

Workshop on New Developmentalism and a Structuralist Development Macroeconomics,
Centro Internacional Celso Furtado, São Paulo, August 15-16, 2011.

Thème: Neutralizing the tendency of wages to grow below the productivity rate

Pierre Salama¹

**« MYSTERE », « SURPRISE », « REPROCHE A LA THEORIE ECONOMIQUE », QUE PENSER DE
L'EVOLUTION DU PARTAGE DU REVENU DANS LES ECONOMIES SEMI-INDUSTRIALISEES
LATINO-AMERICAINES ?**

Les années 1980 en Amérique latine se caractérisent à la fois par une hyperinflation dans plusieurs pays, une volatilité élevée du PIB avec un trend plus ou moins orienté à la baisse, une tendance à la stagnation de la productivité, une ponction forte des ressources internes pour financer le service de la dette externe. La part des salaires dans la valeur ajoutée varie fortement à la baisse comme à la hausse, pour plusieurs raisons : 1/ l'hyperinflation a des effets distributifs importants, elle « taxe » les revenus (taxe inflationniste) d'autant plus fortement que ceux-ci sont faibles mais à l'inverse, lorsque le taux d'inflation chute comme ce fut le cas durant les périodes brèves de stabilisation administratives des prix, le salaire réel augmente et sa part dans le revenu croit ; 2/ l'amplitude des variations de salaires est plus élevée que celle de la productivité, surtout en Argentine, et la reprise de l'activité ne s'accompagne pas immédiatement d'une augmentation des salaires (voir annexe). Sur la décennie considérée, la part des profits dans la valeur ajoutée augmente mais au sein des profits, la fraction destinée à la finance s'accroît notamment celle liée au service de la dette externe et surtout interne. Le taux

¹ Economiste, professeur émérite des universités, Université de Paris XIII, site : <http://perso.wanadoo.fr/pierre.salama/> où on peut consulter mes articles en français, espagnol et portugais principalement. L'auteur remercie Miguel Bruno et Ricardo Caffé pour leur aide.

d'investissement fixe baisse, parfois drastiquement. Plusieurs facteurs expliquent à la fois la baisse sur la décennie de la part des salaires dans le revenu, sa volatilité et le découplage des évolutions des salaires et de la productivité: l'hyperinflation de longue durée entrecoupée de stabilisation des prix et la volatilité du PIB.

Les années 1990 se caractérisent par la fin de l'hyperinflation, par une croissance retrouvée, à taux faible au Brésil et au Mexique, élevé en Argentine, une volatilité moins élevée que dans les années 1980 dans les deux premiers pays, mais demeurant forte dans le troisième, une reprise de la croissance de la productivité à un taux modéré. Cette période se caractérise surtout par une ouverture rapide et conséquente aux échanges internationaux et à la finance internationale. Une première rupture apparaît avec le passé. L'emploi formel subit les effets de la précarisation et de la flexibilisation du marché du travail, l'emploi informel croît relativement à l'emploi formel, et surtout l'écart entre la croissance de la productivité du travail et celle des salaires augmente. La part des salaires dans la valeur ajoutée baisse à nouveau, après avoir augmentée avec la fin de l'hyperinflation. A l'exception de la première année caractérisée par une baisse rapide du taux d'inflation, les modifications dans la distribution des revenus ne peuvent plus être expliquées par la hausse des prix, puisque celle-ci se maintient à un niveau faible. Par contre, la globalisation commerciale et la globalisation financière semblent être les principaux responsables de la baisse des salaires dans la valeur ajoutée.

Les années 2000, plus exactement à partir de 2003-2004, se caractérisent par une croissance plus élevée que par le passé, une volatilité moins prononcée si on excepte les effets de contagion de la crise internationale en 2009, une croissance de la productivité du travail plus soutenue et une augmentation du salaire réel, accompagnée d'une diminution relative du poids des emplois informels. La rupture avec les années 1990 se situe dans l'évolution du salaire et de la productivité : au lieu d'être divergentes, les évolutions tendent à être parallèles, voire convergent légèrement. Aussi l'explication par la globalisation ne semble pas être suffisante. La globalisation commerciale ainsi que la globalisation financière se sont approfondies dans les années 2000, au point de fournir des canaux privilégiés de transmission de la crise apparue dans les pays développés en 2008-2009. *Leurs effets sur la répartition des revenus « devraient » être les mêmes que ceux observés dans les années 1990, or on observe des effets radicalement différents.* Est-ce que les effets de la globalisation sur les évolutions de la productivité et des salaires sont compensés par d'autres effets agissant en sens contraire ?

La globalisation commerciale, la globalisation financière, la diffusion du progrès technique et l'acuité des conflits distributifs ne produisent pas les mêmes effets sur la distribution des revenus dans les années 1990 et dans les années 2000 dans les économies semi-industrialisées latino-américaines. Autant la

part croissante des profits dans le revenu dans les années 1990 ne semble pas offrir de difficultés particulières à l'interprétation, autant la stabilité apparente des parts relatives dans le revenu, voire l'augmentation de la part des salaires, dans les années 2000 paraît être une « *surprise* » selon Kaldor, ou bien un « *mystère* » selon Schumpeter ou bien enfin « *un reproche à la théorie économique* » selon Robinson. Les différentes théories qui s'attachent à expliquer le partage de la valeur ajoutée insistent, selon les auteurs, sur l'ampleur relative de l'investissement, l'importance de l'épargne, les différents types de progrès technique (biaisé ou non), l'ampleur des capacités de production oisives, la structure des coûts, l'importance des produits intermédiaires et sur la recherche de taux de marge de la part des entrepreneurs² et consécutivement sur le conflit distributif³. Nous interrogerons les principaux modèles macroéconomiques – ceux de Kaldor, de Robinson et de Kalecki - afin de dépasser ce « reproche à la théorie économique ».

Les analyses que nous allons présenter visaient principalement à comprendre la relative stabilité de la distribution fonctionnelle des revenus des années 1950 aux années 1980 dans les pays industrialisés. Il est certes difficile d'utiliser ces outils tels quels pour les pays semi-industrialisés car ce serait occulter certaines spécificités du sous-développement industrialisé comme la part importante de l'informel, les très fortes inégalités de revenu et la tendance à la désindustrialisation précoce (voir encadré) dans les économies semi-industrialisées latino-américaines.

Avant de procéder à ces développements, il est utile de définir ce qu'on entend par distribution des revenus et de discuter de la fiabilité des données statistiques.

I. Fiabilité de la mesure du partage de la valeur ajoutée

Il y a deux manières de mesurer la distribution des revenus : l'approche est soit « fonctionnelle », soit « personnelle ».

L'approche fonctionnelle analyse le partage du revenu entre profit et salaire. Elle est pour l'essentiel holiste. L'évaluation des parts relatives dans le revenu est difficile (voir encadré 1 ci-dessous). Il ne faut donc pas s'étonner que les résultats obtenus diffèrent nettement selon les hypothèses retenues ainsi

² Le taux de marge correspond chez Kalecki au ratio de la différence de la valeur de la production et de la masse salariale au numérateur et la masse salariale au dénominateur.

³ Pour une présentation plus complète, voir Stockhammer E.(2009) : « Determinants of functional income distribution in OECD countries », Working Paper 5/2009, *IMK Studies*, (1-58); qui fait une présentation de l'état de la littérature dans les trente premières pages de son étude avant de présenter ses propres conclusions. voir Panigo D., Toledo F. et Agis E. (2008) : *Poder de mercado, crecimiento y distribución funcional de ingreso en Argentina*, Document de Travail, Ministerio de economía y finanzas publicas :(1-59). Voir également voir Panigo D., Toledo F. et Agis E. (2008) : *Poder de mercado, crecimiento y distribución funcional de ingreso en Argentina*, Document de Travail, Ministerio de economía y finanzas publicas :(1-59).

qu'on peut le voir dans les deux graphiques mis en annexe dans le cas de l'Argentine. Les données concernant la part des salaires dans le revenu différent de plus de quatorze points selon que l'on se réfère à Basualdo ou à Neffa⁴ par exemple. Selon Basualdo, la part des salaires dans le revenu, établie à partir des données du Ministère de l'économie de la Nation et du FIDE était au premier trimestre 2001 de 31%, en 2003 de 23%, elle s'élève légèrement ensuite pour atteindre au premier trimestre de 2007, 28%, données qu'on retrouve, à quelques nuances près, dans le document de travail n°9 du CIFRA-CTA de Mars 2011. A partir d'une méthodologie différente, J.Neffa, observe des évolutions similaires de la part des salaires. Il l'évalue à 42,1% en 2001, 34,3% en 2003 puis à 42,9% de la valeur ajoutée en 2007⁵. Le redressement de la part des salaires dans la valeur ajoutée, à partir de 2003, s'explique pour l'essentiel par le rattrapage salarial et la montée de l'emploi couplée d'une baisse relative de l'emploi informel. Il est significatif et rompt avec la tendance observée dans les années 1990.

Encadré 1 : La distribution fonctionnelle des revenus est difficile à évaluer

Il existe deux approches pour évaluer la distribution fonctionnelle des revenus : la valeur ajoutée peut être mesurée au *prix de base* ou bien aux *coûts des facteurs*⁶. Les impôts indirects et les subventions ne sont pas considérés de la même façon dans chacune des approches. La valeur ajoutée brute au *prix de base* se décompose en rémunération du travail, rémunération du capital et prélèvements indirects nets des administrations publiques (c'est-à-dire les « autres » impôts sur la production moins les subventions d'exploitation). La production valorisée au *prix de base* est en fait la recette effectivement perçue par le producteur. On déduit donc du prix facturé les impôts indirects comme la TVA parce qu'ils sont liés à la quantité produite. Les « autres » impôts indirects liés à la production, indépendants de la quantité produite, ne sont pas soustraits (taxes sur les salaires, taxes locales). On ajoute enfin les subventions sur les produits à l'exclusion des subventions d'exploitation. Pour mesurer la valeur ajoutée aux *coûts des facteurs*, on retranche de la valeur ajoutée au *prix de base* les prélèvements indirects nets des administrations publiques (c'est-à-dire les impôts sur la production moins les subven-

⁴Pour l'Argentine, voir : E.Basualdo (2008) : La distribución del ingreso en la Argentina y sus condicionantes estructurales, *Flacso – Clacso, Observatorio latinoamericano de geopolítica*, p.4 : 1-14. E. De la Garza et J.Neffa (éditeurs, 2010) : *Trabajo y modelos productivos en America Latina*. Clacso, p.325 et suivantes. Lindenboim J, Kennedy et Grana J (2010) : « El debate sobre la distribución funcional del ingreso » in *Desarrollo Economico*, Vol 49, N°196 (541-571). On trouve des données proches également dans un document très détaillé de Lozano C, Rameri A., Raffo T. (2007) : *El debate de la distribución*, Instituto de estudios y formación, CTA :1-30. On peut se référer également à Alfonsín J.M. et Tarallo Gariup E. (2008) : *Distribución del ingreso en Argentina 1950-2007*, Asociación del personal de los organismos de control (APOC) et à Cruzes G. et Gasparini L. (2009) *Desigualdad en Argentina, una revisión de la evidencia empírica*, *Desarrollo económico*, 1° partie Vol 48, n°192 :395-437 et 2° partie Vol 49, n°193 : 3-29 pour l'analyse de la distribution personnelle des revenus. Voir également Lo Vuolo (2010) : *Distribución y crecimiento, una controversia persistente*. Editeur Mino y Davila. Et notamment le chapitre 3, CENDA (2010) : *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual, la economía argentina en el periodo 2002-2010*, éditeur Cara o Ceca, voir notamment chapitres 4 et 6.

⁵ Contrairement aux conventions, les revenus « mixtes » ne sont pas convertis en salaire dans l'évaluation de Neffa. Ils sont évalués à 11,2% de la valeur ajoutée. Les salaires des travailleurs ayant des emplois informels sont comptabilisés dans les salaires avec ceux ayant un emploi formel. Dans l'évaluation de Basualdo on peut supposer que tous les revenus (saliés ou non) des travailleurs « informels ne sont pas considérés, ce qui expliquerait la faible part des salaires dans la valeur ajoutée.

⁶ Pour une présentation vulgarisée des différentes méthodologies ; voir Askenazy Ph, Cette G et Sylvain A : *Le partage de la valeur ajoutée* (2011), La découverte, Collection Repères (p. 35 à 53 : 1-124).

tions d'exploitation) si bien qu'au final, elle se décompose seulement en salaires et profits. Selon que l'on opte pour l'une ou l'autre approche, le partage entre profit et salaire n'est donc pas le même.

La multiplication des impôts, les différentes façons de traiter les revenus (dits « mixtes ») des entrepreneurs individuels accroissent la complexité de l'évaluation et expliquent également que l'on puisse obtenir des estimations différentes de la part des salaires dans la valeur ajoutée brute. Les entrepreneurs individuels, à savoir les travailleurs « à leur propre compte », pour la plupart « informels » en Amérique latine, disparaissent en tant que catégorie, leurs revenus, dits mixtes, sont convertis en salaires. Cette convention concernant le traitement des entrepreneurs individuels est problématique et donne lieu à de nombreux débats dans les pays industrialisés (comment évaluer leur « salaires » ?), elle est encore plus problématique pour les économies semi-industrialisées compte tenu de l'importance de l'informel non salarié.

La méthodologie appliquée est rarement explicitée, ce qui rend difficile l'interprétation des résultats. Les difficultés résident également dans la construction des données : 1/ les données statistiques ne sont pas toujours très fiables et la signification des séries sur longue période n'est pas toujours très pertinente ; 2/ il est difficile parfois de distinguer les différents impôts pour savoir s'ils doivent être ou non incorporés ; 3/ les économies latino-américaines ont connu une volatilité très prononcée tant du Pib, que des capacités de production oisives, des investissements et des salaires.

Les modèles macro-économiques utilisés pour comprendre l'évolution du partage du revenu (Kaldor, Robinson, *etc.*) ont été conçus pour comprendre la stabilité des parts sur longue période dans les pays industrialisés. Leur transposition aux pays semi-industrialisés est problématique pour plusieurs raisons : 1/ le secteur industriel est très hétérogène et les comportements de *mark up* diffèrent profondément selon la dimension des entreprises ; 2/ les emplois informels sont loin d'être marginaux comme dans les pays industrialisés ; 3/ les activités rentières, de nouveau très importantes, produisent une grande fragilité de ces économies lorsque surgissent des chocs externes ; 4/ enfin dans les modèles macroéconomiques, la financiarisation est ignorée or celle-ci génère des comportements nouveaux qui se distinguent par l'importance des *mark up* imposés aux grandes entreprises par la finance dans les économies industrialisées et différemment dans les économies semi-industrialisées.

La seconde approche de la distribution des revenus dite « personnelle » met en rapport les pourcentages d'individus et les revenus acquis par ceux-ci en pourcentage du revenu global. Elle se fonde sur la courbe de Lorenz. Cette approche s'est imposée avec la montée en puissance du paradigme de l'individualisme méthodologique. Elle est riche d'enseignements car elle permet de comparer les parts respectives de revenus affectées à chaque décile, voir percile, de la population et de voir comment la courbe de Lorenz se déforme sous l'influence des modes d'insertion dans l'économie mondiale (libérale, dirigiste), des spécialisations (exportations de produits de rente versus exportations de produits industriels, et au delà sur quels produits industriels), des régimes de croissance, des interventions directes et indirectes de l'Etat sur la distribution des revenus. Dans les pays industrialisés, on observe ainsi que la libéralisation des marchés s'est accompagnée d'une distribution des revenus plus inégale dès les années 1990, la part des 1% ainsi que celle des 0,1% les plus riches s'accroissant fortement. La précision des statistiques latino-américaines concernant les perciles du revenu ne permet pas de con-

naitre de manière fiable la part des 1% les plus riches et surtout de connaître comment elle a évolué⁷. Dans l'ensemble la distribution des revenus, y compris celle des salaires, est devenue moins inégale dans les années 2000 dans les économies latino-américaines à la différence de ce qu'on peut observer dans les pays industrialisés⁸.

Les deux approches ne sont pas identiques. L'une analyse la distribution du revenu entre salaires et profits, l'autre présente la distribution des revenus entre les personnes physiques – à l'exclusion des personnes morales ou juridiques) quel qu'en soit l'origine (salaires avant impôts directs nets de transferts, dividendes, intérêts, loyers). Ces deux approches sont néanmoins complémentaires, riches et problématiques. Riches parce qu'elles permettent de périodiser et de là, de définir différents régimes de croissance⁹. Riches parce qu'elles conduisent à établir des relations entre d'une part le volume et les formes de l'accumulation (quels types de progrès technique) et d'autre part les variations dans la répartition des revenus et vice et versa. Problématiques pour deux raisons : comme nous l'avons noté les modèles que nous allons présenter et qui sous-tendent ces théories ont été construits pour interpréter la stabilité sur le long terme des parts relatives dans les pays industrialisés des années 1950 aux années 1980. Problématiques enfin parce que l'agrégation de différentes variables afin de construire les deux grandes catégories : salaires et profits, suppose des hypothèses particulièrement fortes notamment concernant les « revenus mixtes » surtout en ce qui concerne les économies semi-industrialisées.

⁷ à l'exception notable de l'Argentine, voir : « The Rich in Argentina over the Twentieth Century, 1932-2004 » (253-299) de Avaredo F in Atkinson A.B. et Piketty T (2010) : *Top Incomes, Global Perspective*, Oxford.

⁸ Un exemple : en Argentine, au troisième trimestre de 2003, au moment où le président Kirchner accède au Pouvoir, les 10% les plus riches de la population accaparaient 39,3% du revenu national et les 10% les plus pauvres la moitié de ce qu'ils parviendront à obtenir au troisième trimestre de 2010, soit 0,7% du revenu national. Selon l'INDEC, le ratio des revenus des personnes tiré de l'emploi principal, entre les 90% les plus riches et les 10% les plus pauvres est passé de 10 au 4^e trimestre 2003 à 8,3% au 4^e trimestre 2010, et les Gini entre les mêmes dates a baissé, passant de 0,471 à 0,390. Lorsqu'on prend l'ensemble des revenus, et non plus celui tiré de l'emploi principal, le premier ratio passe de 9,7 à 7,7 et les Gini de 0,525 à 0,439 (INDEC, 28 Mars 2011). La réduction des inégalités est donc indéniable, elle de l'ordre de 18% sur la période et ceci malgré une courte phase d'augmentation des inégalités au second trimestre de 2010 liée à la crise 2009 et aux effets de l'inflation. Certes ces données sont contestables pour partie en raison de la sous-estimation de l'inflation à partir de mi 2007, mais la tendance à la réduction des inégalités est incontestable, elle est cependant moins prononcée. Il reste que les inégalités demeurent extrêmement prononcées : les 10% les plus pauvres gagnent 216 pesos par personne par mois en moyenne, soit 1,4% du revenu national et les 10% les plus riches gagnent 7845 pesos, soit 32,9% du revenu national, le double que ce que gagnent les 10% qui les précèdent. Voir : Salama P. (2011) : « Croissance et inflation en Argentine sous les mandatures Kirchner », *Problèmes d'Amérique latine* n° , (1-20), pour le Brésil, voir : Dedecca C. (2010) : « As desigualdades na sociedade brasileira », *Working Paper*, mimeo

⁹ On définit un régime de croissance par ce qui fonde l'essentiel de la croissance : le marché intérieur, et dans ce cas, le revenu des couches moyennes ou bien celui des catégories aux revenus plus modestes, le marché extérieur, et dans ce cas les exportations de produits primaires ou bien celles de produits industriels, etc.

II. Apports et limites des thèses sur la distribution fonctionnelle des revenus

- Ricardo a été un des premiers à présenter une relation entre la distribution des revenus en faveur des propriétaires terriens et la dynamique de croissance. Les travailleurs sont payés avec un salaire qui permet tout juste leur reproduction physique. L'investissement dans l'industrie conduit à une augmentation de l'emploi et donc à une demande de biens de subsistance (blé) accrue qui nécessite l'utilisation de nouvelles terres de moins en moins fertiles. Le prix de blé se fixe par rapport au coût (marginal) provenant de la dernière terre utilisée, la moins fertile. Le prix du blé augmente donc à mesure que l'investissement croît et, comme le prix correspond au coût marginal, la rente des propriétaires terriens s'accroît. Le coût du travail en blé augmente donc pour les entrepreneurs sans que pour autant le pouvoir d'achat des travailleurs soit amélioré. La part des profits dans le revenu total baisse sous l'effet conjoint de la hausse des rentes et de celle des salaires, entraînant une tendance à la stagnation. La relation entre croissance, distribution des revenus et théorie de la valeur-travail expliquent la force et la cohérence de cette analyse.

- Avec Marx, l'analyse est à la fois plus pertinente et plus approfondie pour deux raisons essentielles : sa théorie de la valeur n'est pas la même que celle de Ricardo (le travail et la valeur de la force de travail sont distincts et de cette distinction naît la théorie de la plus-value¹⁰) ; le travail peut être productif comme il peut ne pas l'être. Dans ce dernier cas, il est payé par de la plus-value. Les travailleurs improductifs se divisent en deux catégories à savoir ceux qui n'entrent pas dans le cycle du capital, comme le personnel de maison, et ceux qui y entrent. Ce sont des travailleurs *indirectement* productifs qui permettent de diminuer dans le temps les cycles du capital en rendant plus efficaces les phases de réalisation de la marchandise en argent et de l'argent en capital. Bien que payé par de la plus-value, l'emploi de ces travailleurs permet d'obtenir davantage de plus-value.

Le profit a une triple destination : l'achat des moyens de production et le versement de salaires aux travailleurs productifs, le paiement de salaires des travailleurs indirectement productifs, la dépense de consommation, improductive des capitalistes (l'argent est dépensé comme revenu et ne se transforme pas en capital dans ce dernier cas).

Le travail indirectement productif a pris une ampleur considérable avec le développement du capitalisme. Les emplois indirectement improductifs se situent dans les services, y compris certains services

¹⁰ Et également celle du fétichisme de la marchandise qui explique que les rapports de production peuvent ne pas apparaître pour ce qu'ils sont réellement, à savoir des rapports d'exploitation

financiers. Les catégories de la comptabilité nationale ne correspondent pas aux concepts définis par Marx.¹¹ Il est donc difficile de mesurer l'évolution des parts relatives salaires et profits dans le revenu à partir de l'approche de Marx lorsqu'on tient compte de l'ampleur croissante des emplois indirectement productifs avec la montée en puissance de l'industrie des services liée à l'accumulation comme le *marketing*, de nombreux services financiers¹².

- A. L'internationalisation des échanges, le dépassement de Kaldor en économie ouverte

- Selon Kaldor¹³, la part des profits dépend du taux d'investissement et de la différence entre les propensions à épargner des capitalistes et celle des travailleurs. Plus le taux d'investissement augmente, plus la part des profits dans le revenu croît. Plus l'écart entre les propensions à épargner des entrepreneurs et des travailleurs est important, moins la part des profits sera grande. La démarche est keynésienne car l'investissement ne dépend pas de l'épargne mais des *animal spirits* et des perspectives de profit. L'enchaînement est alors simple. L'augmentation du taux d'investissement, sous l'hypothèse du plein emploi de la main-d'œuvre et du capital, conduit mécaniquement à une hausse des prix, les salaires réels baissent alors grâce à ce processus d'« épargne forcée » et la part des profits augmente. Comme la propension à épargner des capitalistes est plus importante que celle des travailleurs,

¹¹ Une partie des salaires, celle des travailleurs indirectement productifs, est payée sur de la plus-value. Selon l'approche de Marx, ces salaires sont inscrits dans les profits, ce qui n'est pas le cas dans la comptabilité nationale. C'est d'ailleurs très probablement ce qui explique que Marx n'ait pas cherché à mesurer ni l'évolution de la distribution des revenus, ni la baisse tendancielle du taux de profit, les catégories usuelles ne correspondant pas à ses concepts, ce qu'oublient le plus souvent les marxistes quantitativistes. L'important pour Marx étant la définition de tendances et l'analyse des forces qui les contrecarrent de manière dialectique. Certes on pourrait ne pas tenir compte de ces distinctions entre travail productif et travail indirectement productif voire totalement improductif, comme le font de nombreux économistes marxistes quantitativistes, mais alors disparaîtrait *de facto* l'analyse en terme de valeur et avec elle l'abandon de la théorie de la valeur et de celle de l'exploitation au profit d'une approche straffaienne fondée sur les prix de production, ce que généralement n'envisagent pas ces économistes...à défaut parfois de se poser la question.

¹² La stabilité apparente des parts relatives n'est pas contradictoire avec la hausse du taux de plus-value. En effet si V_1 correspond aux salaires des travailleurs productifs et V_2 à ceux des travailleurs indirectement productifs, V_3 à ceux des travailleurs improductifs, la masse salariale correspond à $W = V_1 + V_2 + V_3$ avec V_2 en augmentation relative. Soit P_1 la plus-value, si on suppose que la part de la plus-value affectée aux dépenses indirectement productives (P_2) est consacrée uniquement au versement de salaires, pour simplifier, alors $P_2 = V_2$. Le taux de plus-value correspond à P_1/V_1 . Le rapport entre les parts relatives Profit /salaires tels qu'il apparaît dans la comptabilité nationale correspond alors à P/W avec P pour les profits. Le taux de plus-value correspond à P_1/V_1 c'est-à-dire à $(P + P_2 + P_3) / (W - V_2 - V_3)$ où P_3 correspond à la plus-value dépensée improductivement. La stabilité possible du rapport profit salaire n'entre pas en contradiction avec la hausse du taux de plus-value.

¹³ Voir Kaldor, N. (1955-56). "Alternative theories of distribution," *Review of Economic Studies* 23(2): 83-100; (1957). "A model of economic growth," *Economic Journal* 67(268): 591-624; (1961). "Capital accumulation and economic growth," in Lutz, F. and D. Hague (eds.): *The theory of capital*. St Martin's Press.

l'épargne totale augmente et l'égalisation *ex post* épargne / investissement se réalise grâce à l'ajustement par les salaires¹⁴.

Les hypothèses sur lesquelles repose le modèle de Kaldor sont celles d'une économie fermée connaissant le plein emploi aussi bien du travail que des capacités de production. On peut les accepter comme hypothèses simplificatrices pour les économies industrialisées dans la période 1950-1980. Elles ne le sont pas pour les économies semi-industrialisées. L'apport de Kaldor est donc très limité pour expliquer l'évolution de ces parts dans le revenu dans les économies semi-industrialisés. Le plein emploi revêt un sens différent avec la multiplication des formes d'emploi (formel, informel, partiel et temps complet) et les mécanismes conduisant à la hausse des salaires sont différents. La relation entre le taux d'investissement, les propensions à épargner et la part des profits dans le revenu national telle que la définit Kaldor ne se vérifie pas dans les économies semi-industrialisées latino-américaines. Le taux d'investissement est relativement faible en Amérique latine. La part des profits dans le revenu devrait être faible, toutes choses étant égales par ailleurs, or elle est très importante. La propension globale à épargner est faible et celle des entrepreneurs également¹⁵. La différence entre les propensions à épargner des entrepreneurs et des travailleurs n'est donc pas aussi importante que dans les pays industrialisés. L'effet sur la part des profits dans le revenu, pour un taux d'investissement donné, n'est donc pas considérable.

La critique externe de certaines de ces hypothèses permet cependant d'enrichir l'analyse présentée. Nous choisissons ici de rejeter l'hypothèse d'économie fermée et d'analyser les effets de la globalisation commerciale et de la globalisation financière sur la distribution des revenus dans des économies émergentes latino-américaines caractérisées par des salaires plus élevés que dans les économies asiatiques en voie de développement.

- La globalisation résulte d'un long processus d'ouverture qui a touché l'ensemble des économies de la planète. L'internationalisation croissante des activités s'est traduite par une expansion généralisée des échanges, plus ou moins vive et régulière selon les pays. Cette tendance s'est renforcée depuis les années 1990.

¹⁴ Kaldor introduit dans d'autres modèles le progrès technique, l'augmentation de la population, enfin l'amélioration du niveau de vie des travailleurs. Nous avons préféré traiter du progrès technique et du conflit distributif en partant de la présentation d'autres travaux (voir *supra*).

¹⁵ La part des profits dépensés improductivement est en effet importante, que ce soit sous forme de versement de dividendes convertis en dépenses de consommation ou bien en achat de titres financiers à caractère spéculatifs.

Les économies émergentes latino-américaines subissent une forte concurrence de la part des pays asiatiques sur des produits peu sophistiqués et de la part des pays industriels sur des produits plus sophistiqués. Le différentiel de salaires entre les économies émergentes latino-américaines et asiatiques étant supérieur au différentiel de productivité, on comprend que la compétitivité des économies asiatiques émergentes puisse être forte. Le différentiel de salaires entre ces économies latino-américaines et les pays industrialisés n'étant pas suffisamment élevé pour compenser leur différentiel de productivité, la compétitivité joue à leur détriment. Cette contrainte de compétitivité s'accroît lorsque le taux de change s'apprécie par rapport au dollar. C'est le cas en Amérique latine à quelques exceptions près, ce n'est pas le cas dans les pays asiatiques ces dernières années¹⁶. Lorsque le taux de change s'apprécie, le taux de salaire exprimé en dollar augmente quand bien même il resterait constant exprimé en monnaie locale. Il en résulte une incapacité de la part de ces pays d'obtenir une balance commerciale sur les produits industriels positive, c'est le cas de l'Argentine, du Brésil depuis 2006, du Mexique. Et dans certains cas, un processus de désindustrialisation « précoce » s'observe comme au Brésil (voir encadré 2). Dans ces conditions, cette contrainte de compétitivité spécifique est un frein puissant à l'augmentation des salaires. Si ceux-ci augmentent en termes réels, cela se fait en général au détriment du solde de la balance commerciale. C'est ce qui explique que la croissance des salaires réels ait été inférieure à celle de la productivité du travail. Ce décalage dans l'évolution de la productivité et des salaires constitue un fait caractéristique des années 1990.

Enfin, la financiarisation des entreprises se développe avec la globalisation financière. Ses effets se font ressentir sur l'évolution des salaires dans l'industrie et sur celle des profits affectés à l'investissement. La financiarisation passe par des exigences de dividendes accrus, par des contraintes élevées de rentabilité imposées par le secteur financier et lorsque les taux d'intérêt sont élevés, par un service de la dette des entreprises important. Pour que la part des profits financiers puissent croître, il est nécessaire que la part des profits augmente afin que celle réservée aux investisseurs soit maintenue. C'est ce qui

¹⁶ Parmi les deux dix pays qui ont connu la plus forte appréciation de leur monnaie nationale de Juin 2009 à Mai 2011, cinq sont latino-américains, aucun n'est asiatique. Voir Albrieu R (2011) : « La enfermedad brasilena y sus causas », *Working Paper*, (1-8). La tendance à l'appréciation des monnaies nationales s'est renforcée aux lendemains de la crise de 2008-2009. Les taux d'intérêt élevés par rapport à ceux en vigueur dans les pays industrialisés, voire les perspectives de profit en hausse en raison de la reprise de la croissance dans les économies émergentes, attirent les capitaux de l'étranger, investissements en portefeuille et investissements étrangers directs, et alimentent la hausse du cours de la monnaie nationale. Celle-ci améliore la rentabilité en dollars des capitaux et constitue un facteur supplémentaire d'attrait pour ces capitaux et de hausse du cours des monnaies nationales par rapport au dollar. La littérature est vaste sur cette question, voir Bresser Pereira (2009) : *Mondialisation et compétition, pourquoi certaines économies émergentes réussissent et d'autres non*, édition La découverte. Cette tendance à l'appréciation des monnaies lorsque les capitaux affluent de l'étranger et/ou que les excédents de la balance commerciale sont conséquent grâce à la hausse des cours des matières premières, peut être contrecarrée de deux manières : la première consiste à imposer les entrées voire les sorties de capitaux en deçà d'un certain temps de présence, afin d'éviter les entrées strictement spéculatives, la seconde consiste à jouer sur des instruments de politique monétaire en privilégiant la stérilisation de la monnaie nationale émise en contrepartie des entrées de capitaux par le jeu des réserves obligatoires et l'émission de bons spécifiques.

explique la baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée et la difficulté d'accroître le taux d'investissement. La contrainte financière réduit donc la part relative des salaires, ce qui limite leur croissance en termes absolus. Dit autrement, la probabilité que les fruits du progrès technique soient accaparés surtout par les profits et peu par les salaires est grande, d'où l'écart croissant entre les évolutions des salaires et de la productivité.

C'est donc la double contrainte : concurrence commerciale accrue, financiarisation plus élevée qui explique le décrochage dans les évolutions des salaires et de la productivité observée dans les années 1990. Cette double contrainte n'a pas disparu dans les années 2000 et pourtant le décrochage cesse au profit d'un parallélisme dans l'évolution des salaires et de la productivité (voir graphiques en annexe). Cette explication, sans être erronée, est donc insuffisante sauf à considérer que la globalisation aurait diminué, ce qui n'est pas le cas.

- B. L'influence du progrès technique et les apports de J. Robinson

- Bien que conçue à un niveau d'abstraction élevé excluant les spécificités du sous-développement industrialisé, l'approche de Joan Robinson apporte des éclairages importants sur les relations entre les biais du progrès technique et la distribution des revenus¹⁷.

Partant d'une analyse départementale, elle caractérise le progrès technique selon qu'il a lieu dans le secteur des biens de production ou dans le secteur des biens de consommation. Le progrès technique est dit *capital saving* lorsque l'accroissement de la productivité du travail a lieu principalement dans le secteur des biens de production. Le *real capital ratio*, c'est-à-dire le rapport entre la valeur du capital et la masse salariale baisse. Les mêmes machines, produites avec davantage de productivité, baissent en valeur.

En situation de concurrence monopolistique, les entrepreneurs ont le choix entre avoir un comportement malthusien, ou prévenir la venue d'autres entreprises. Dans l'hypothèse d'un comportement malthusien, les entrepreneurs achètent autant de biens d'équipement qu'auparavant mais dont la valeur est plus faible (le taux d'investissement en terme physique reste le même mais en valeur baisse), l'emploi dans le secteur produisant des biens de production baisse. Cette baisse des emplois s'explique par l'accroissement de la productivité et le non élargissement des débouchés. L'efficacité du capital augmente puisque que pour une même quantité physique de biens d'équipement leur valeur baisse. Cette situation peut être défavorable aux salaires et favorable aux profits. Elle est par nature instable car elle

¹⁷ Voir Robinson J (1956) : *The Accumulation of Capital*, ed Mc Millan; on peut également se référer à Salama P (1972, 1976) : *O processo de subdesenvolvimento*, ed Vozes.

suscite l'entrée de nouveaux entrepreneurs attirés par l'importance des profits. Aussi, Robinson considère que les entrepreneurs abandonnent leur comportement malthusien et cherchent à avoir davantage de machines dont la valeur unitaire est plus faible de telle sorte que leur taux d'investissement reste le même en valeur. Le secteur des biens de consommation a besoin alors de plus de main-d'œuvre et le secteur de biens de production ne licencie plus. Il en résulte une pression sur l'emploi qui peut être favorable aux salariés et défavorable aux entrepreneurs. L'évolution des salaires peut être alors plus rapide que celle de la productivité. Cette situation incite les entrepreneurs soit à maintenir leur taux de marge en élevant les prix, ce qui réduit les salaires réels, soit à augmenter la productivité du travail dans le secteur des biens de consommation. Dans ce cas le progrès technique est dit *capital using*¹⁸. Un tel choix conduit à une diminution de la main-d'œuvre engagée dans le secteur des biens de consommation. La pression sur l'emploi baisse et la hausse des salaires peut alors être inférieure à celle de la productivité.

- Les effets de l'appréciation de la monnaie peuvent se comparer à ceux du biais *capital saving* du progrès technique. En effet, les importations deviennent moins coûteuses et celles-ci sont composées surtout de biens d'équipement et de produits intermédiaires. La valeur unitaire des biens d'équipement importés baisse et modifie de fait la structure des prix relatifs (biens d'équipement/biens de consommation). Cette altération des prix relatifs s'apparente aux effets d'un progrès technique de type *capital saving*, défini au sens de Joan Robinson. L'efficacité du capital croit. Les entrepreneurs abandonnent un comportement malthusien et augmentent leur taux d'investissement en terme physique tout en le maintenant en valeur. La pression sur l'emploi augmente, ce qui crée une situation favorable à une hausse des salaires, sauf si les entrepreneurs cherchent à augmenter leur taux de marge en agissant sur les prix, auquel cas la part des salaires baisse relativement à celle des profits. A cette exception près, l'appréciation de la monnaie nationale serait ainsi une des causes de la hausse de la part des salaires dans la valeur ajoutée. Cette explication est attrayante mais elle souffre de nombreux défauts.

Il n'est pas certain que l'appréciation de la monnaie améliore l'efficacité du capital et suscite une augmentation de la part des salaires dans le revenu. En effet, l'appréciation du taux de change a également un autre effet de nature à contrecarrer, totalement ou en partie, l'effet positif sur la valorisation du capital. Le salaire exprimé en dollar augmente. Et cet effet est d'autant plus important que les biens produits nécessitent beaucoup de main-d'œuvre relativement au capital. Le coût unitaire du travail subit les influences contraires de la hausse de la productivité et du coût du travail. La compétitivité diminue plus ou moins fortement selon le renchérissement du coût de la main-d'œuvre. Ce qui est gagné du côté de la

¹⁸ Le progrès technique a lieu principalement dans le secteur produisant des biens de consommation. Il se manifeste surtout par de nombreuses innovations d'ordre organisationnelles notamment dans l'organisation du travail.

valeur du capital peut être perdu du côté des salaires¹⁹. Une telle situation peut conduire à une *désindustrialisation* « précoce » (voire encadré 2) et à une baisse de l'emploi dans l'industrie²⁰.

Encadré 2 : la désindustrialisation « précoce »

La part de l'industrie dans le PIB, celle des emplois industriels dans l'emploi total baisse en général lorsque le revenu par tête atteint 8000 à 9000 dollars par tête à prix constant de 1986 rappelle Ricupéro²¹ Lorsque le poids relatif de l'industrie manufacturière baisse alors que le revenu par tête n'atteint que la moitié de ces chiffres, on peut avancer l'idée de désindustrialisation précoce. C'est ce qui arrive dans de nombreux pays en Amérique latine. C'est le cas du Brésil, puissance dominante du continent. Ce fut le cas en Argentine de 1976 à 2003, depuis ce pays connaît un processus de réindustrialisation. Ce n'est pas le cas au Mexique grâce aux industries d'assemblage.

La désindustrialisation au Brésil n'est pas absolue : l'industrie de transformation connaît un taux de croissance positif. Pour un indice de 100 en 2002, l'industrie de transformation atteint l'indice 121,5 au premier trimestre 2011²². La désindustrialisation du Brésil est relative au niveau national et au niveau mondial. Au niveau national, la participation de l'industrie de transformation dans le PIB était en 1996 de 16,8% et en 2010 de 15,8%, celle des activités primaires de 5,5% et 5,8% pour l'agriculture et de 0,9% et 2,5% pour les industries extractives pour les mêmes dates (source IBGE). Soit l'indice 100 en 2004 pour l'industrie de transformation pour le Brésil, pour le monde, pour les pays émergents, les rapports entre ces indices pour le Brésil et le monde, puis pour le Brésil et les pays émergents, égaux à 1 en 2004, évoluent défavorablement ensuite pour le Brésil. Entre le Brésil et le monde, ce rapport s'établit à 0.98 en 2010 et à 0.75 entre le Brésil et les pays émergents à la même date. Le poids de l'industrie au Brésil baisse légèrement par rapport à la moyenne mondiale et chute en l'espace de quelques années par rapport aux économies émergentes. Les évolutions sont semblables en ce qui concerne les exportations de produits manufacturiers. Entre les mêmes dates, le rapport passe de 1 en 2004 à 0.74 en 2010 entre le Brésil et le monde. La participation des exportations de produits manufacturés du Brésil dans l'ensemble ses exportations passe de 56% en 2005 à 40% en 2010, celle des produits semi-manufacturés reste stable à 14% et celle des produits de base (matières premières) augmente considérablement : 30% en 2005 et 46% en 2010. L'excédent de la balance commerciale de l'industrie de transformation baisse fortement de 2005 à 2007 : 31,9 milliards et 19,5 milliards de dollars. Dès 2008 apparaît un déficit (-6,2 milliards). Le déficit augmente par la suite considérablement puisqu'en 2010 il atteint 33,4 milliards de dollars²³.

Lorsqu'on considère les déficits trimestriels et non plus annuels, et qu'on décompose l'industrie de transformation selon l'intensité technologique, on observe qu'à l'exception des produits de basse technologie, tous les autres produits sont en déficit ainsi qu'on peut le voir dans le graphique ci-dessous.

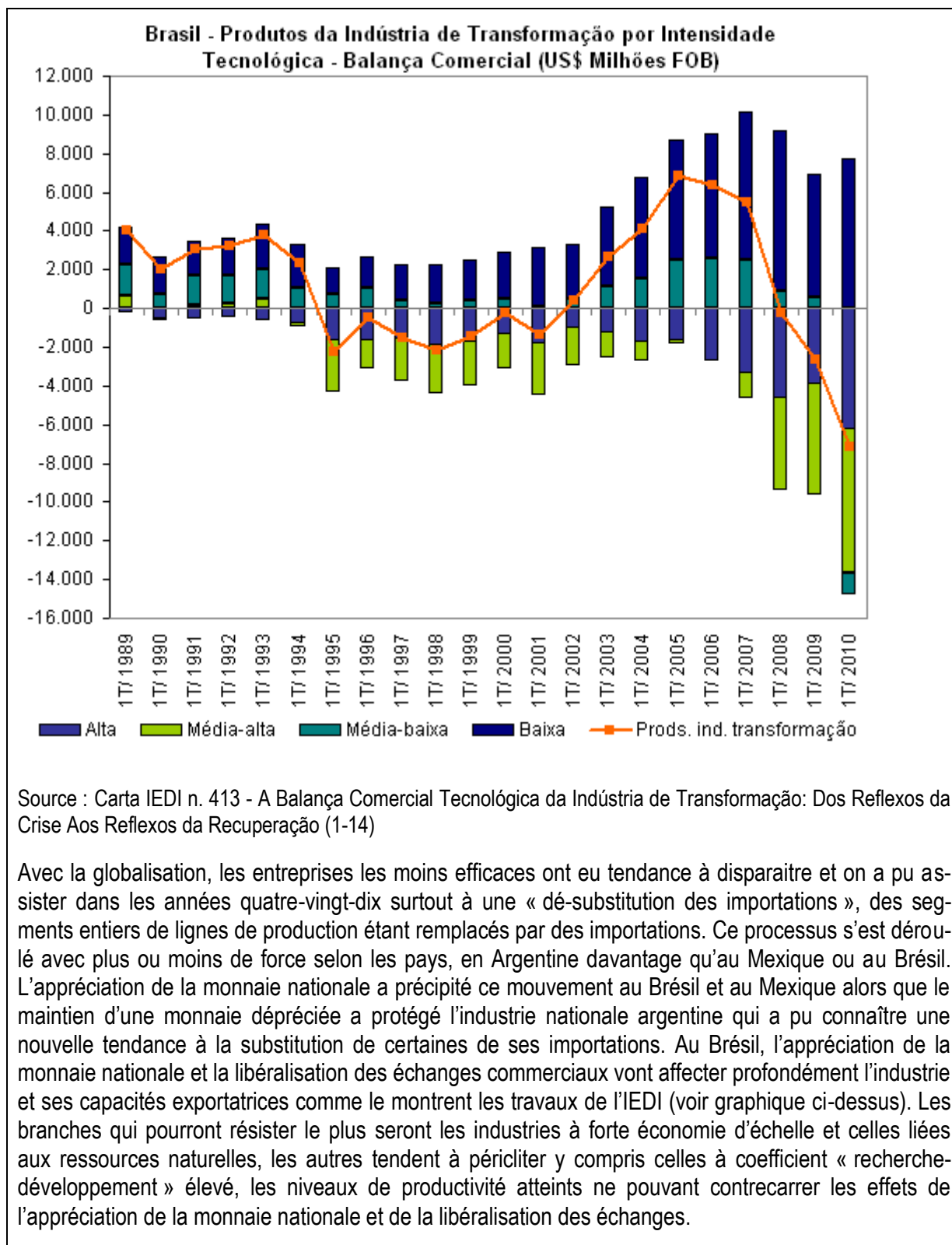
¹⁹ D'autant plus si prédominant des industries à faible intensité capitalistique

²⁰ Lorsque rien n'est fait contre l'appréciation de la monnaie nationale, deux possibilités existent pour limiter les effets négatifs sur le taux de rentabilité et éviter la désindustrialisation menaçante : 1/ favoriser l'essor des secteurs à forte intensité capitalistique. Dans ce cas, l'effet négatif de la hausse des salaires exprimés en dollars est limité et l'effet *capital saving* l'emporte sur l'effet salaire ; 2/ protéger l'industrie nationale par des politiques de subventions, de taux d'intérêt bas dirigés vers des secteurs ciblés.

²¹ Ricupéro R (2011): « Desindustrialização precoce : futuro o presente do Brasil », notes écrites à partir du rapport de l'UNCTAD (2003) : *Trade and Development*, surtout les chapitres 4,5 et 6

²² Source Carta IEDI n. 467 - Produção e Balança Comercial: A Indústria de Transformação Brasileira por Intensidade Tecnológica no Primeiro Trimestre de 2011 (1-14)

²³ Ces données sont tirées de Pitres de Souza F.E. (2011) : « Desindustrialização com pleno emprego : que milagre é esse ? », Estudos e pesquisas n°398, *Forum Nacional*, (1-18), elles proviennent de la FUCEX, de l'OBU et de l'OMC.



On ne peut déduire de l'appréciation de la monnaie une hausse de la part des salaires dans le revenu. Le maintien de la part des salaires dans le revenu, voire son amélioration dans les années 2000 s'explique alors par d'autres facteurs. Le marché du travail évolue : les conditions d'emploi et de déter-

mination des salaires ne sont plus les mêmes. Moins d'emplois informels, augmentation du salaire minimum au-delà de la productivité, négociations salariales par branches expliquent pour partie l'augmentation de la part des salaires dans le revenu.

C/ L'influence du taux de marge et les apports des analyses en terme de conflit distributif dans les approches kaleckiennes

- Selon les analyses kaleckiennes, les entrepreneurs agissent sur deux marchés, celui des biens où ils fixent les prix, et celui du marché du travail où ils achètent la force de travail. Les salariés agissent, eux, sur le seul marché du travail. L'offre est première (plus précisément l'investissement), la demande seconde. Le marché peut ensuite corriger ces prix si la demande est insuffisante par rapport à l'offre et inversement. La fixation des prix reflète ainsi *la stratégie* des entreprises : celle-ci dépend de leur pouvoir de monopole²⁴ et a pour objectif de renforcer ce pouvoir dans un horizon temporel donné, *via* l'investissement permis par le taux de marge recherché. Plus précisément, le montant des profits dépend du pouvoir de monopole, du degré d'utilisation des capacités de production et des coûts directs (salaires et matières premières) et indirects (taux d'intérêt et dividendes versés).

Dans l'approche kaleckienne²⁵ le taux d'inflation exprime la divergence entre le taux d'investissement désiré par les entrepreneurs et le taux de salaire réel qu'ils doivent payer aux salariés. Le taux d'inflation exprime également la divergence entre le salaire réel existant et celui désiré par les salariés. Selon Ramos « Le rôle de l'inflation est de rendre compatible *ex-post* la distribution des revenus qui, *ex-ante*, ne permettait pas l'équilibre sur le marché des biens »²⁶. Le conflit distributif est un élément clé pour comprendre à la fois la croissance, la formation des prix et la distribution des revenus.

Encadré 3 : de Kalecki à Steindl et Dutt

En décomposant l'activité économique en trois sections, l'une produisant des biens ouvriers destinés aux salariés consacrant l'intégralité de leur salaire à la consommation, l'autre des biens de luxe destinés à la consommation des entrepreneurs et enfin une section produisant des biens d'équipement destinés à l'investissement, Kalecki montre que la production des biens ouvriers est entièrement dé-

²⁴ Le degré de monopole dépend chez Kalecki de la taille de l'entreprise, de l'élasticité de la courbe de demande, des barrières à l'entrée, du pouvoir des syndicats et donc du conflit distributif, enfin du cycle économique. On peut considérer qu'au moment haut du cycle la situation est favorable aux travailleurs et inversement.

²⁵ Voir Kalecki, M. (1938a): "The determinants of distribution of the national income, *Econometrica* 6(2): 97-112; (1971); *Selected essays on the dynamics of the capitalisteconomy, 1933—1970*. Cambridge University Press.

²⁶ Ramos C.A. (1992) : *Crise et redistribution des revenus, l'expérience brésilienne pendant les années quatre-vingt*, thèse soutenue sous la direction de Salama P., Université de Paris XIII, miméo(p.227). Voir également Salama P et Valier J.(1994). *Pauvretés et inégalités dans le tiers monde*, ed. La découverte, chapitre 2 et Salama P (2006), *Le défi des inégalités ; Amérique latine/Asie, une comparaison économique*, ed La découverte, chapitre 1. Ces deux derniers ouvrages ont été traduits en portugais (Nobel, Perspectiva) et en espagnol (Siglo XXI).

terminée par les décisions de dépenses des entrepreneurs en investissement et consommation prises dans la période antérieure. Plus précisément, dans une économie fermée et sans secteur public, avec l'hypothèse que les travailleurs consomment l'intégralité de leur salaire, que les entrepreneurs recherchent un *mark up* calculé sur les coûts moyens variables, on peut montrer que « les salariés dépensent ce qu'ils gagnent et que les capitalistes gagnent ce qu'ils dépensent ». En dynamique, la distribution des revenus dépend alors de l'évolution de la demande, de la structure des coûts et du critère de fixation des prix. La recherche de sur capacité de production avec pour objectif de constituer une « réserve stratégique » face à la concurrence, explique aussi pour partie la distribution des revenus entre profit et salaire.

L'approche développée par Steindl (1952)²⁷ est semblable, ce dernier insistant probablement plus que Kalecki sur le caractère stratégique des capacités de production. Dans des conditions oligopolistiques de fonctionnement du marché des biens, les entreprises peuvent obtenir une augmentation des profits sans qu'il y ait croissance de la demande. Une croissance plus faible de l'accumulation est compatible avec un taux de marge inchangé et une réduction du taux d'utilisation du capital, ce dernier se rapprochant alors de celui *désiré* par ces entreprises. Il en résulte une augmentation du sous-emploi et un excédent de capacités de production et donc une incitation plus faible à investir. D'une réduction de la croissance de l'accumulation, on peut passer à une baisse absolue par un mouvement cumulatif auto-entretenu. De ce mouvement résulte une tendance à la stagnation.

Le modèle de Dutt (1984)²⁸ démontre le rôle d'une variation de la distribution des revenus sur le taux de croissance. À partir d'hypothèses fortes²⁹, dont certaines seront par la suite levées, l'investissement dépend à la fois de l'esprit d'entreprise (*animal spirits*) (*a*), du taux de profit anticipé (*r*) – plus celui-ci est élevé, plus l'investissement sera important – et enfin comme chez Steindl, du taux d'utilisation des capacités de production mesuré par le ratio entre la production effective et celle qui pourrait être obtenue avec une utilisation totale des capacités de production. Comme chez Kalecki, les entrepreneurs recherchent des surcapacités de production pour répondre plus facilement aux variations rapides de la demande, mais lorsque les capacités de production oisives effectives sont supérieures à celles désirées, ce différentiel influe sur la décision d'investir. Le prix dépend du taux de marge appliqué sur les coûts directs, ici essentiellement les salaires. En combinant différentes équations simples, on montre que le taux de profit varie avec la production pour un taux de marge et un stock de capital donnés.

Dutt montre qu'une amélioration de la distribution des revenus en faveur des travailleurs produit une croissance plus élevée et inversement. Plus le taux de marge baisse, moins inégale est la distribution des revenus pour les salariés, plus élevée est la croissance et inversement³⁰.

Selon cette thèse, la part très élevée des profits dans la valeur ajoutée, la faiblesse relative de la part des salaires, pourrait expliquer la faible croissance des économies latino-américaines depuis une trentaine d'années. L'amélioration de la distribution des revenus en faveur des salariés depuis le début des années 2000 expliquerait la reprise économique observée. Mais, aussi attrayante soit cette présentation, elle souffre de plusieurs limites liées aux hypothèses fortes sur lesquelles elle repose (pas

²⁷ Steindl, J. (1952), *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, Basil Blackwell, Oxford.

²⁸ Dutt, A.K. (1984), "Stagnation, Income Distribution and Monopoly Power", *Cambridge Journal of Economics*, núm. 8

²⁹ Il n'y a qu'un bien, à la fois bien de consommation et d'investissement. Il s'agit d'une hypothèse dite ricardienne, qui permet d'éviter le problème de la mesure du capital : pas d'État ni de progrès technique

³⁰ En effet, en cas de hausse du taux de marge et en supposant que l'épargne des salariés est nulle, les salaires réels baissent et les capacités de production oisives augmentent, ce qui conduit à une réduction du taux d'investissement et du taux de profit, renforçant les tendances stagnationnistes de la production.

d'ouverture de l'économie à l'extérieur, pas d'Etat, pas de progrès technique chez Dutt).

La productivité moyenne de l'industrie est faible par rapport à celle observée dans les pays industrialisés mais aussi par rapport à celle du secteur exportateur de matières premières. La dispersion des niveaux de productivité dans l'industrie est particulièrement forte, plus élevée que celle observée dans les pays industrialisés. Le tissu industriel est profondément hétérogène. Avec la libéralisation des échanges, les contraintes accrues de compétitivité et l'appréciation des taux de change, le niveau de productivité moyen de l'industrie tend à s'élever mais l'hétérogénéité subsiste, certaines industries tirent vers le haut la productivité moyenne, et celles dont les niveaux de productivité est trop faible disparaissent. Rien n'indique cependant qu'il y ait convergence des niveaux de productivité. Les entreprises les plus menacées par la concurrence internationale et l'appréciation de la monnaie nationale recherchent à la fois une protection de la part du gouvernement et à défaut de l'obtenir, compriment leur taux de marge afin de résister à la concurrence internationale. Celles qui ne peuvent faire face cette concurrence disparaissent. Dans l'ensemble et sauf exception dans certains secteurs, les taux de marge sont plus faibles que ce qu'ils étaient avant la libéralisation des échanges.

Trois autres variables jouent en faveur d'une réduction du taux de marge : la fin de la forte inflation, l'accès plus aisé que par le passé au crédit, l'évolution du conflit distributif.

Nous avons vu que la fin de la forte inflation dans les années 1990 expliquait la perte d'influence de cette variable sur les salaires réels. Le pouvoir d'achat des salariés est moins amputé par la hausse des prix qu'il pouvait l'être dans le passé avec les fortes inflations, y compris si les mécanismes d'indexation des salaires aux prix sont institués. La fin des fortes inflations modifie également les comportements des entrepreneurs : le marché est plus lisible, les prix relatifs sont des indicateurs plus fiables et la recherche d'un taux de marge élevé pour se prémunir du risque inhérent aux dysfonctionnements du marché en période de forte inflation n'est plus nécessaire.

Rapporté au PIB, le niveau du crédit destiné aux entreprises est faible si on le compare à celui atteint dans les pays industrialisés ou dans les économies émergentes asiatiques. Mais il est en forte augmentation. Or on peut considérer que plus ce niveau est faible, plus le financement de l'investissement nécessitera de marges importantes et inversement. Dit autrement, pour un même taux d'investissement, le taux de marge sera en moyenne d'autant plus important que l'accès aux crédits sera faible et inversement. L'accès plus facile au crédit constitue donc un facteur favorable à la diminution du taux de marge sauf si l'accès au crédit se fait à des taux d'intérêt très élevés, ce qui dans de nombreux secteurs n'est plus le cas y compris au Brésil.

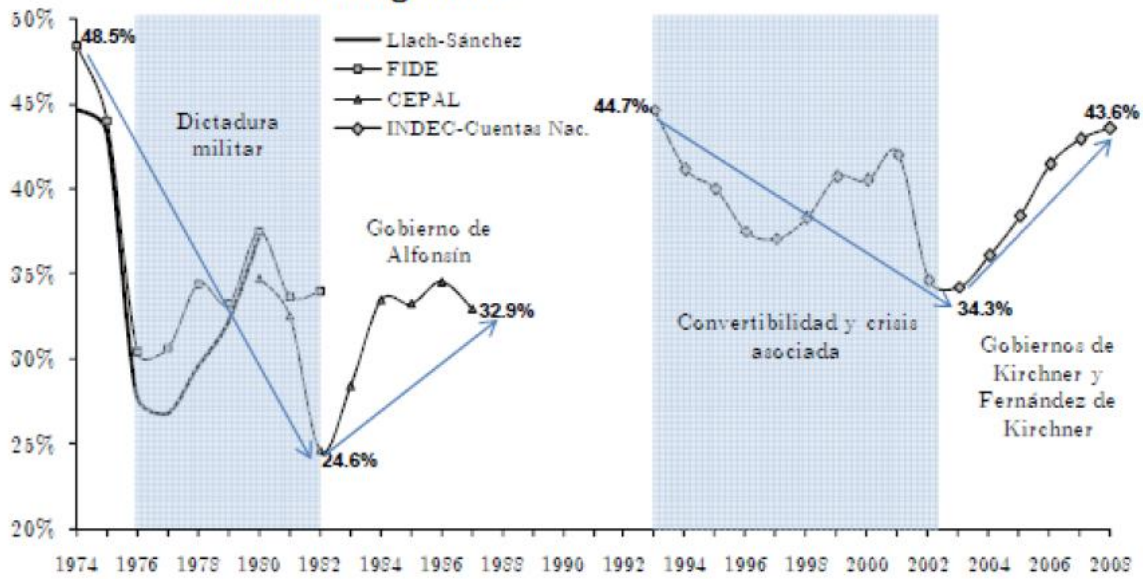
Enfin, le conflit distributif évolue dans les années 2000. La baisse du taux de chômage déplace partiellement le rapport de force en faveur des salariés, en faveur notamment de ceux dont les qualifications sont fortement demandées par les entrepreneurs. La hausse du salaire minimum au-delà des gains de productivité moyenne décidée par les gouvernements participe de l'augmentation du salaire moyen voir annexe graphique pour le Brésil).. Les négociations salariales par branches favorisent les augmentations de salaire surtout en Argentine.

Conclusion

Autant les causes d'une dégradation de la part des salaires dans le revenu dans les années 1990 semblent évidentes, autant le maintien, voire l'amélioration de la part des salaires dans le revenu semble une « surprise », un « reproche à la théorie économique » dans les années 2000. L'ouverture aux échanges internationaux n'a pas diminué, le poids de la finance est toujours aussi présent et pèse sur la part des salaires ainsi que sur la fraction des profits destinée à l'investissement, mais l'évolution des parts relative dans le revenu s'est inversée. Cette remarque ne signifie pas que leur influence ait diminué mais que d'autres facteurs interviennent en sens contraire. Le contexte économique, social et politique ayant changé a entraîné une modification des comportements des entrepreneurs en ce qui concerne les taux de marge et une évolution surtout institutionnelle du conflit distributif. L'apport des diverses théories exposées ci-dessus est important mais il n'est pas suffisant pour expliquer l'évolution des parts relatives dans le revenu. Il faut reconsidérer le rôle de l'Etat dans l'économie. Son rôle n'est pas confiné à réagir aux « désordres du marché » une fois ceux-ci constatés. L'Etat est *dans* le marché. Les désordres sont également de son fait ainsi que leur dépassement. Juge et partie à la fois, le rôle de l'Etat sur le marché du travail peut être déterminant. Il l'a été en partie dans les années 2000 ce qui explique en partie l'évolution des parts relatives dans le revenu. Pour autant, la stabilité apparente des parts relatives dans le revenu, voire la légère progression de la part des salaires se réalise à partir d'un niveau déprimé, héritage des décennies 1980 et 1990, un peu comme si elle avait atteint un plancher, un « creux » difficile à franchir. Le « nouveau développementisme », la croissance tirée par la demande intérieure, rencontrent ici des limites.

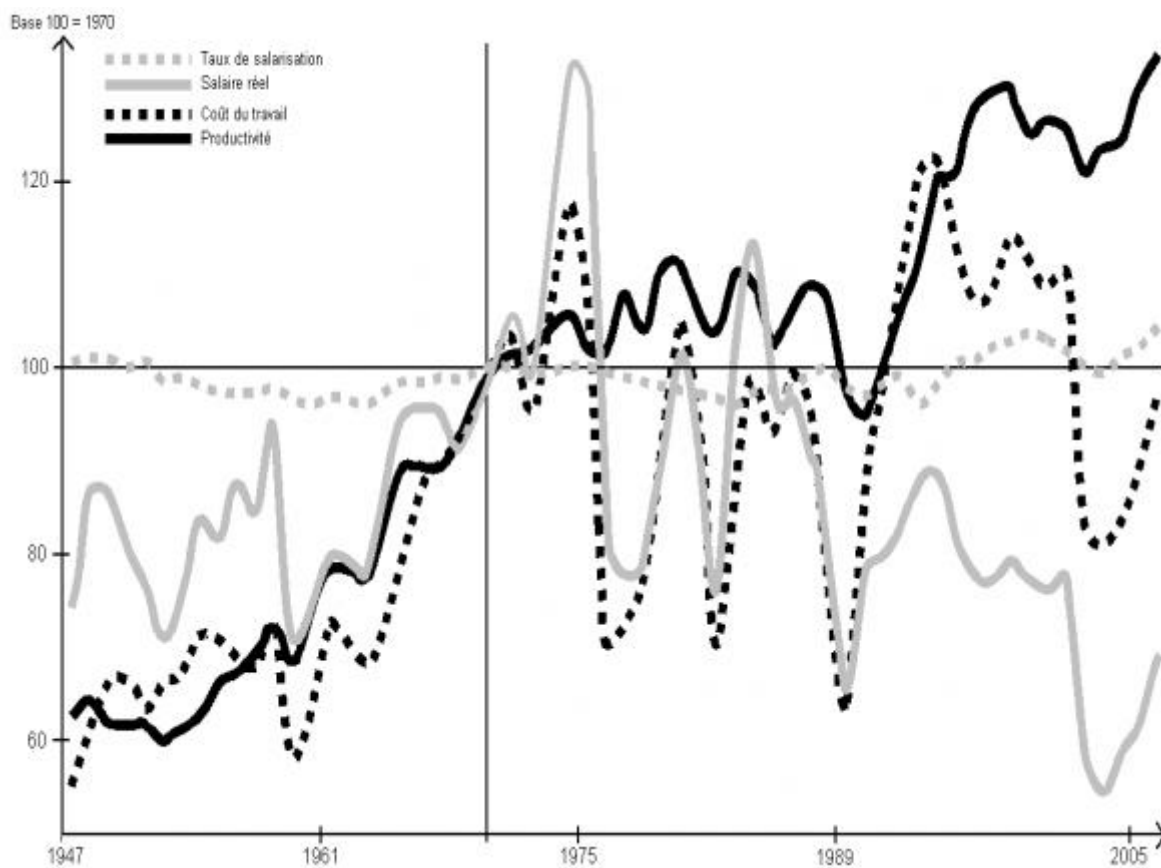
ANNEXE

Gráfico 1. Participación de los asalariados en el PBI de la Argentina



Fuente: elaboración propia en base a datos de Lindenboim et al (op. cit.) y Dirección Nacional de Cuentas Nacionales. Nota: Para el análisis econométrico de la sección 4, la serie oficial fue llevada hacia atrás con las tasas de variación del coeficiente del Gini (entre 1987 y 1993, multiplicadas por la elasticidad Gini de la participación de los asalariados en el PBI) y con las tasas de variación de las series de Llach y Sánchez y FIDE (para el período 1974-1987). El dato para 2008 es estimado.

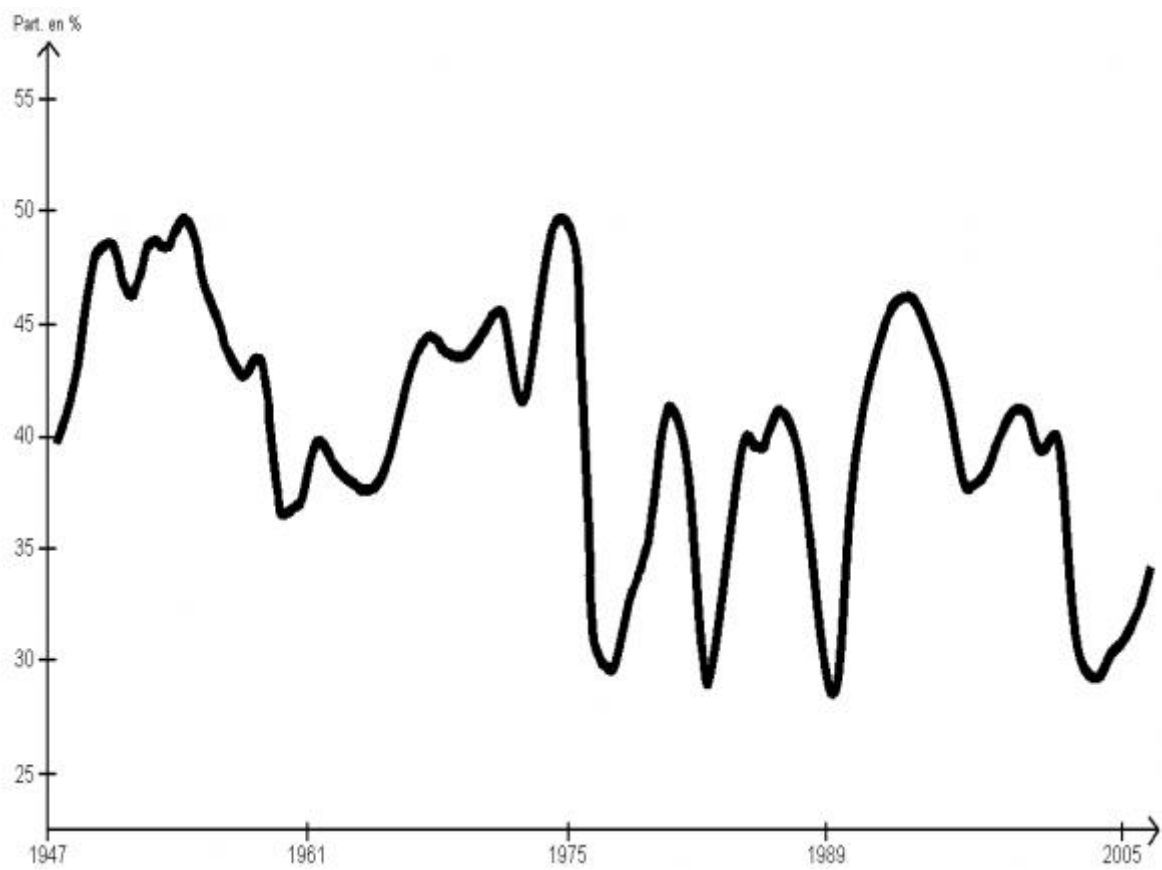
Evolutions des taux de salarisation, de salaires réels, du coût du travail et de la productivité moyenne sur longue période 1947-2006 (base 100 : 1970) en Argentine



Source : élaboré par Lindenboim et *alli* à partir des données de l'INDEC³¹, p.548

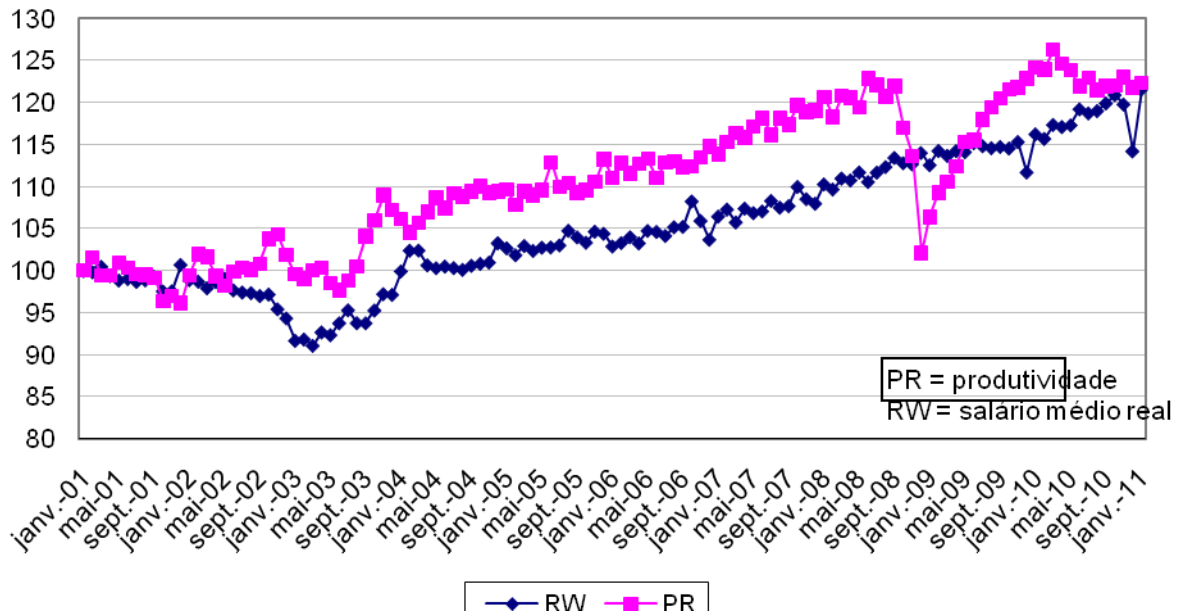
Part des salaires dans la valeur ajoutée brute au prix de base 1947-2006 en Argentine

³¹ Lindenboim J, Kennedy et Grana J (2010): « El debate sobre la distribución funcional del ingreso » in *Desarrollo Económico*, Vol 49, N°196 (541-571)



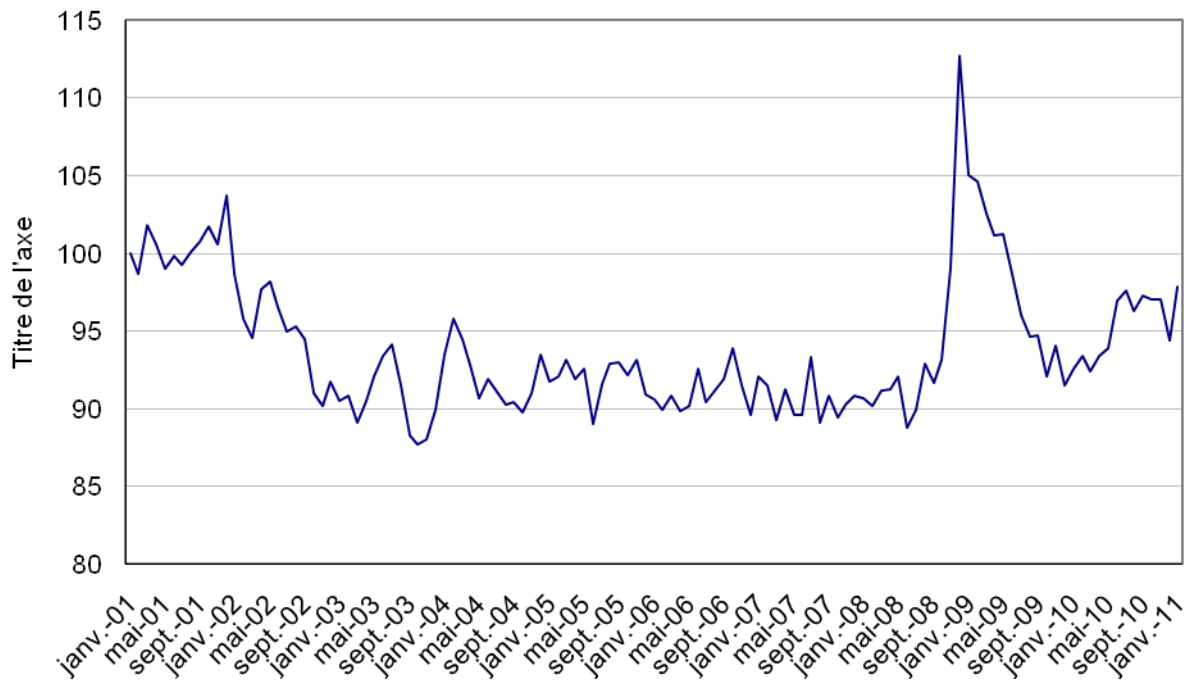
Source : CEPED, voir Lindenboim J et *alli (op.cit)*, p.544

évolution de la productivité et du salaire réel moyen dans l'industrie de transformation au Brésil 2001-2011



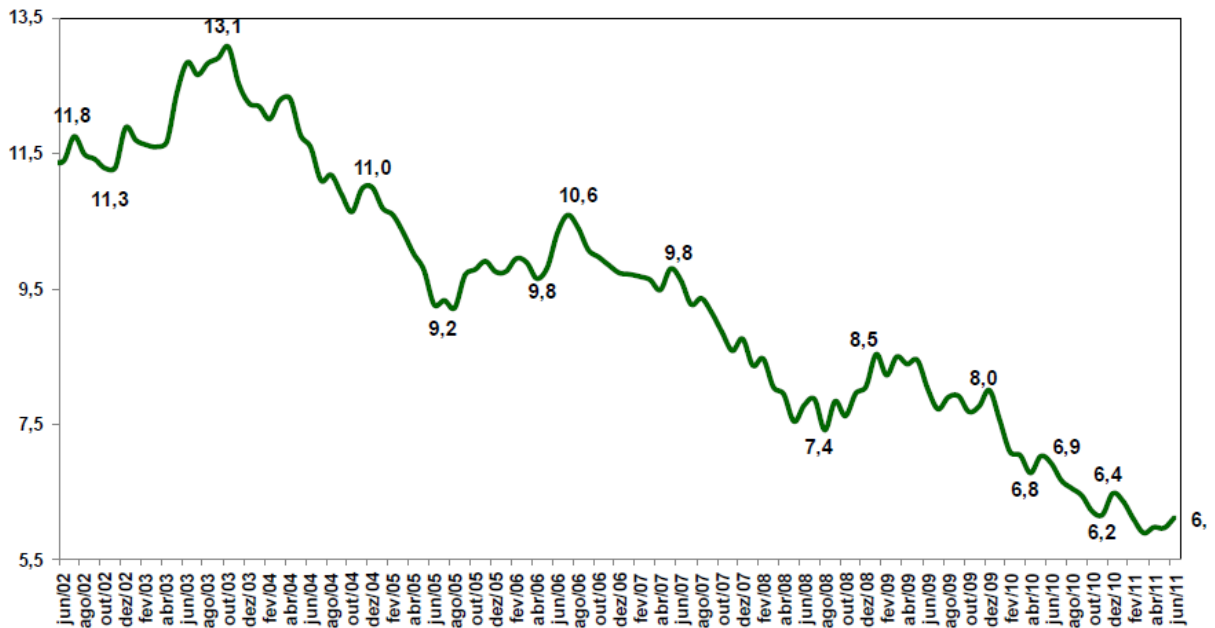
Source: Miguel BRUNO à partir de Comptes intermédiaires / Coordination des comptes nationaux d'IBGE

Relation profit salaire dans l'industrie au Brésil 2001-2011



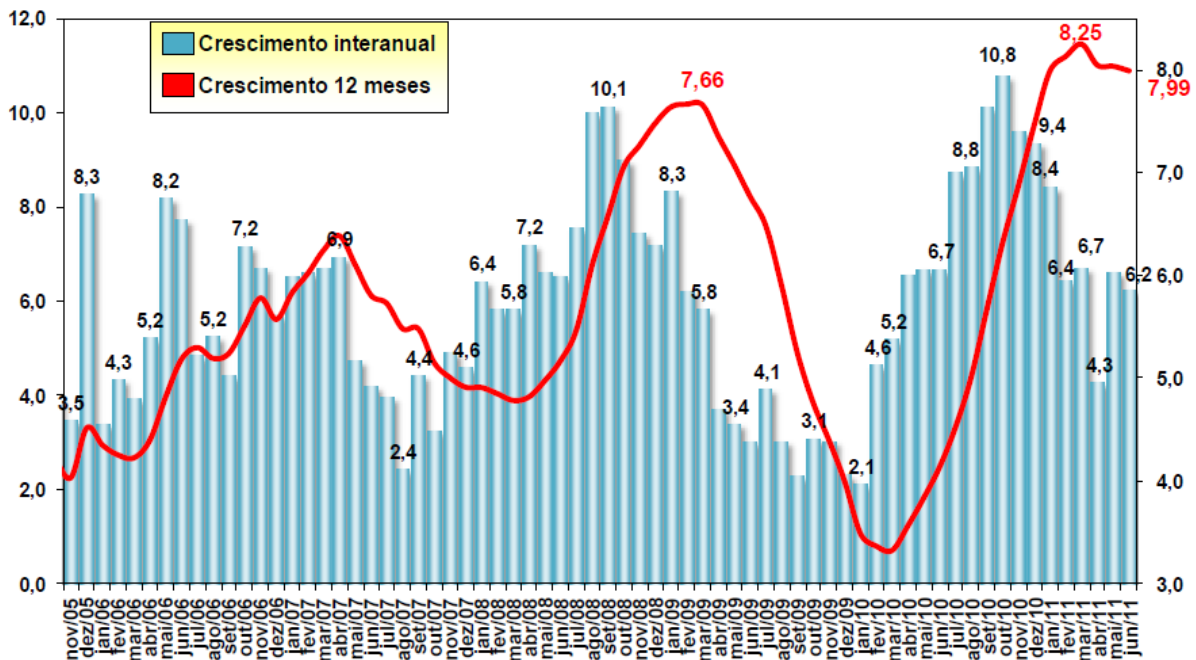
Source : idem

Taux de chômage (désaisonnalisé) au Brésil juin 2002-juin2011



source IBGE-Bradesco

Taux de croissance de la masse salariale (12 mois) au Brésil de nov.2005 à juin 2011



source IBGE et Bradesco