

Eléments de correction de la synthèse du TG2

Introduction :

Le partage de la valeur ajoutée (VA) correspond à la répartition de la richesse créée pendant un an sur le territoire d'un pays par toutes les unités productives (entreprises notamment). Les bénéficiaires de ce partage sont tous les agents économiques qui ont, directement ou indirectement, contribué à l'avènement du PIB ($PIB \approx \Sigma VA$) c'est-à-dire les salariés, les propriétaires du capital et l'Etat. On a pris l'habitude de considérer comme part négligeable (moins de 10% de la VA), la part de la VA qui revient à l'Etat sous forme d'impôts sur la production, ainsi, on représente souvent uniquement l'évolution de la part des salaires et des profits dans la VA (qu'on appelle aussi taux de marge, c'est-à-dire EBE/VA). En moyenne de longue période et au-delà des écarts entre pays et des fluctuations (cf. figure 1.10 du corrigé TP) , la part des salaires dans la VA se situe historiquement autour des 2/3 et la part des profits autour de 1/3 de la VA. Nous allons, dans un premier temps, expliquer les raisons et les modalités de l'infléchissement du partage de la VA à partir de 1983 en France, pour, dans un deuxième temps, montrer quelles sont les limites et les risques auxquels ce nouveau partage se heurte en intégrant en plus les leçons des choix allemands à partir des années 1998.

I) RAISONS ET MODALITES DE L'INFLECHISSEMENT DE 1983

Constat : De 1950 à aujourd'hui en France, on repère 4 grandes périodes dans la répartition salaire/profit de la VA. De 1950 à 1973, la part des salaires se situe autour de 71% de la VA (donc le taux de marge autour de 29%). De 1973 à 1983, la part des salaires dans la VA prend un poids historiquement exceptionnellement élevé, au plus haut, c'est-à-dire en 1983, la part des salaires montent jusqu'à 76% (taux de marge descend à 24%). Puis à partir de 1983, la part des salaires recule jusqu'à 66,5% en moyenne dans les années 1990-2000 (-10 points) à l'avantage des profits dont la part se situe en moyenne sur la période récente autour de 32%.

1.1) Les raisons de l'infléchissement de 1983 en France

§1 L'inflation française est trop élevée au début des années 1980 (>10% par an, **cours**) ce qui pénalise fortement la compétitivité-prix des exportations (**Q1**). En effet, les entreprises produisant sur le territoire français ont du mal à vendre à l'étranger compte tenu des coûts de production élevés du fait du niveau élevé des salaires ainsi que de l'inflation qui renchérit les prix des produits « français » à l'étranger.

§2 Par ailleurs, comme l'indique le **document 1**, au niveau microéconomique, un niveau élevé de salaires pénalise le taux de marge et donc la capacité d'investissement des entreprises, compromettant ainsi l'avenir de l'appareil productif du territoire français (**Q1-Q2**). On remarque en effet dans la **document 3**, que sur la période 1973-1983, le taux d'épargne et le taux d'investissement sont eux-aussi au plus bas avec respectivement 7% et 20%. (**Q4**).

1.2) Les modalités de l'infléchissement de 1983

§3 En France, c'est la politique de désinflation compétitive qui débute en 1982-83 qui inaugure la restauration du taux de marge par le recul de la part des salaires dans la VA. Ce recul est d'abord dû à la désindexation des salaires au prix ainsi qu'à une politique monétaire de rigueur afin de ralentir la création monétaire par le crédit (**document 2, Q3**).

§4 Le recul de la part des salaires est aussi imputable à la montée du chômage et des emplois précaires ainsi qu'à la réorientation des cotisations sociales qui augmentent, mais

dont l'augmentation est principalement assumée par les salariés qui voient leurs cotisations s'accroître plus rapidement que celles des employeurs (**document 2, Q3**).

II) LES LIMITES ET DANGERS DE CET INFLECHISSEMENT

Constat / Depuis 1983, part élevée des profits et faible des salaires en France. Idem en Allemagne à partir de 1998. (à illustrer avec données).

2.1) Les limites

§5 Si au niveau microéconomique, le recul des salaires permet de réduire les coûts de production et donc d'accroître les parts de marché et les profits, au niveau macroéconomique, cette même baisse des salaires affaiblit le dynamisme de la consommation donc des débouchés intérieurs pour les entreprises c'est-à-dire leurs ventes et donc leurs profits (**Document 1, Q1**). En effet, on constate que bien que le taux de marge soit élevé sur la période 1989-2007, le taux d'investissement ne cesse de décroître car les entreprises ont du mal à vendre lorsque la part des salaires est trop faible ; elles préfèrent donc placer leur épargne plutôt que d'investir (**document 3, Q5**).

2.2) Les dangers

§6 Le risque de récession est élevé si la demande intérieure est le moteur principale de la croissance. En effet, si la demande est déprimée du fait d'une part des salaires trop faible dans la VA, le taux de marge a beau être élevé, les entreprises peinent à vendre à l'intérieur, donc produisent moins, donc n'embauchent guère voire licencient, ce qui fait reculer encore le dynamisme de la demande intérieure et donc la croissance du PIB est faible (**cours**).

§7 C'est pourquoi l'Allemagne, à partir de 1998, par une politique de désinflation compétitive, a choisi de sacrifier sa demande intérieure pour miser sur et privilégier les exportations. Ainsi, suite à une rigueur salariale sans précédent, la part des salaires dans la VA est passée de 66 à 62% de 2000 à 2007 outre-rhin, les exportations représentant 47% du PIB en 2008, alors qu'elle ne représentait que 24% du PIB 13 ans plus tôt ! (**document 4, Q6**).

Paragraphes superflus

§8 Globalement, choisir de baser sa croissance économique sur le commerce extérieur est un jeu non-coopératif que seuls quelques pays peuvent jouer ; il faut bien au niveau mondial (ou au moins européen) que des consommateurs à pouvoir d'achat qui progressent offrent les débouchés nécessaires aux entreprises exportatrices. (**document 4, Q6**).

§9 Par ailleurs, ce choix rend très dépendante la croissance économique du pays au dynamisme de la croissance mondiale sachant qu'en période de crise économique, le commerce international est le premier à se contracter, ce qui a conduit l'Allemagne, en 2009, à avoir une des plus forte récession de la zone euro (taux de croissance du PIB : -5,3% pour l'Allemagne, -2,4% pour la France). (**document 4, Q6**).

§10 Enfin, la rigueur budgétaire et monétaire qu'implique des politiques de désinflation compétitives aussi draconiennes, interdit presque toute possibilité de relance par le déficit public et/ou des taux bas en cas de crise sévère. (**document 4, Q6**).

Conclusion : il n'existe pas un niveau d'équilibre unique dans le partage de la VA (autour de 2/3-1/3) car ce niveau théorique diffère selon les périodes et les pays. Mais la répartition de la VA, si elle est, par excellence, la traduction des rapports de force dans une société donnée pour une période donnée, détermine aussi la possibilité d'une croissance soutenue et durable ménageant à la fois la progression du pouvoir d'achat des salariés et la capacité d'autofinancement des entreprises et donc le dynamisme de leurs consommations et investissements.