



COLLECTIF LOCAL FRONT DE GAUCHE DE VELIZY - VIROFLAY - JOUY

Fiche n°1- 29 octobre 2012-9 janvier 2013
Salaires, valeur ajoutée, compétitivité

Nous sommes sous le feu d'une campagne médiatique de dénigrement des salaires (et cotisations sociales patronales), jugés "rigides", trop élevés, captant la création de valeur, nuisant à la "compétitivité" de la France, donc responsables de l'approfondissement de la crise. La critique de cette opinion fera l'essentiel de notre propos.

Dans une première partie, nous étudions la formation et la répartition de la richesse dans les entreprises.

Ensuite, nous verrons comment se pose la question des salaires.

Enfin, nous évaluerons les politiques proposées, et possibles, de redressement de l'industrie française, à partir de la question des salaires.

1. La création de la richesse

La Richesse circule dans la société. C'est la production monétarisée. La production est le fait des entreprises, dans lesquelles le travail crée de la valeur. Cette valeur se concrétise dans la vente des produits.

Le prix de vente du produit reflète son "coût total", qui se décompose en trois parties:

- (1) Matières premières, énergie, fournitures, et services consommés dans la production (par ex: publicité...); en gros, c'est le capital de production utilisé, appelons-le "c".
- (2) Coût de la main d'oeuvre (salaires et cotisations sociales patronales). Chez les marxistes, c'est le "capital variable"; noté "v".
- (3) Il faut ajouter à cela la "marge" de l'entrepreneur. Approximativement, (3) représente la "plus-value" (pl) de la théorie marxiste. Voir le tableau, page suivante.

Toujours chez les marxistes, le prix du produit (1+2+3), (en simplifiant), "gravite autour", ou tend à évaluer, $c + v + pl$.

(c) est incorporé au produit nouveau. Le total ($v + pl$) est la valeur créée dans l'acte de production. Le capitaliste paie (v) à la main-d'oeuvre qu'il a recrutée, et conserve (pl).

Dans la comptabilité des entreprises, le total des ventes (Chiffre d'affaires, CA) doit équilibrer:

- (I) - les matières premières utilisés en (1) et incorporées dans les produits vendus,
- (II) - les frais de main-d'oeuvre de fabrication (salaires, au sens large), calculés à partir de (2),
- (III) - la "marge" globale correspondant à (3).

Composition du prix du produit, selon les rubriques du Solde Intermédiaire de Gestion				
Tableau simplifié, chiffres indicatifs d'une répartition possible de la VA				
Chiffre d'affaires CA (ventes), ou prix du produit				
Achats Fournitures Matières premières Services... consommés ou incorporés dans la production	Valeur ajoutée (VA) (soit, par ex., 100)			
	Salaires et cotisations sociales, soit:70	Profit brut, ou Excédent Brut d'Exploitation (EBE), soit: 30		
		Dividendes, soit: 2	Impôts, charges diverses soit: 5	Autofinancement: Investissement soit: 23
Indicateurs associés				
<p><i>Taux de marge et Part des salaires dans la VA sont complémentaires: somme = 100%.</i></p> <p>Taux de marge = EBE / VA . C'est la part du profit dans la VA. Ici: 30%, sa valeur approchée durant les «Trente Glorieuses». Dans l'industrie, le taux de marge se montait à 34% en 2000, et 21% en 2011 (Alternatives économiques, nov. 2012).</p> <p>Part des salaires dans la VA = Salaires / VA. (on calcule de même le «coût salarial unitaire»). Ici: 70%, comme de 1949 à 1973. Actuellement: 65% («sociétés non financières» selon l'Insee, soit: Industrie et Services autres).</p> <p>Taux d'investissement = Investissement / VA . Ici: 23%, comme de 1949 à 1974. Après 1975, il descend à 18%, 19%; actuellement, il se situe entre 17% et 20%.</p> <p>Part des actionnaires dans les profits = Dividendes / EBE: ici, 2/30, soit 6,66%, comme en 1993 et 1994. Depuis les années 2000, ce taux est de 16 à 17% !!!</p>				

Connaissant les prix des fournitures et de la main-d'oeuvre, et ayant estimé le niveau du prix de vente, l'entrepreneur lance la production devant rapporter la marge (III), si la demande est au rendez-vous.

Le CA obtenu sert d'abord au remboursement des avances en capital (I), comme si elles avaient été transférées dans la valeur du produit final: on paie les fournisseurs. Le surplus, soit (CA moins (I), est nommé "Valeur ajoutée" (VA). La VA est créée par l'"industrie", c'est-à-dire le travail des hommes sur la matière: c'est ainsi qu'on vend plus cher une table (à la sortie) qu'un fagot de planches (acheté à l'entrée du processus).

La somme de toutes les VA d'entreprise en une année est le PIB, soit la création de richesse dans le territoire national. L'année suivante, la partie de cette richesse non consommée ou non détruite sera incorporée au capital: c'est le circuit de la Valeur ajoutée.

Récapitulons: (CA) moins (marchandises et services consommés pour produire) égale (VA). Les tribulations de la VA commencent alors. Il faut d'urgence payer les travailleurs (salariés), pour qu'ils puissent survivre et recommencer un autre cycle productif. On obtient donc:

VA moins salaires, et moins impôts et taxes sur la production = Excédent brut d'exploitation (EBE). Mais, pour simplifier, on néglige souvent taxes et impôts sur la production. Il reste:

VA moins salaires = EBE. D'où l'on tire: **VA = Salaires + EBE** (= une création du travail).

L'**EBE** est ce qui reste à l'entrepreneur quand il a payé les fournisseurs et les salariés. C'est la part de la VA qui sert à la survie des capitalistes; il est appelé communément, par approximation, "profit brut". C'est la "marge" citée plus haut. Pour les marxistes, approximativement, c'est la "plus-value", ou "surtravail", que les capitalistes s'approprient.

Mais le Capital doit négocier le montant des salaires avec le Travail. Les économistes disent que les parties trouvent un accord sur le "partage de la Valeur ajoutée", fixant en fait la "part des salaires dans la VA", et la "part des bénéfices dans la VA".

L' EBE qui découle du partage de la VA sert à payer les amortissements des investissements déjà effectués.

Il en découle une succession de "Résultats d'exploitation", qui payent des charges financières diverses, la participation des salariés, l'impôt sur les bénéfices, et la rémunération des actionnaires.

En bout de course, reste l'"Autofinancement", qui paie les investissements pour le futur.

Mais le futur est évalué par les anticipations des entrepreneurs. Avec la crise, ces derniers sont malthusiens, et ne jurent que par la diminution des coûts, dans une concurrence par les prix.

Si les prix de vente sont trop élevés, l'entreprise devra "baisser ses coûts", soit:

- Diminuer le coût des matières premières, des services utilisés, et des capitaux.
- Baisser les salaires, ou les augmenter moins vite que la productivité ou l'inflation.
- Baisser sa marge (en particulier, la rémunération des actionnaires).

Inutile de vous faire un dessin pour connaître la solution choisie.

2. Evaluation du niveau relatif des salaires

L'expression usuelle "coût du travail" sous-entend qu'il faut le réduire, car un coût est une chose désagréable. Mais, en réalité, le travail crée de la valeur. L'expression "coût" est toutefois commode, et en soi explique l'acharnement des "réducteurs de coûts", qui se contentent d'une vision superficielle du monde.

Il reste donc à démontrer que les salaires sont "trop élevés".

2.1. Mesures du prix du travail

On peut mesurer le prix moyen d'une heure de travail dans l'économie. En France, en 2011, c'est 34€, contre 30€ en Allemagne. (source: Eurostat). La France est dans un peloton de tête européen (5ème place, Allemagne 8ème), mais le travail est plus cher en Belgique, Suède, Danemark. Il n'apparaît pourtant pas que l'économie de ces pays soit en déroute.

Dans l'industrie précisément, l'Insee donne, en 2012, 33,1€ en France, et 33,37€ en Allemagne. Il est vrai qu'en 2000, les salaires allemands, dans l'industrie manufacturière, étaient supérieurs de 19% aux salaires français, qui ont augmenté depuis.

Mais on peut s'inquiéter du fossé Ouest/Est: Pologne: 7,1€, par exemple. En gros, le rapport est-ouest des salaires est, en Europe, de 1 à 3.

La deuxième mesure du prix du travail tient compte de sa productivité. En effet, qu'importe un coût relativement élevé, si la main d'oeuvre produit dans son temps de travail, une richesse plus grande encore?

Il faut donc, pour commencer, une mesure de la productivité (production rapportée à une unité de travail). Pour obtenir la productivité, on divise donc la production (la VA) par la quantité de travail qui l'a engendrée. Il existe deux expressions de la productivité.

Productivité apparente horaire = VA / Nombre d'heures travaillées.

Productivité apparente par tête = VA / Nombre de personnes physiques en emploi.

On convient que d'autres facteurs que le travail peuvent expliquer la productivité, d'où l'expression prudente "productivité apparente du travail".

On calcule ensuite le "**coût unitaire du travail**", qui tient compte de sa productivité, selon deux formules.

Première formule: "**coût unitaire du travail**" = **coût du salaire horaire / productivité apparente horaire**. Le résultat est simple, il est donné en €, pour une heure de travail. Mais ces chiffres intéressants sont difficiles à trouver.

La deuxième formule est plus détournée, mais simple. Elle donne le **salaire perçu par unité produite**, qui est égal à:

Coûts salariaux / VA. (en € pour 1€ de VA).

Si la quantité de salaire produisant 1€ de VA est faible, c'est qu'il n'a pas fallu travailler longtemps, donc la productivité est forte. Mais c'est aussi, peut-être, que le salaire est sous-payé! Nous reparlerons plus loin de cet indicateur...

Pour une évolution du coût unitaire du travail dans le temps, la VA est calculée "**en volume**", c'est-à-dire corrigée de l'inflation (on retire de l'augmentation de la VA "**en valeur**" (calculée avec les mesures monétaires données chaque année) l'effet de la hausse générale des prix (calculée par l'Insee, par exemple), qui fausse l'appréciation de l'augmentation des volumes de production. Les mesures d'évolution sont en taux de pourcentage, en hausse ou en baisse.

Les chiffres du coût unitaire dans l'ensemble de l'économie sont plutôt favorables à la France, qui s'en tire légèrement mieux que l'Allemagne (en 2011), et ceci pour les deux méthodes de calcul (horaire, ou pour 1€ de VA): voir < tjl.uilenspiegel.perso.neuf.fr/ >, coût salarial Europe . Selon cet auteur, le coût unitaire, pour 1€ de VA, est de 0,7€ en France, et de 0,8€ en Allemagne. La productivité du travail est plus forte en France. En effet, la productivité par emploi, dans l'économie, est de 75000€ en France, et de 63000€ en Allemagne (Alternatives Economiques, novembre 2012, p.7). Toujours selon Tjil Uilenspiegel, les coûts unitaires du travail en Europe de l'Est se rapprochent des coûts de l'Ouest, relativement à la simple mesure du coût horaire sans la productivité: 0,66€ en Roumanie. On peut en dire autant pour le coût du travail dans l'industrie

plus précisément. La productivité est donc moindre à l'est qu'à l'ouest. Mais cela suffit-il à Renault pour rapatrier Dacia? L'auteur précise qu'il a dû faire lui-même quelques calculs pour obtenir ces chiffres, et que les résultats annoncés auraient peut-être été plus cohérents si la source, Eurostat, les avait faits elle-même.

Le "coût" du travail, en France, n'est donc pas si élevé que certains le disent. Certes, il a augmenté, dans les années 2000, plus rapidement qu'en Allemagne. Mais ce pays est devenu l'exception, par sa politique de restriction des salaires, que le bas coût du logement (en effet, la population diminue), amortit en partie.

Les contempteurs des salaires brandissent un dernier argument: des salaires prédateurs, dans le partage de la valeur ajoutée.

2.2. Le partage de la valeur ajoutée

Il a été dit plus haut que Capital et Travail négocient la répartition:

$VA = EBE$ ("profit brut") + Salaires. Ce qui est donné à l'un est retiré à l'autre. Si les salaires sont trop élevés, ce sera autant en moins pour l'investissement (et les actionnaires). C'est ce qui s'appelle un jeu à somme nulle. La croissance du PIB (la VA) permet d'adoucir cette implacable réalité, en augmentant chaque année la masse salariale. Mais, depuis qu'il n'y a plus de croissance, le problème du Partage se pose brutalement.

Tous ces chiffres, en évolution longue, sont publiés par l'Insee, qui calcule même la "**Part des salaires dans la VA**", soit $Salaires / VA$ (voir: www.insee.fr, *rémunération des salariés des entreprises non financières*). Le travail ayant créé la VA, il faut bien partager celle-ci entre les protagonistes.

Si le lecteur arrive toujours à suivre, il ne lui échappera pas que la formule est la même que pour le coût unitaire du travail = $Salaires / VA$. On voit que le rapport de forces social peut écraser toutes les considérations techniques avancées (ci-dessus) sur la productivité; cet indicateur se rapporte plus au partage de la VA qu'au "coût du travail".

Actuellement, le rapport est de 0,65. Ceci veut donc dire que le coût du travail est de 0,65€ pour un euro de VA, ou que les salariés "s'attribuent" 65% de la valeur ajoutée. Est-ce trop, comme le sous-entendent certains?

Le lecteur va donc demander comment évolue ce rapport dans le temps. Les données fournies par l'Insee sont la référence, dans l'évolution économique et sociale de la France. En résumé, voici.

- De 1949 à 1973: autour de 69 à 70%. Ce sont la Croissance, les Trente Glorieuses.

- De 1975 à 1983: un passage autour de 73 à 74%. Depuis 1949, les salariés savent se faire entendre, et le capitalisme a tardé à réagir à la crise; ce qu'il fait grâce au gouvernement socialiste, qui introduit la rigueur en 1982-1983, et le rapport baissera par la suite.

- De 1988 à 2008: stabilisation, autour de 64 à 65%.

La première période est la référence: les salaires peuvent se payer à 70% de la VA, quand tout va bien. Puis la crise est passée par là. Mais cela justifie-t-il aujourd'hui la nette diminution de la part des salaires, de cinq points de pourcentage (70 - 65)?

Il y a, au fond de la scène, un arrière-plan de lutte de classes. Mais attention. Les dirigeants des grandes entreprises sont aussi des salariés. Les "salaires" ne sont pas tous les mêmes, leur dispersion (écart entre les bas salaires et les plus hauts) ayant fortement augmenté depuis 20 ans. Re-

trouver statistiquement les 70% de naguère, avec les inégalités d'aujourd'hui, ne semble pas satisfaisant.

L'autre indicateur du partage de la VA est le **Taux de marge: EBE / VA**, complémentaire du précédent. Autrement dit: la part du profit dans la VA. Par exemple, un taux de marge de 0,4 signifie que, pour 1€ de VA, il y a 0,4€ d'EBE; ou que l'EBE représente 40% de la VA. Par complément, les salaires font donc 60% de la VA.

Tous ces indicateurs, de source Insee, sont cohérents. Les conclusions quant à leur évolution sont les mêmes (voir Salaires / VA), mais très générales .

Il faut rentrer plus dans le détail.

2.3. Evolution récente.

Constatons la gravité de la crise dans l'industrie. Le **Taux de marge**, dans l'industrie manufacturière, était de 34% en 2000. Il est tombé à 21% en 2011, moitié moins que les services marchands. (Alternatives Economiques, nov. 2012). Par contre, le taux de marge de l'économie (sociétés non financières) oscille autour de 35%, de 1986 à 2010 (source: Insee).

Les cotisations sociales patronales représentent 18% de la VA dans l'industrie, et 12% dans les services (Alternatives Economiques, nov. 2012).

Il apparaît donc un déséquilibre dans l'économie: on ne peut pas traiter l'industrie comme tout le reste.

Contre la crise, l'assurance pour le futur est l'investissement.

Le **taux d'investissement** (investissement / VA, en comptabilité nationale, source Insee), se situait autour de 22 à 23%, de 1949 à 1974. Il tombe de 18% à 19%, de 1975 à 1985, et oscille de 17 à 20% de 1986 à 2011. Il faudrait donc l'augmenter. Mais la distribution des dividendes est l'obstacle. Qu'on en juge, d'après les chiffres de l'Insee (rapport Dividendes / EBE, sur la période 1993-2007).

Le rapport **Dividendes / EBE** montait autour de 7 à 8%, en 1993 et 1994. Il monte à 10,3% en 2001, 14% en 2002, et atteint 16 à 17% jusqu'en 2007. Nous avons vu que le rapport Salaires / VA, quant à lui, était stabilisé (à un niveau inférieur à la période de référence 1949-1973). Les chiffres parlent d'eux-mêmes.

Et on a vu pire: pour payer leurs actionnaires, à partir de 2003, les entreprises se sont endettées!

Face à la crise, les propositions existent. Les salaires sont sur la sellette, mais nous venons de voir qu'ils ne sont pas le "coupable idéal". Des rééquilibrages s'imposent (investissements, dividendes, répartition des cotisations entre secteurs économiques)... Et on n'a pas abordé le parasitisme financier...

Il faudrait débattre de la progressivité de l'impôt (que n'a pas la CSG qui nous menace), de la taxation du capital et des revenus autres que ceux du travail.

Ceci serait l'objet d'une troisième partie.

Suite au prochain numéro...

A bientôt!