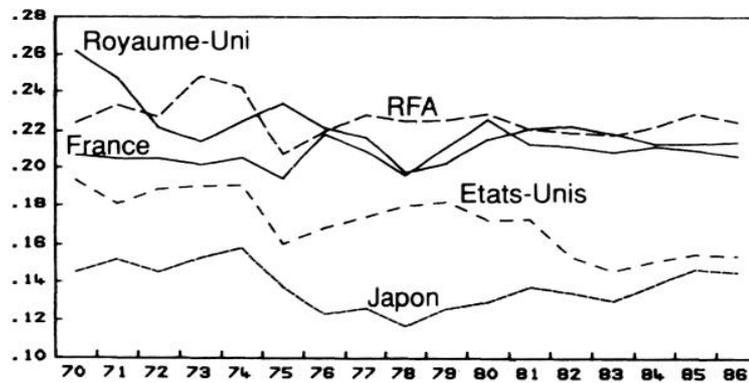
5. Part du revenu disponible des ménages dans le revenu national

Source : OCDE.



6. Part du revenu disponible des sociétés dans le revenu national

Source : OCDE.



7. Part du revenu disponible des administrations dans le revenu national

Source : OCDE.

3. Revenu disponible des ménages

Le revenu disponible des ménages s'écrit :

$$\text{RDM} = \text{RBM} - \text{CSTM} - \text{CSA} + \text{PSTM} = \text{EBEM} + \text{RPNM} + \text{TFNM} - \text{IDM}$$

Avec :

RBM : rémunérations brutes ;
CSTM : cotisations sociales employeurs et employés à destination des régimes publics ;
CSM : autres cotisations sociales (cf. infra) ;
PSTM : prestations sociales reçues ;
EBEM : excédent brut d'exploitation des ménages ^(*) ;
RPNM : revenus nets de la propriété ;
TFNM : transferts divers nets ;
IDM : Impôts directs versés.

Le poste CSM ne recouvre pas une réalité homogène sur tous les pays :

- En France et en RFA il correspond en totalité à l'imputation fictive faite aux ménages des cotisations employeurs en direction de régimes privés. Ce montant est « reversé » intégralement par les ménages sous la ligne « Pensions et cotisations sociales imputées » (CSF).

- Aux Etats-Unis, Royaume-Uni et Japon le montant reversé par les ménages sous forme de cotisations sociales imputées est inférieur aux cotisations employeurs vers les régimes privés dont on considère alors qu'elles incorporent en plus divers compléments de rémunérations assimilables à des prestations particulières.

Le poste PSTM s'écrit alors :

$$\text{PSTM} = \text{PSPM} + \text{PSF} + (\text{CSM} - \text{CSF})$$

Avec :

PSPM : prestations sociales en provenance des régimes publics ;
PSF : prestations sociales directes des employeurs ;
CSF : pensions et cotisations sociales imputées.

Aux prestations sociales directes des employeurs et aux prestations d'origine publique on ajoute donc les compléments de rémunérations constitués de la différence entre cotisations employeurs aux régimes privés (CSM) et cotisations sociales imputées effectivement reversées par les salariés (CSF).

(*) On a retenu un concept d'excédent brut d'exploitation des ménages homogène sur tous les pays. Cette démarche a exigé de rectifier l'EBE des ménages français qui sont les seuls à incorporer, en plus de l'EBE des entrepreneurs individuels, un EBE provenant de la valorisation des logements occupés par leurs propriétaires, de l'auto-équipement et de l'auto-consommation.

Aux *Etats-Unis*, la part des ménages est globalement stationnaire autour de 74 %, malgré deux oscillations séparant les pics de 1974 et 1982 et le creux de 1978. Les sociétés enregistrent, quant à elles, un profil cyclique sur un trend croissant qui les mène de 7 à 9,2 %, alors que la part des administrations est nettement décroissante en tendance.

Au *Royaume-Uni* les parts des ménages et des administrations oscillent en phase entre 1974 et 1982, faisant ainsi contrepartie aux mou-

4. Revenus disponibles des entreprises et des administrations

Sociétés et quasi-sociétés :

Le revenu disponible des sociétés et quasi-sociétés (SQS) s'écrit :

$$RDS = EBES + RPNS + TFNS - IDRS - PSTS.$$

Avec :

EBES : excédent brut d'exploitation des SQS ;

RPNS : revenus nets de la propriété ;

TFNS : transferts divers nets ;

IDRS : impôts directs payés par les SQS ;

PSTS : différence entre les prestations et les cotisations sociales fictives.

On ne s'étonnera pas de ne pas voir figurer ici explicitement les cotisations sociales employeurs payés par les SQS. Les comptes nationaux de l'OCDE ne donnent accès qu'à la totalité des cotisations sociales acquittées par la réunion de tous les employeurs sans permettre de connaître leur répartition parmi ceux-ci. Ne pouvant être individualisées ces cotisations sociales n'en figurent pas moins dans le calcul du revenu disponible des SQS en tant que composante particulière des transferts divers.

Administrations :

Le revenu disponible des administrations s'écrit :

$$RDA = EBEA + RPNA + TFNA + ID + CST - PST + (II - SUB)$$

Avec :

EBEA : excédent brut d'exploitation des administrations ;

RPNA : revenus nets de la propriété ;

TFNA : transferts divers nets ;

ID : impôts directs ;

CST : cotisations sociales reçues ;

PST : prestations sociales versées ;

II-SUB : impôts indirects nets des subventions.

vements de grande amplitude du revenu des sociétés à la même époque. On notera que le Royaume-Uni est le seul pays à présenter à partir de 1985 un mouvement de la part des ménages réorienté à la hausse.

Les évolutions du *Japon* restent très marquées jusqu'en 1975 par le phénomène de rattrapage industriel qui voit la part des ménages considérablement augmenter avant d'osciller autour d'une tendance décroissante sur la fin de la période, évolution qui trouve son symétrique dans le revenu des sociétés.

Une «norme européenne» de répartition ?

Les graphiques 5 à 7 résument ces résultats et font apparaître des convergences pour certains groupes de pays. Ainsi semble se dessiner, particulièrement en matière de parts des ménages et des administrations, une «norme» européenne, dont se distingue nettement un deuxième sous-groupe réunissant les Etats-Unis et le Japon. Les évolutions des parts des sociétés semblent plus dispersées, quoique toutes orientées à la hausse depuis 1981.

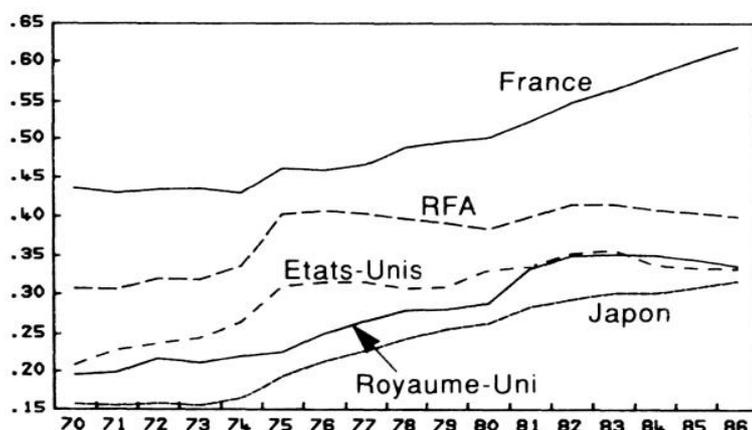
La formation du revenu des ménages

Les données rassemblées en vue d'une étude du partage du revenu disponible permettent également de dégager quelques caractéristiques structurelles de la formation des revenus disponibles par agent. On s'intéressera ici essentiellement au cas des ménages et des entreprises.

Le graphique 8 fait apparaître, en comparaison internationale, l'évolution du rapport des prestations sociales aux salaires bruts. Une hiérarchie apparaît clairement, qui n'est jamais remise en question tout au long de la période. La France s'affirme comme le pays où la socialisation du revenu des ménages est la plus importante. A partir d'un niveau notablement plus élevé en 1970 que ses partenaires (43 % contre respectivement 30, 21, 19 et 15 % pour la RFA, les Etats-Unis, le Royaume-Uni et le Japon), la France enregistre plutôt moins violemment que les autres pays la montée des prestations sociales consécutive au premier choc pétrolier et de ses premières indemnités chômage. La période 1975-1987 voit alors tous les pays tenter de stabiliser le niveau de prestations sociales rapportées aux salaires bruts, à l'exception de la France qui s'écarte sensiblement du groupe des quatre autres pays à partir de 1981. Son ratio atteint 61,7 % en 1987, contre 33 % en moyenne pour le sous-groupe très homogène constitué par le Japon, le Royaume-Uni et les Etats-Unis, suivi d'assez près par la RFA. Caractérisée initialement par une situation intermédiaire entre la France et les pays à faible socialisation du revenu des ménages (Etats-Unis,

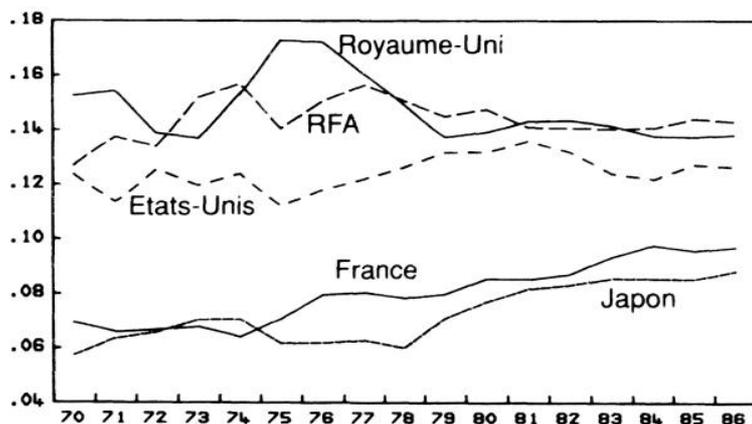
Royaume-Uni, Japon autour de 18 % en 1970), la RFA semble donc rejoindre ces derniers, après avoir enregistré la plus forte secousse en 1974.

La comparaison du ratio des impôts directs versés par les ménages sur la somme du revenu disponible des ménages et de ces mêmes impôts directs permet là encore de réunir les pays en sous-groupes (graphique 9). Cette fois-ci, c'est du Japon que la France se rapproche, quoiqu'il faille grouper ces deux pays pour des raisons probablement fort différentes. L'un et l'autre présentent en effet des ratios d'impôts directs sur revenu avant impôt particulièrement faibles, qui, partant de 6,9 % (pour la France) et de 5,75 % (pour le Japon) en 1970, atteignent respectivement à 9,7 et 8,8 % en 1987.



8. Rapport des prestations sociales aux salaires bruts

Source : OCDE.



9. Taux d'imposition apparent des ménages : rapport des impôts directs au revenu disponible avant impôt

Source : OCDE.

Le deuxième groupe constitué des Etats-Unis, du Royaume-Uni et de la RFA voit ses ratios terminer autour de 13 %. Le Royaume-Uni, après avoir connu un pic accentué pendant les années 1975-1976, et la RFA, après deux secousses à la hausse successives en 1974 et 1977, connaissent de 1980 à 1987 des évolutions quasi stationnaires. Les Etats-Unis voient leur ratio croître continûment durant les années Carter jusqu'au point de retournement atteint en 1980 à 13,5 %.

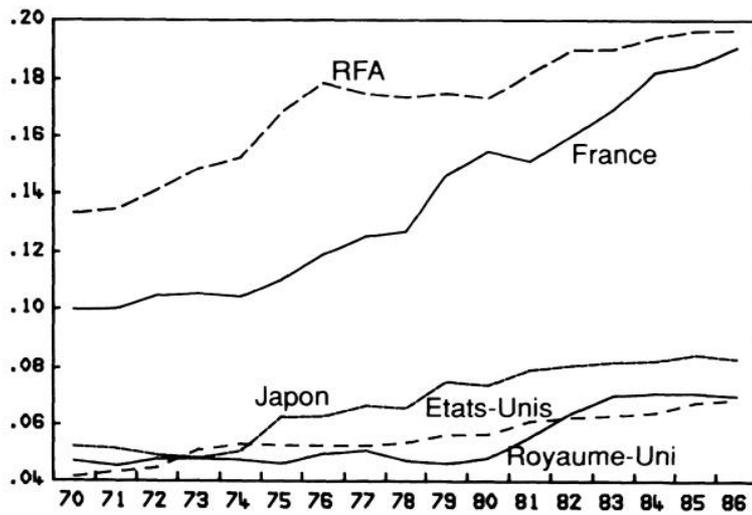
Afin de rendre compte de la façon dont employeurs et employés contribuent au financement des budgets sociaux, deux indicateurs sont ici présentés. Le premier rapporte les cotisations sociales salariés aux salaires bruts (graphique 10), le deuxième les cotisations sociales employeurs aux rémunérations brutes (graphique 11). De même que pour le ratio des prestations sociales aux salaires bruts, les Etats-Unis, le Royaume-Uni et le Japon constituent un sous-groupe assez homogène. Leurs taux de cotisations sociales employeurs et employés sont considérablement plus faibles que ceux des deux autres pays et ne suivent qu'un trend faiblement croissant. En moyenne + 3,5 points pour les taux employés, + 2 points pour les taux employeurs, sur l'ensemble de la période. Face à ces modèles de socialisation minimale, la France et la RFA se démarquent sensiblement quoiqu'en retenant des partages relatifs de l'effort social entre employeurs et employés diamétralement opposés. C'est en effet la RFA qui affiche le taux de cotisations sociales des employés le plus élevé (19,6 % en 1986). La France occupait en 1970 une position intermédiaire entre cette dernière et le sous-groupe précité ; mais bien que le taux allemand progresse à un rythme non négligeable — à l'exception d'un palier entre 1975 et 1980 — la France voit son ratio augmenter plus vite encore puisqu'en 1986 elle a rattrapé quasiment tout son «retard». Au contraire c'est en France que le ratio cotisations sociales employeurs sur rémunérations brutes est le plus élevé, alors que la RFA est équidistante de cette dernière et du groupe Etats-Unis/Royaume-Uni/Japon. De 1970 à 1986 la part des cotisations sociales des employeurs français dans les rémunérations brutes a augmenté de 3,6 points, atteignant 22,4 % en 1986.

Une convergence trompeuse

Toutes ces évolutions sont synthétisées par les variations des ratios revenus disponibles des ménages sur salaires bruts, présentées sur le graphique 12. D'une situation initiale caractérisée par une très grande variance, on passe à une configuration où l'écart entre le plus bas et le plus haut des ratios a été divisé par deux. De 1970 à 1984 on observe donc un remarquable mouvement de convergence de ces ratios, à hiérarchie constante, quoiqu'une divergence semble de nouveau s'esquisser à partir de 1985. Mais cette homogénéisation quantitative apparente cache des modalités de formation du revenu disponible à partir des salaires bruts très différentes selon les pays.

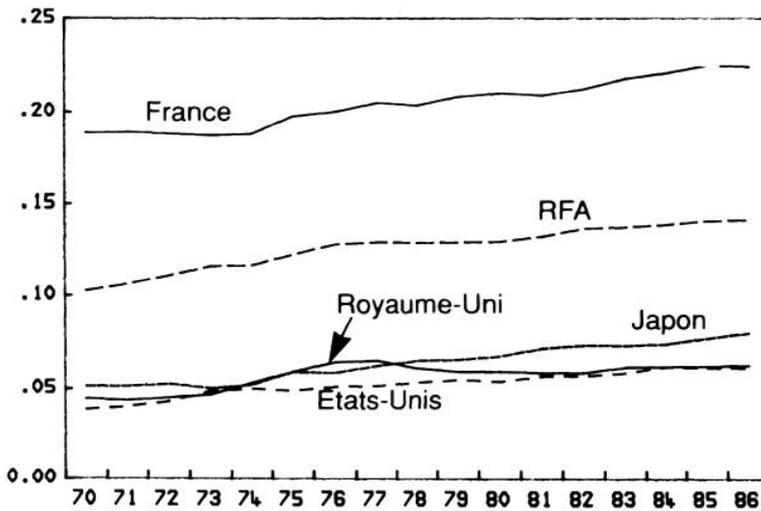
Ainsi en France les prélèvements et redistributions de masses toujours plus importantes s'accompagnent *in fine* d'une baisse relative du revenu disponible par rapport au salaire brut. L'appareil redistributif français semble caractérisé par ce qu'on pourrait appeler des rendements décroissants, appréciation qui procède évidemment d'un point de vue très macroéconomique, ne prenant par ailleurs pas en compte des considérations relatives aux redistributions intra-salariales et aux motivations de réduction d'inégalités qui fondent cette démarche. Cet effet est également renforcé par l'élévation constante du ratio d'imposition directe,

Répartition et formation du revenu dans cinq pays



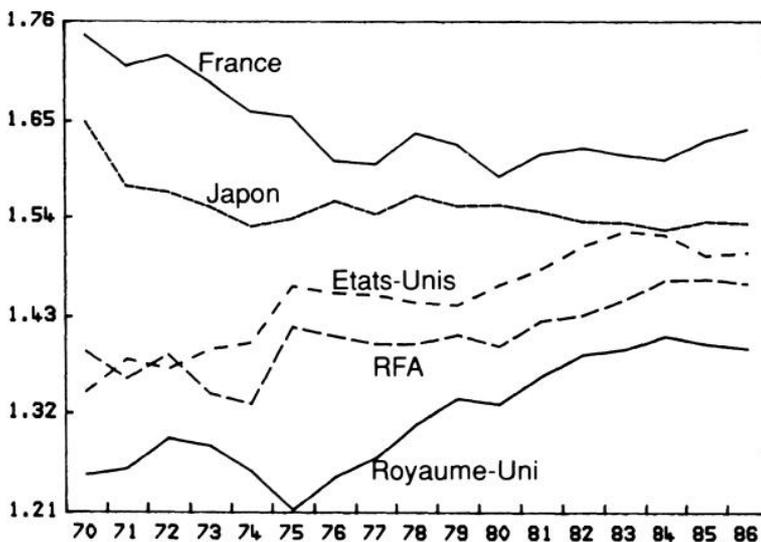
10. Rapport des cotisations sociales des employés aux salaires bruts

Source : OCDE.



11. Rapport des cotisations sociales employeurs aux rémunérations brutes

Source : OCDE.



12. Rapport du revenu disponible des ménages aux salaires bruts

Source : OCDE.

qui, s'il reste moins élevé qu'aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et en RFA, connaît sur la période une croissance beaucoup plus forte que dans ces pays, contribuant évidemment ainsi à réduire le revenu disponible par rapport au salaire brut.

Un effet fiscal similaire marque l'évolution du Japon de 1970 à 1974. Jusqu'à cette date des taux de prestations et de cotisations sociales des employés quasiment constants s'accompagnent d'un ratio d'imposition directe croissant. S'y ajoute une diminution de la contribution des revenus de la propriété, traduisant l'installation définitive dans la salarisation et la régression des statuts hybrides salariés/entrepreneur individuel. Le ratio japonais du revenu disponible sur le salaire brut, qui baisse donc sensiblement au début de la période, prend à partir de 1976 un profil très faiblement décroissant, qui voit la montée des prestations sociales nettes des cotisations des employés compensée par l'alourdissement de la fiscalité directe des ménages.

Les trois autres pays, partant tous d'un ratio plus faible, connaissent des évolutions à la hausse assez similaires. Les prestations sociales, croissant plus vite que les cotisations des employés, ont une contribution nette positive au revenu disponible, renforcée par la part, elle aussi croissante, même si c'est plus faiblement, des cotisations des employeurs, les effets fiscaux directs étant à peu près stationnaires sur la période.

Ainsi se révèle une situation qui distingue un premier groupe de pays — Etats-Unis, RFA, Royaume-Uni — dont les économies, parfois en dépit des discours de leurs dirigeants, ont connu une socialisation croissante (bien qu'en la matière elles soient parties d'un niveau relativement bas), un pays, la France, à socialisation initiale élevée, s'accroissant encore, mais produisant des effets de plus en plus mitigés sur le revenu final des ménages, enfin un pays «intermédiaire», le Japon, qui stabilise sa structure de revenus disponibles des ménages au terme de son rattrapage industriel pour apparaître ensuite comme le plus stable des cinq.

La répartition des fruits de la croissance

Les données rassemblées permettent, pour conclure cette étude, d'esquisser les clés de répartition des surplus dégagés par la croissance. On se propose donc d'évaluer les parts du produit additionnel créé sur la période, qui ont été affectées aux différents agents : ménages, entreprises et administrations. Les évolutions retracées par les graphiques présentés ci-dessus suggère d'étudier cette affectation sur deux sous-périodes : 1970-1982 et 1982-1986 (tableau 3 et 4) .

Le début des années quatre-vingt marque en effet pour tous les pays le retournement à la baisse des parts salariales après les chocs de 1974

3. Parts du revenu national marginal par agent

	France		Etats-Unis		Royaume-Uni		Japon		RFA	
	1970-1982	1982-1986	1970-1982	1982-1986	1970-1982	1982-1986	1970-1982	1982-1986	1970-1982	1982-1986
Ménages	70	55,4	76,7	71	69,2	66	78	65,2	64,8	55,25
Entreprises	5,4	4,2	8,6	12,5	10,9	19	7	13,9	14,9	17,8
Administrations	21,3	19,2	13,6	15,5	21,4	19	13	19,3	20,2	26,9

Source : OCDE.

4. Décomposition de la part des ménages

	France		Etats-Unis		Royaume-Uni		Japon		RFA	
	1970-1982	1982-1986	1970-1982	1982-1986	1970-1982	1982-1986	1970-1982	1982-1986	1970-1982	1982-1986
Salaires bruts	45,7	32,9	48,7	48,2	48	45,4	53	42,8	44,3	32,9
Prestations-cotisations sociales employés	18,4	18,5	17,3	8,3	15,4	9,4	12,9	14,3	11,6	1,5
EBE	11,7	10,9	9,7	13,4	12,4	16,8	15,6	10,6	14,4	28,3
Revenu de la propriété	3,4	2,1	13,7	9,6	3	0,6	7	6,1	6,2	4
Transferts divers	0,7	0,6	0,2	0,5	0,7	1,03	-0,9	-0,7	-0,3	0,4
Impôts directs	-7,3	-8,4	-12,1	-8,6	-11,2	-9,1	-8	-8,2	11,5	10,5
Total = part des ménages dans le revenu national marginal	72,6	57,8	77,6	71,9	68,2	63,4	79,5	66,3	64,8	55,2

Source : OCDE.

et 1979. Cette partition permet donc de distinguer deux sous-périodes présentant autant que possible des évolutions homogènes de la répartition.

L'examen des résultats de la première sous-période incite à constituer un sous-groupe européen opposable au bloc Etats-Unis/Japon. La France, la RFA, et le Royaume-Uni présentent en effet tous trois des modes de répartition du surplus très similaires, caractérisés par une part des ménages entre 65 et 70 %, plutôt inférieure à celle de leurs homologues américains et japonais, une part des administrations élevée, autour de 21 %, et une part des entreprises importante aussi, à l'exception de la France où celle-ci est la plus basse des cinq pays.

Par comparaison, les ménages américains et japonais profitent bien mieux de la croissance de leurs revenus nationaux respectifs, dont ils s'octroient 76,7 et 78 %. Relativement au bloc européen ce sont les entreprises, mais surtout les administrations qui pâtissent de cette situation, ces dernières récupérant en moyenne 7 points de moins de revenu additionnel par rapport à leurs homologues européennes.

1982-1986 : nette inflexion en faveur des entreprises

Si les entreprises sont incontestablement les grandes bénéficiaires de la deuxième sous-période, puisqu'elles bénéficient toutes — à l'exception des entreprises allemandes — de 4 à 16 points supplémentaires de revenu national marginal, les clivages de la partition héritée de la première sous-période s'estompent néanmoins quelque peu.

La France et la RFA, par exemple, connaissent toutes deux une forte réduction de la part de croissance appropriée par les ménages (respectivement – 14 et – 18,2 points). C'est par une pression sur la croissance des salaires bruts qu'un tel effet est obtenu en France. C'est d'ailleurs là un trait qui, en évolution, tend à la rapprocher du Japon, lequel ampute de 13 points la part des ménages par les mêmes moyens : baisse très prononcée de la part des salaires bruts, légère baisse de celle de l'EBE des ménages, légère hausse de la part des transferts sociaux nets et de celle des impôts directs. La RFA exerce, elle, une pression très importante tant sur les salaires bruts (– 11,4 points) que sur les transferts sociaux nets (– 10 points), les taux de prestations stagnants, alors que ceux des cotisations des employés continuent de croître. Cette évolution, très défavorable aux ménages, se trouve compensée par une forte augmentation de la part de revenu national marginal récupérée par les entrepreneurs individuels (+ 14 points) qui s'explique par une légère décreuse de la salarisation sur la deuxième sous-période ainsi que par le rétablissement de leur taux de marge.

Le Royaume Uni, où la part des ménages diminue beaucoup moins (- 2,8 points d'une sous-période à l'autre), tend par là-même à s'éloigner du bloc européen pour se rapprocher des Etats-Unis. Dans ces deux pays la diminution de la part des ménages est obtenue par une baisse de la part des redistributions sociales nettes.

Ce recul général des ménages profite, bien sûr, prioritairement aux entreprises. A ce propos on serait tenté de rapprocher la France et le Royaume-Uni, où une part croissante du revenu national additionnel s'oriente vers leurs producteurs (+ 15,8 points pour la France, + 8,1 points pour le Royaume-Uni, tous deux finissant autour des 20). Ces deux pays se caractérisent également par une mise à contribution des administrations, en sus des ménages, au profit des entreprises. Les autres pays préfèrent, quant à eux, répartir entre administrations et entreprises la part de la croissance abandonnée par les ménages, par moitié au Japon, dans une proportion 1/3-2/3 aux Etats-Unis.

Conclusion

Au cours des années quatre-vingt le mouvement de recul de la part salariale semble un phénomène tout à fait général. Il apparaît aussi clairement, qu'on le lise à travers une part des rémunérations brutes, une part des salaires bruts dans le PIB ou une part du revenu disponible des ménages dans le revenu national. Deux exceptions se dessinent toutefois récemment : les Etats-Unis et le Royaume-Uni, pour lesquels la part salariale semble s'être stabilisée, voire réorientée à la hausse.

Si les évolutions par pays sont relativement fiables, il n'en va pas de même de la hiérarchie internationale en niveau. Les différents modes de lecture de la répartition primaire ont tous leur pertinence propre et aucun ne saurait emporter définitivement l'adhésion, ni prétendre à l'exclusivité. Ce sont ainsi plusieurs classements qu'il faut examiner en fonction des options retenues, multiplicité qui rend éminemment incertain le rapprochement, même intuitif, avec une hiérarchie des performances macroéconomiques générales.

L'analyse en termes de revenus disponibles des agents permet de tirer quelques conclusions supplémentaires. D'une manière générale aucune des économies n'a pu résister au mouvement de socialisation croissante du revenu des ménages qui a marqué la crise des années 1970-1980. Cette socialisation s'est certes effectuée à partir de situations initiales et à des rythmes différents. Il est cependant possible de regrouper

les Etats-Unis, le Royaume-Uni et le Japon qui en matière de taux de prestations et de cotisations sociales des employeurs et des employés connaissent des niveaux et des évolutions assez similaires. RFA et France constituent un deuxième sous-groupe, peut-être moins homogène que le premier, mais conforme néanmoins à l'intuition d'un modèle européen continental.

Ce genre de rapprochement doit toutefois être manié avec précaution. En effet les comparaisons en termes de taux d'imposition directe des ménages, de formation de leur revenu disponible à partir des salaires bruts, voire d'évolution de la répartition des fruits de la croissance incite cette fois à regrouper France et Japon d'un côté et RFA, Royaume-Uni et Etats-Unis de l'autre. On voit donc les limites de cette première approche quantitative, au terme de laquelle un lecteur empressé serait incité à rechercher les caractéristiques d'un improbable modèle franco-japonais ! Si une étude chiffrée, telle que celle qui vient d'être présentée, ne peut suffire, en elle-même, à dégager des conclusions nettes quant aux modalités précises du partage et de la formation des revenus disponibles d'agents, elle peut constituer un premier pas dans une démarche tendant à un examen détaillé des mécanismes institutionnels et des formes sociales qui en constituent le support.

Références bibliographiques

HENRY J., LE CACHEUX J., 1988, «Deux partages du revenu national des grands pays de l'OCDE», *Revue de l'OFCE* n° 24, juillet.

HENRY J., LE CACHEUX J., LECOINTE F., 1988, «Coûts salariaux et productivité : une singularité récente de la France», *Lettre de l'OFCE* n° 53, mars.

LE CACHEUX J., SZPIRO D., 1984, «Part salariale et emploi», *Revue de l'OFCE*, n° 8, juillet.