

UNE PART DES SALAIRES DANS LA VALEUR AJOUTÉE ÉLEVÉE EN 2025 EN FRANCE

Xavier Timbeau

Sciences Po, OFCE

Cette étude spéciale analyse la part des salaires dans la valeur ajoutée (VA) en France et dans cinq pays de la zone euro (Allemagne, Belgique, Espagne, Italie, Pays-Bas) sur la période 1995-2025. Concept retenu : part des salaires corrigée du revenu mixte des non-salariés dans la valeur ajoutée nette des branches marchandes hors services immobiliers (branches LOPQ exclues). Ce concept, formalisé par une équation comptable, s'écarte des approches standards (VA brute, correction par effectifs) utilisées notamment par Cotis (2009) ou la DG Trésor (Gendre et Thommen, 2025), qui concluent à une stabilité de la part salariale depuis les années 1980. Résultats principaux : la part des salaires en France a augmenté de 1995 à 2020, atteignant les niveaux les plus élevés du panel. La crise sanitaire (2020) a produit un pic généralisé ; la phase inflationniste post-2022 a ensuite fortement comprimé la part salariale en Allemagne, en Italie et aux Pays-Bas, mais bien moins en France. Les comptes des sociétés non financières (SNF, secteur S11) sont également mobilisés, avec une mise en garde sur l'hétérogénéité des définitions nationales.

Mots clés : salaires, valeur ajoutée, inflation, France

1. Du partage de la VA au partage des richesses

L'analyse du partage de la valeur ajoutée (graphique 1) est au cœur des débats sur la redistribution des richesses (voir notamment Hurlin et Portier (1996), Timbeau (2002), Cotis (2009), Husson (2010), Askenazy, Cette et Sylvain (2012), Piton (2019), Pak, Pionnier et Schwellnus (2019), Cette, Koehl et Philippon (2019), Timbeau (2025), Gendre et Thommen (2025)).

Le processus productif engage d'un côté des travailleurs, qu'ils soient salariés ou non, et des apporteurs de capitaux (ou capitalistes),

qu'ils soient investisseurs actionnaires, détenteurs de titres de dette ou prêteurs. La nature des contrats reliant chacun de ces intervenants au partage de la richesse produite est très diverse. Certains sont à la fois travailleurs et actionnaires – un entrepreneur cumule les deux rôles. D'autres sont dans des positions radicalement différentes, comme entre un programmeur de l'intelligence artificielle (IA) ou un trader dont les bonus peuvent être considérables et un agent de maintenance au contrat précaire. Bien que les frontières ne soient pas aussi nettes que ce que l'on peut souhaiter, ce qu'on appelle communément la part des salaires dans la valeur ajoutée est un indicateur central dans la mesure du conflit de répartition entre le travail et le capital, ou plus directement les travailleurs et les capitalistes.

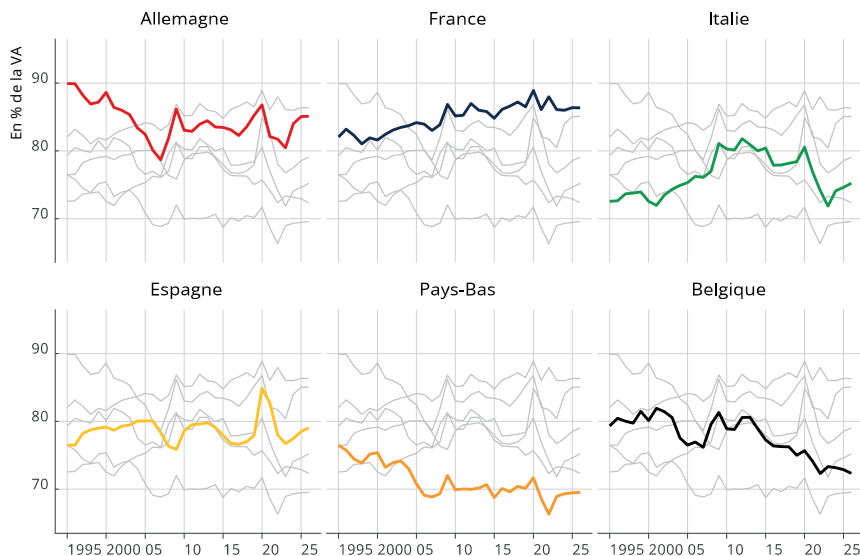
Nous avons exploré la construction de cet indicateur dans Timbeau (2025) afin qu'il réponde le mieux possible à la question posée, à savoir le conflit de répartition entre salariés et capitalistes. Cela nous amène à privilégier la part des salaires augmentés de la rémunération des non-salariés par leur revenu mixte dans la valeur ajoutée nette de la consommation de capital fixe, en se limitant aux branches marchandes hors immobilier, comme détaillé dans l'encadré 1. Cette approche se distingue de celles habituellement pratiquées qui retiennent la part des salaires dans la valeur ajoutée brute. Elle corrige la part des non-salariés en supposant que la rémunération des non-salariés et celle du salarié moyen sont la même dans chaque branche.

Il apparaît que la part des salaires dans la valeur ajoutée nette en France a été croissante de 1995 à 2020 (graphique 1 et tableau 1). Elle est la plus haute quand on la compare aux cinq États membres de la zone euro. Ce résultat contraste avec le consensus qui s'est établi depuis le rapport Cotis (Cotis, 2009) et qui a été confirmé récemment par Cette, Koehl et Philippon (2019), Pak, Pionnier et Schwellnus (2019) ou Gendre et Thommen (2025), selon lequel la part des salaires en France est approximativement constante depuis la fin des années 1980.

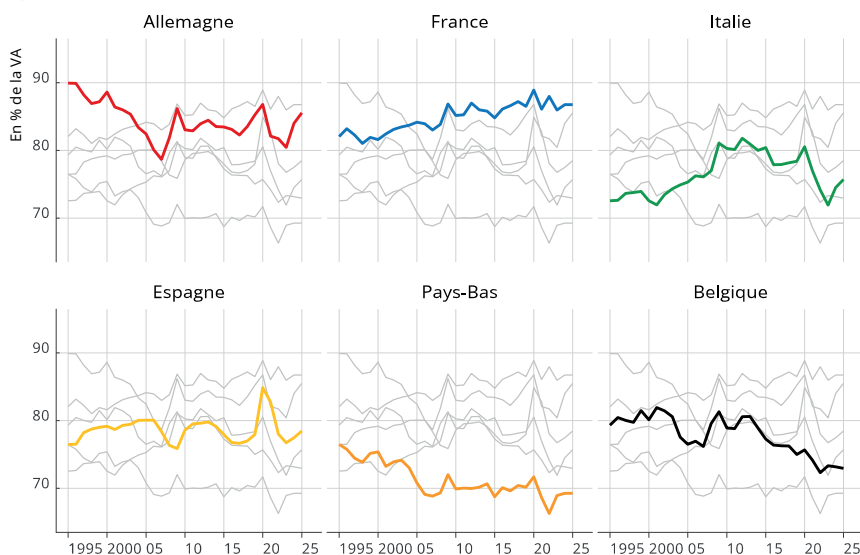
Sur l'ensemble de la période considérée, la part des salaires dans la valeur ajoutée a décliné en Allemagne, aux Pays-Bas et en Belgique. Elle est constante en Espagne et augmente en France ou en Italie. Les évolutions en Allemagne ou aux Pays-Bas sont sans doute liées à des réformes assez importantes de flexibilisation du marché du travail, limitant le pouvoir des syndicats et introduisant ou développant des formes de contrats de travail plus flexibles. L'Italie a connu une baisse assez forte de la part de l'emploi non salarié, la salarisation croissante pouvant s'accompagner d'une hausse de la part des salaires.

Graphique 1. Part des salaires dans la VA

a) 2025



b) 2024



Champ : Branches marchandes hors services immobiliers (LOPQ), correction par le revenu mixte hybride (sauf pour la France).

Note : Part des salaires corrigée par le revenu mixte des non-salariés dans la valeur ajoutée nette de la CCF pour les branches marchandes hors services immobiliers. 2026 est une extrapolation sur la base d'une information partielle jusqu'au T1. Les traits colorés correspondent à chaque pays, les traits fins gris rappellent les autres pays.

Sources : Eurostat, comptes nationaux annuels, comptes nationaux trimestriels, téléchargés le 15 juin 2026 et le 27 février 2026, prévision OFCE avril 2026.

Les éléments présentés dans le graphique 1 sont mis à jour par rapport à Timbeau (2025). Ils intègrent la version provisoire des comptes annuels pour l'année 2025 (ce qui permet de construire le tableau 1), l'année 2023 devenant « définitive » et l'année 2024 « semi-définitive ». En France au moins, certains éléments des années 2023 et 2024 ont été fortement révisés. Malgré ces révisions, la part des salaires évaluée en 2023 dans la version précédente des comptes annuels était de 86 % alors que dans la dernière version (2023 définitif) elle est de 86,1 %. En revanche, la révision est plus significative et à la baisse (86,8 % dans la précédente version, 86,4 % dans l'actuelle).

L'année 2026 affichée sur le graphique est une estimation réalisée à l'aide des éléments détaillés pour le premier trimestre de l'année 2026. Il s'agit donc d'une évaluation provisoire, notamment parce que l'information est largement incomplète pour l'année 2026. Par exemple, elle n'inclut que très peu d'éléments consécutivement au conflit en Iran amorcé fin février 2026.

Encadré 1. Du bon concept de part des salaires

Trois points sont importants pour disposer du bon concept (voir Reis (2022) pour une revue de littérature sur ce point) :

■ **Corriger des non-salariés et leur imputer une masse salariale.** La correction habituelle consiste à affecter aux non-salariés le même salaire que les salariés (généralement de la même branche) ; c'est ainsi que Cette, Koehl et Philippon (2019) et Gendre et Thommen (2025) traitent la question. Nous procédons à cette correction (appelée *correction par les effectifs*) aux 21 branches de la NACE rev. 2 niveau 1 mais nous proposons ici une alternative en utilisant la mesure du revenu mixte (dite *correction par le revenu mixte*), parce que l'affectation d'un salaire égal aux non-salariés et aux salariés par branches conduit à imputer une masse salariale supérieure au revenu mixte des non-salariés, voire à dépasser la valeur ajoutée de la branche. En France, le revenu mixte (des non-salariés) est passé de 30 % de la masse salariale (autant pour le ratio des effectifs) au début des années 1970 à un peu moins de 10 % (presque 15 % pour les effectifs) en 2024. Malheureusement, le revenu mixte par branche n'est pas diffusé systématiquement par les États membres de l'UE et nous utilisons une méthode hybride, qui impute suivant les effectifs relatifs de non-salariés le revenu mixte agrégé. Ces corrections modifient significativement la part des salaires dans la valeur ajoutée, suivant la méthode, parce que la part des non-salariés et de leur revenu mixte varie dans le temps, de façon différente

par un effet de structure (moins d'agriculteurs) et de nature (les non-salariés sont moins rémunérés aujourd'hui), de façon différente par pays.

■ **Limiter l'analyse au champ pertinent.** Il est plus simple de calculer la part des salaires au niveau le plus agrégé, mais ce champ inclut les branches non marchandes dans lesquelles la notion de prix et donc de valeur ajoutée est conventionnelle (la valeur ajoutée est estimée au coût des facteurs). Parmi les branches marchandes, la branche des services immobiliers est problématique parce qu'elle prend en compte la valeur ajoutée des ménages au travers des services immobiliers qui sont pour partie autoproduits (les loyers imputés aux propriétaires) et pour partie produits par les ménages pour d'autres ménages (les propriétaires bailleurs). Suivant les pays ou les périodes, le nombre de propriétaires occupants peut être très différent (Cette, Koehl et Philippon (2019) fait ce point). Mais le vrai problème est que le partage de la valeur ajoutée entre salariés et producteur n'a ici pas de sens dans le cas d'un loyer imputé ou d'un propriétaire bailleur et que le niveau de loyer représente plutôt le conflit de répartition d'une ressource plus ou moins rare entre propriétaires et locataires. La consommation de services immobiliers par les ménages représentait en France en 2024 un peu moins de 300 milliards d'euros, soit approximativement 18 % de la valeur ajoutée brute hors services immobilier. La notion privilégiée est donc celle de partage de la valeur ajoutée dans les branches marchandes hors services immobiliers ou, de façon plus précise, en enlevant de la valeur ajoutée marchande la branche « services immobiliers (L) ». Omettre les services immobiliers pose cependant un problème, parce qu'on exclut de l'analyse les loyers payés par les entreprises pour leurs locaux, qui constituent bien un élément de coût. La comptabilité nationale n'évalue pas un loyer implicite pour les entreprises – sans doute à raison –, ce qui induit un biais spatial et temporel dans les consommations intermédiaires retenues.

■ **Utiliser la notion de valeur ajoutée nette** (de la consommation de capital fixe (CCF)) plutôt que brute. Rappelons que la valeur ajoutée nette est construite en ôtant de la valeur ajoutée brute la consommation de capital fixe. La CCF est évaluée par des tables de mortalité à l'inventaire permanent des investissements productifs (actifs produits) non financiers (i.e. les investissements physiques mais aussi ceux en logiciels ou en base de données ainsi que les investissements intangibles comme les marques). En traitant les investissements comme une consommation intermédiaire mesurée par leur amortissement physique ou fiscal, on est plus proche de la réalité du processus productif (voir Sicsic (2018)). Lorsque le taux de dépréciation du capital varie, par des changements dans les tables de mortalité, dans la composition du capital ou dans la structure par branche de l'économie, la CCF rapportée à la valeur ajoutée varie et modifie donc la perception des évolutions du partage de la valeur ajoutée. La notion de valeur ajoutée nette est meilleure pour des comparaisons dans l'espace ou dans le temps. Comme pour la correction pour les non-salariés, la prise en compte de la valeur ajoutée nette modifie dans le temps et dans l'espace la part des salaires dans la valeur ajoutée. Ce point est signalé par Gendre et

Thommen (2025), mais les auteurs ont préféré le concept de valeur ajoutée brute pour des raisons de comparabilité entre études – au détriment de la comparabilité dans le temps et dans l'espace.

Le concept que nous privilégions, la part des salaires *corrigée de la non-salarisation par le revenu mixte* dans la valeur ajoutée *nette des branches marchandes hors services immobiliers*, est défini par l'équation ci-après.

Pour chaque branche D_{1b} est la masse salariale chargée, $B1G_b$ la valeur ajoutée brute, $P51C_b$ la CCF_b , les trois notions en euros aux prix courants et ns_b/sal_b le ratio du revenu mixte sur la masse salariale par branche et $D29 - D39$ les autres impôts de production nets de subventions.

La valeur ajoutée est donc aux prix de base, c'est-à-dire nette des impôts et subventions à la production ou encore hors taxes, cette notion étant étendue aux autres impôts et subventions. Les branches exclues sont les branches L (services immobiliers), O (administration publique, défense et sécurité), P (éducation) et Q (santé humaine et travail social) :

$$S = \frac{\sum_{b \neq LOPQ} D_{1b} * (1 + ns_b / sal_b)}{\sum_{b \neq LOPQ} B1G_b - P51C_b - (D29_b - D39_b)}.$$

Cette définition de la valeur ajoutée, au prix de marché, après impôts et subventions, et de la consommation de capital fixe, permet d'analyser le partage entre salariés d'un côté et propriétaires ou financeurs des entreprises, puisque la somme de la part des salaires et de la part des profits nets est égale à 1. D'un côté du partage, on trouve les salariés et les non-salariés, une catégorie hétérogène mais dont on retient le trait principal qui est de tirer son revenu de son travail par différentes formes de contrats ; et de l'autre on trouve ceux qui financent l'entreprise, c'est-à-dire à la fois les banques, les marchés financiers pour le financement non bancaire et les actionnaires. Il est possible de faire la distinction entre actionnaires et autres financeurs (à travers la dette nette des entreprises et les intérêts nets versés), mais cette distinction n'est pas robuste pour les branches et est factice (par exemple, le *private equity* rend difficile l'imputation de la dette).

Pour exclure de ce partage complètement les impôts, il conviendrait de retirer de la valeur ajoutée l'impôt sur les sociétés. C'est en effet, par exemple, une partie de la valeur ajoutée qu'un investisseur étranger ne peut percevoir. En revanche, pour un investisseur résident, la taxation des dividendes (via le prélèvement forfaitaire unique, PFU) et la taxation par l'impôt sur les sociétés conduisent à un taux marginal (à peu près) comparable à l'impôt sur le revenu et dans ce cas le traitement serait plutôt identique pour les revenus d'activité (soumis à l'IR) et les revenus de la propriété (IS+PFU). Pour autant, les taux marginaux ne sont pas comparables et n'intègrent que partiellement la taxe inflationniste sur le capital détenu ou les gains en capital (ou plus-values), latents jusqu'à leur réalisation, mais qui échappent assez facilement à la taxation (Allègre, Plane et Timbeau, 2012).

2. La crise sanitaire et l'inflation révèlent des réponses différentes

Un pic de part des salaires dans la valeur ajoutée a été atteint dans la plupart des pays du panel sélectionné en 2020, au moment de la crise sanitaire (graphique 1). Ce pic est particulièrement net en France, en Allemagne, en Italie ou en Espagne. Il est plus discret en Belgique. Ces différences tiennent à l'intensité de la protection apportée aux salariés. Cet élément traduit les efforts souvent conséquents qui ont été faits pour préserver les salariés lors des mesures de confinement ou de distanciation qui ont provoqué une chute d'activité dans certains secteurs (la liste des secteurs touchés par les limitations d'interactions sociales est assez grande, des secteurs des services à la personne impliquant des rassemblements à ceux de la mobilité ou encore la construction). L'effet premier est donc de maintenir la masse salariale dans le choc sanitaire, alors que la valeur ajoutée diminue du fait des restrictions de circulation. L'effet sur la valeur ajoutée a pu être plus ou moins amorti par les dispositifs de soutien aux entreprises ou aux entrepreneurs, mais la comptabilisation de ces dispositifs variés suivant les pays peut avoir des effets très différents sur la valeur ajoutée.

La sortie de la crise sanitaire conduit à des différences plus marquées, d'autant que dès 2022 s'ajoute un choc supplémentaire aux économies européennes. L'invasion de l'Ukraine par la Russie alimente une crise des prix de l'énergie, particulièrement le gaz naturel. À la fois par la combinaison de la sortie de la crise sanitaire et de la préparation de la guerre par la Russie, l'inflation a commencé à accélérer au milieu de l'année 2021. Les différents pays démontrent dans ces circonstances des trajectoires très différentes. La part des salaires décroît fortement en 2021 en Allemagne et connaît un creux en 2023. Cela suggère une fin rapide des dispositifs de soutien aux salariés, une relance assez forte de l'activité et un effet de l'inflation défavorable aux salariés. On observe une trajectoire proche aux Pays-Bas ou en Italie. L'Espagne présente une trajectoire très marquée en 2022, avec un effet de l'inflation sans doute fort, accentué possiblement par une question de mesure de l'inflation – le prix de l'électricité sur le marché de gros aurait été intégré de manière trop forte dans l'indice des prix, sans tenir compte de l'inertie induite par les contrats des ménages.

La séquence allant de la crise sanitaire (2020) à la forte inflation énergétique (2022 à 2024, à la suite de la hausse des prix de l'énergie consécutive à l'agression de l'Ukraine par la Russie) a eu des effets

variables suivant les pays. Dans beaucoup de pays, la part des salaires a augmenté franchement, les salariés ne subissant pas complètement l’effet des mesures de confinement. C’est moins le cas en France et en Belgique, où la socialisation des salaires par l’activité partielle a pu limiter la hausse des coûts salariaux – et avec des comptabilisations sans doute nuancées suivant les pays et les dispositifs. La période d’inflation élevée a fortement réduit la part des salaires en Allemagne, en Italie ou aux Pays-Bas. Dans les autres pays, les salaires semblent s’être ajustés plus vite (voir aussi le graphique 2).

La France se situe en marge de l’échantillon présenté parce que la part des salaires dans la valeur ajoutée y apparaît particulièrement stable, à un niveau élevé, malgré une période très chahutée. En France comme dans les autres pays, le développement des plateformes conduit à l’apparition d’une nouvelle forme de non-salarisation, plus précaire et moins bien rémunérée (ce point est détaillé dans Timbeau (2025)), sans que cette évolution ne soit suffisante en France pour contredire le diagnostic de stabilité.

Tableau 1. Part des salaires en 2025

	Correction des non salariés		
	rev. mixte	effectifs	sans
Part des salaires dans la VA nette			
Allemagne	85,1 % (2)	81,9 % (2)	75,1 % (2)
France	86,4 % (1)	90,9 % (1)	80,1 % (1)
Italie	74,6 % (4)	75 % (5)	56,7 % (6)
Espagne	78,5 % (3)	76 % (4)	64,2 % (3)
Pays-Bas	69,5 % (6)	71,7 % (6)	57,8 % (5)
Belgique	72,9 % (5)	79,1 % (3)	62,6 % (4)
Part des salaires dans la VA brute			
Allemagne	71,1 % (1)	68,5 % (2)	62,8 % (2)
France	68 % (2)	71,6 % (1)	63,1 % (1)
Italie	61,3 % (4)	61,6 % (6)	46,6 % (6)
Espagne	65,7 % (3)	63,6 % (4)	53,7 % (3)
Pays-Bas	60,4 % (5)	62,3 % (5)	50,2 % (5)
Belgique	58,8 % (6)	63,8 % (3)	50,5 % (4)

Note : Part des salaires en 2024 dans les branches marchandes hors services immobiliers pour différentes mesures (VA nette ou brute, correction ou non pour les non-salariés). Le rang est indiqué entre parenthèses.
Sources : Eurostat, comptes nationaux annuels, INSEE comptes de branches (DD_CNA_BRANCHES), prévision OFCE avril 2026.

Ces évolutions contrastent avec les évaluations récentes de Cette, Koehl et Philippon (2019) et Gendre et Thommen (2025) qui concluent à une stabilité de la part des salaires dans la valeur ajoutée autour de ce qu'ils concluent être une valeur d'équilibre. Cette (relative) stabilité se retrouve lorsqu'on inclut les services immobiliers et que l'on considère la valeur ajoutée brute plutôt que la valeur ajoutée nette (voir Timbeau (2025)).

3. Salaires réels et inflation

L'évolution des salaires réels est un complément à celle du partage de la valeur ajoutée. Pour passer de l'une à l'autre, il faut non seulement prendre en compte les évolutions de la valeur ajoutée, mais aussi les effets de l'évolution du ratio du prix à la consommation sur le prix de valeur ajoutée.

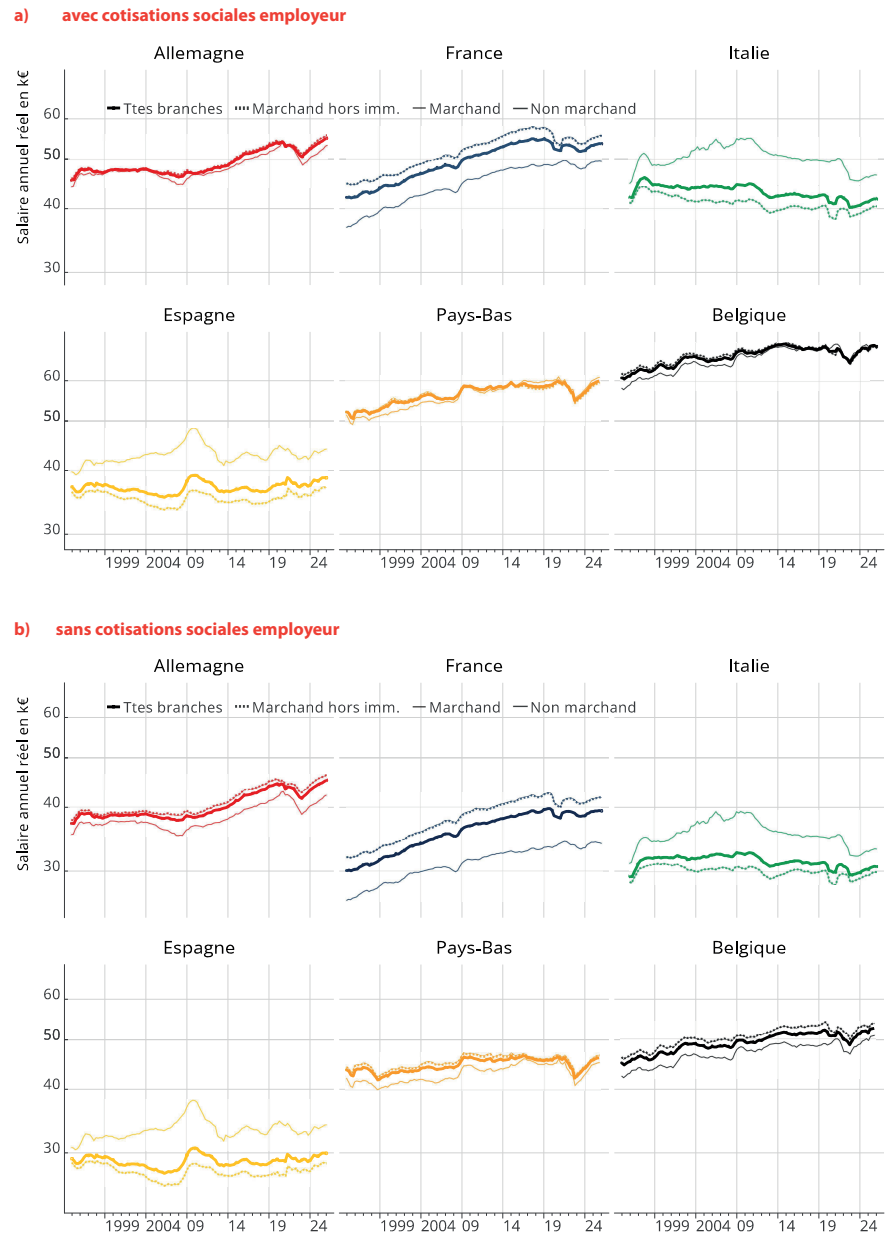
On déflate la masse salariale (comptabilité nationale, comptes trimestriels) par les prix à la consommation. On utilise les masses salariales par branches pour comparer branches (principalement) marchandes et (principalement) non marchandes divisées par l'emploi salarié. Les prix sont les déflateurs de la consommation chaînés.

On distingue quatre agrégations :

- l'ensemble des branches (ou l'ensemble de l'économie),
- les branches non marchandes,
- les branches marchandes,
- les branches marchandes hors immobilier.

En Italie et en Espagne, la masse salariale dans les branches non marchandes est supérieure à celle des branches non marchandes. Aux Pays-Bas et en Allemagne il n'y a pas de différence notable. En France, elle est significativement plus basse. Notons que les branches non marchandes ne sont pas nécessairement de l'emploi public, et ce, dans des proportions variables suivant les pays. Dans tous les pays, la masse salariale des branches services immobiliers et (surtout) services financiers est plus élevée que la masse salariale dans les autres branches marchandes.

Graphique 2. Salaires réels en Europe



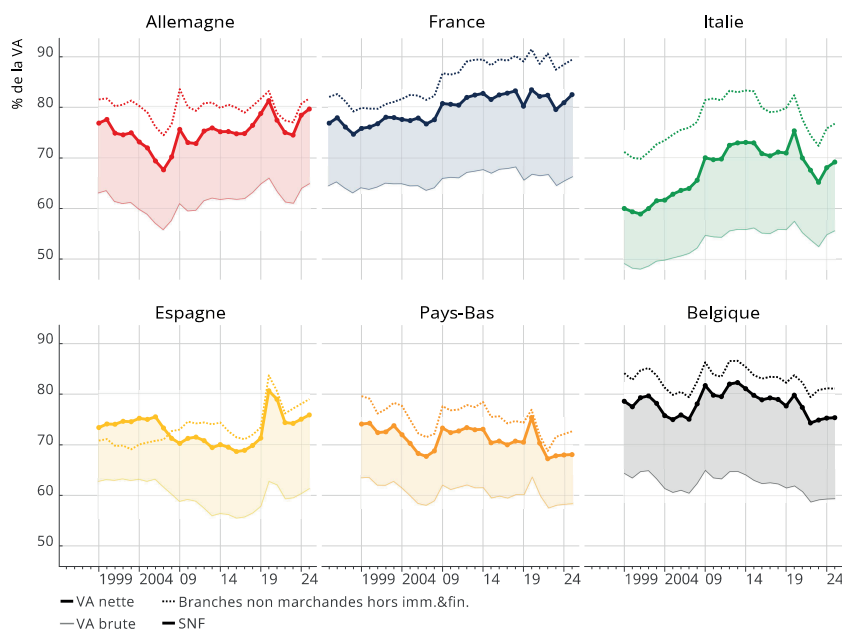
Note : Le salaire est défini comme la masse salariale (D1) divisée par l'emploi salarié, sur les quatre derniers trimestres, déflaté par le déflatteur de la consommation (P31_514) chaîné.
Sources : Eurostat, comptes nationaux trimestriels de branche, téléchargé le 15 juin 2026.

4. Comptes d'agents ou de secteurs institutionnels : entreprises non financières et financières

Part des salaires dans la valeur ajoutée, comptes d'agents

L'analyse est plus simple avec les comptes d'agents (ou de secteurs institutionnels), parce qu'ils permettent de distinguer les seules entreprises non financières. Cela évite d'avoir à prendre en compte les non-salariés, et exclut les services immobiliers produits par les ménages. C'est donc une analyse sur un champ économique plus strict (au sens de la forme légale des entités considérées). La notion d'impôt sur les sociétés est aussi mieux définie et le stock de capital productif est mieux connu du fait de l'obligation légale de déclaration des comptes des entreprises. Cette méthode met de côté une part importante de l'activité, puisque les entités économiques qui ne sont pas des entités légales ne sont pas prises en compte.

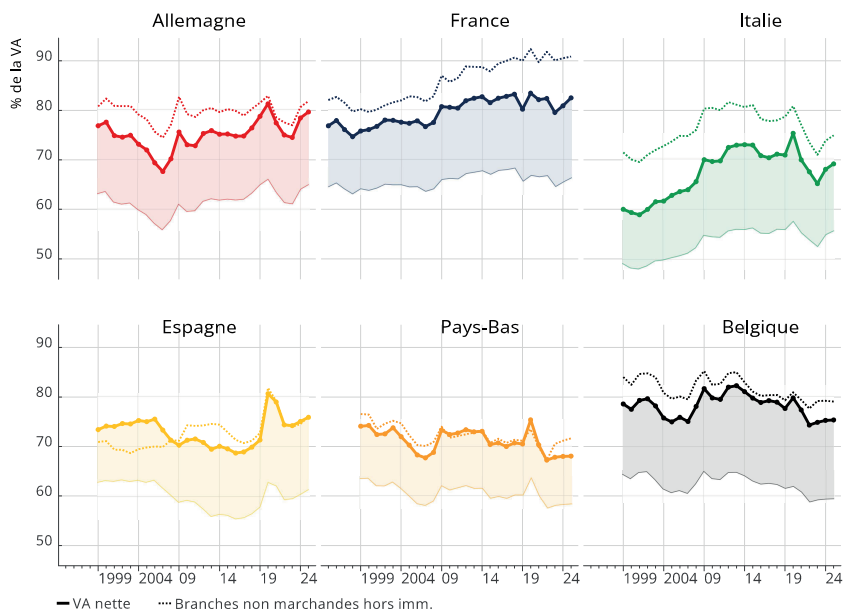
Graphique 3. Part des salaires dans la VA, SNF, comptes d'agents



Champ : Sociétés non financières (les définitions varient suivant les pays).

Sources : Eurostat, comptes nationaux trimestriels d'agents ou de secteurs institutionnels, téléchargés le 15 juin 2026, prévision OFCE avril 2026.

Graphique 4. Part des salaires dans la VA, SNF+SF, comptes d'agents



Champ : Sociétés non financières et financières (les définitions varient suivant les pays).

Sources : Eurostat, comptes nationaux trimestriels d'agents ou de secteurs institutionnels, téléchargés le 15 juin 2026, prévision OFCE avril 2026.

Malheureusement, la pratique des instituts nationaux européens n'est pas conforme à celle de l'INSEE. Par exemple, en Allemagne, le secteur S11 inclut les quasi-sociétés et les entrepreneurs individuels. La normalisation des concepts est par ailleurs peu probable dans le futur, puisqu'elle est liée aux pratiques administratives.

Comme pour les graphiques précédents, les données trimestrielles sont annualisées (pour éliminer la variabilité trimestrielle qui nuit à la lisibilité et qui n'a pas beaucoup de sens). En trait pointillé, on représente la part de la valeur ajoutée dans les branches marchandes hors immobilier et corrigée de la non-salarisation pour mesurer la différence des concepts.

Références

- Allègre G., M. Plane et X. Timbeau, 2012, « Réformer la fiscalité du patrimoine ? », *Revue de l'OFCE*, n° 122, pp. 231-261, <https://doi.org/10.3917/reof.122.0231>
- Askenazy P., G. Cette et A. Sylvain, 2012, *Le partage de la valeur ajoutée*, Paris, La Découverte.
- Cette G., L. Koehl et T. Philippon, 2019, « La part du travail sur le long terme : un déclin ? », *Économie et Statistique*, n° 510-511-512, pp. 35-51, <https://doi.org/10.24187/ecostat.2019.510t.1993>
- Cotis J.-P., 2009, *Partage de la valeur ajoutée, partage des profits et écarts de rémunérations en France*, rapport au président de la République, <https://www.vie-publique.fr/rapport/30455-partage-valeur-ajoutee-partage-profits-et-ecarts-de-remuneration>
- Gendre C. et Y. Thommen, 2025, « Le partage de la richesse produite en France entre le travail et le capital », *Trésor-Éco*, n° 363, <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/b72e151f-ac09-47e6-92eb-30657fce5e46/files/9a8f51d9-a060-4547-8852-b630858d7565>
- Hurlin C. et F. Portier, 1996, « Le partage de la valeur ajoutée dans le cycle », *Économie & prévision*, n° 125, pp. 73-85.
- Husson M., 2010, « Le partage de la valeur ajoutée en Europe », *La Revue de l'Ires*, n° 64, pp. 47-91.
- Pak M., P.-A. Pionnier et C. Schwellnus, 2019, « Évolutions de la part du travail dans les pays de l'OCDE au cours des deux dernières décennies », *Économie et Statistique*, n° 510-511-512, pp. 17-34, https://www.insee.fr/statistiques/fichier/4253015/510_511_512_Pak_Pionnier_Schwellnus_FR.pdf
- Piton S., 2019, « Le partage de la valeur ajoutée n'a pas encore dévoilé tous ses mystères », *Regards croisés sur l'économie*, n° 24, pp. 131-140, <https://doi.org/10.3917/rce.024.0131>
- Reis R., 2022, « Which r-star, public bonds or private investment ? Measurement and policy implications », *working paper*, <https://personal.lse.ac.uk/reisr/papers/99-ampf.pdf>
- Sicsic P., 2018, « Une vision après dépréciation du compte des sociétés non financières », *Bloc-notes Éco*, billet n° 59, <https://www.banque-france.fr/fr/publications-et-statistiques/publications/une-vision-apres-depreciation-du-compte-des-societes-non>
- Timbeau X., 2002, « Le partage de la valeur ajoutée en France », *Revue de l'OFCE*, n° 80, pp. 63-85, <https://shs.cairn.info/revue-de-l-ofce-2002-1-page-63?lang=fr>
- Timbeau X., 2025, « Une part des salaires dans la VA élevée en 2025 en France », *Document de travail de l'OFCE*, n° 2025-23, <https://www.ofce.fr/wp/2025/023/>

