

Partage de la valeur ajoutée Les tours de passe-passe du rapport Cotis (1^{ère} partie)

Yves Dimicoli

C'est par une lettre du 23 février 2009 que le Président de la République a confié à J.-P. Cotis, ancien économiste en chef de la très libérale OCDE, devenu Directeur général de l'I.N.S.E.E., l'animation d'une « mission d'analyse (...) autour du partage de la valeur ajoutée, du partage du profit et des écarts de rémunération ».

Il s'agit, précisait cette lettre, de conduire ce travail « en étroite concertation avec les organisations syndicales et patronales les plus représentatives au plan national » afin de « dresser un état des lieux partagé », alors que J.-P. Cotis n'est pas Commissaire au plan et n'est donc pas chargé de la concertation avec les partenaires sociaux.

Dans cette période « de crise économique d'une ampleur inédite », ajoutait la lettre, le consensus à construire doit viser à « refonder notre modèle économique et social sur une éthique, celle du travail et d'un partage des richesses produites plus juste et plus efficace ».

C'est là un thème largement développé par le chef de l'État depuis le tournant de septembre-octobre 2008 et l'obligation devant laquelle il s'est trouvé, avec ses homologues des pays de l'OCDE, de déployer une intervention publique massive pour conjurer le risque de collapsus du système financier.

L'idée de « refondation du capitalisme » autour de laquelle N. Sarkozy cherche une « union sacrée » postule que l'immense majorité – salariés et capitalistes confondus – aurait tout à gagner à essayer de remettre la société sur les rails d'un « bon capitalisme », celui des entrepreneurs, dont on « partagerait » les profits, au lieu de le laisser dévier vers un « capitalisme de spéculateurs » présenté comme immoral.

L'ambition est d'abord d'intégrer le mouvement syndical dans une vaste entreprise de conciliation avec le capital.

Inséparablement, il s'agit d'occuper tout le fonds de commerce traditionnel de la social-démocratie, du PS en particulier, et, ainsi, de crédibiliser l'idée qu'aucune alternative politique n'est à attendre à gauche.

Le rapport Cotis tente, dans ce but, de démontrer le contraire même de la réalité, statistique et ressentie. La part des profits augmente de 10 points, mais en réalité, nous apprend-il, nous nous tromperions: la part salariale dans la valeur ajoutée serait « stable » à un niveau d'équilibre en France.

Les racines du malaise exprimé par les salariés au plan de la répartition seraient à rechercher, avant tout, dans la façon dont eux-mêmes, dans l'emploi, au chômage ou en retraite, se répar-

tissent la part de valeur ajoutée nationale censée leur revenir, une fois réalisé le partage entre salaires et profits d'exploitation. Bref, les capitalistes, leurs critères de gestion, leur système de pouvoirs, leurs choix de financement des activités productives et financières, leur stratégie d'internationalisation... n'auraient aucune responsabilité dans la situation et les conflits de répartition.

Nous présentons dans ce numéro, la première partie de ce travail consacré au débat sur les statistiques utilisées dans le rapport. Le prochain numéro de la revue présentera la 2^{ème} partie consacrée aux présupposés idéologiques du rapport Cotis

I. Choix restrictifs, contrevérités, tabous

Comment, à partir du travail statistique remarquable réalisé par les personnels de l'I.N.S.E.E., procède son Directeur général pour en arriver là ? Derrière les raisons techniques invoquées per se, en fait, le parti pris idéologique.

1. Deux choix « techniques » restrictifs :

Le premier consiste à limiter le champ de l'investigation aux seules sociétés non financières (SNF).

Certes, l'auteur le justifie par les limites des outils actuels de la comptabilité nationale. Il n'empêche. Sont ainsi laissés de côté, sans aucun élément d'analyse, les « entrepreneurs individuels » (EI), c'est-à-dire des entreprises non financières qui n'ont pas la forme de société et dont la gestion peut se confondre, parfois, avec celle du budget personnel de leur patron.

Leur valeur ajoutée, en 2007, représentait 12,7 % de la valeur ajoutée totale des entreprises non financières (SNF+ EI).

De même, sont omises les entreprises financières, dont, particulièrement, les banques et les sociétés d'assurances dont le commun des mortels a pu mesurer, avec la crise financière et son prolongement dans la récession la plus grave d'après-guerre, le rôle décisif.

Autre « secteur institutionnel » laissé de côté, les administrations publiques. La raison technique avancée tient en ce que leur valeur ajoutée, qui représente 17,4 % du produit national, n'a pas de prix de marché. Et pourtant, on y trouve 5 millions de salariés.

Tableau 1 : Poids relatif des différents secteurs institutionnels en 2007

	Valeur ajoutée, en milliards d'euros courants	En % du total
Sociétés non financières (SNF)	957,1	56,5
Sociétés financières	78,1	4,6
Administrations publiques	295,7	17,4
Ménages y compris entrepreneurs individuels	345,0	20,4
Instit. ss. but lucr. au service des ménages	19,2	1,1
Total des secteurs résidents	1 695,0	

Source : INSEE, comptes nationaux, base 2000 ; valeur ajoutée au prix de base. Rapport Cotis, p. 27.

Reste qu'il semble bien difficile d'essayer de comprendre ce qui se passe sur le partage de la valeur ajoutée, comme de sa production d'ailleurs, sans prendre, de quelque façon que ce soit, l'activité propre des administrations publiques nationales, territoriales et de sécurité sociale.

Leurs ressources proviennent, surtout, de prélèvements publics et sociaux qui jouent un rôle incitatif puissant et servent à financer :

- Le fonctionnement et l'offre de services publics et de revenus de remplacement indispensables à la croissance réelle si conditionnée, aujourd'hui, par le développement des capacités humaines (éducation et formation, santé, logement, retraite, retour à l'emploi...);
 - Des transferts massifs aux entreprises, soutenant l'accumulation capitaliste, via les aides publiques et la dépense fiscale, via aussi les exonérations de cotisations sociales patronales, sans parler des commandes publiques ;
 - Des prélèvements financiers de plus en plus considérables avec, particulièrement, l'essor des endettements publics et sociaux et des intérêts afférents.
- Enfin, les ménages et leurs clivages sociaux restent aussi hors du champ. Ils comprennent pourtant les salariés et les patrons.

et les impôts sur la production (comme la taxe professionnelle) nets de subventions.

La VABCF, quant à elle, soustrait de la VABPB les impôts sur la production nets de subventions, laissant face à face « *rémunération brute des salariés* » et excédent brut d'exploitation. Or, le décrochement, dans la VABPB, de la part des salaires est nettement plus sensible que dans la VABCF au cours des années 2000, avec une différence de l'ordre de deux points par rapport aux périodes antérieures. (Voir le graphique 1).

Mais le rapport Cotis choisit la mesure qui minimise le plus ce décrochement.

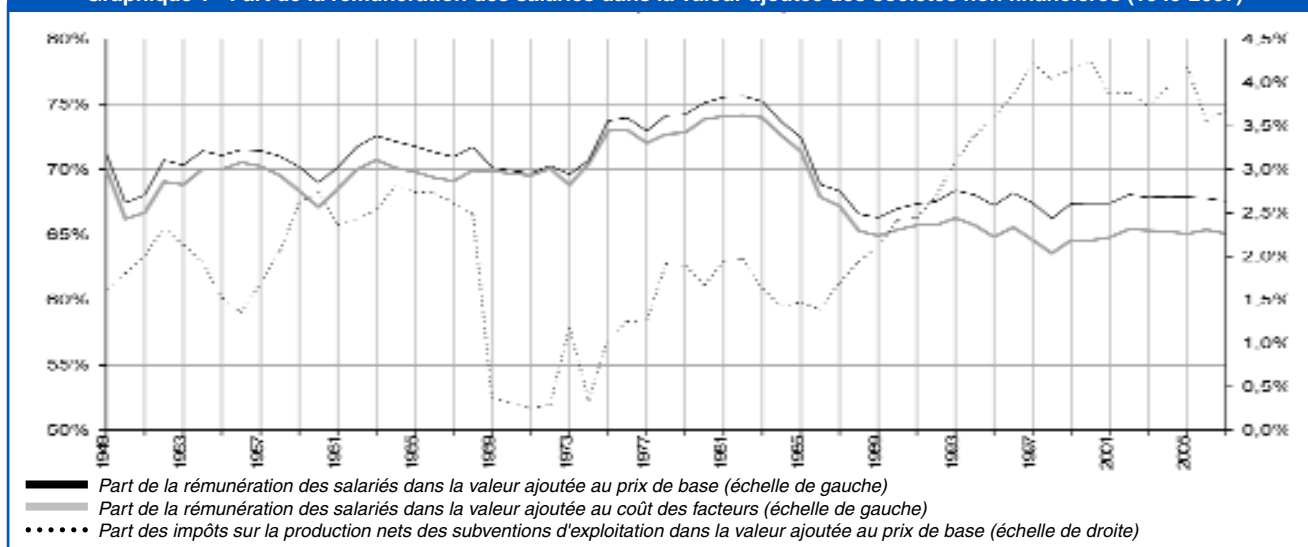
2. Entre contrevérités et manipulations :

Le choix par J.-P. Cotis de la période 1989-2007 comme période de référence, pour fonder ses analyses, et celui qui est le plus significatif d'un parti pris idéologique.

L'auteur part d'une période initiale longue (1950-2007) découpée en quatre sous-périodes : de 1950 au début des années 1970, les années 1970, les années 1980, de 1990 à 2007. Comment justifie-t-il ce découpage ?

Il constate une « *grande stabilité* » du ratio des « *salaires super-bruts* » ou de la « *rémunération des salariés* » à la valeur ajoutée

Graphique 1 - Part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée des sociétés non financières (1949-2007)



Source : INSEE, Comptabilité nationale en base 2000, rapport Cotis, p. 24.

Leur valeur ajoutée est principalement constituée des loyers perçus qui sont des revenus du capital et non pas des salaires, y compris les « loyers imputés », c'est-à-dire les services de logement que les propriétaires de logements se rendent à eux-mêmes.

Au total, ce sont plus de 43 % de la valeur ajoutée nationale qui, ainsi, sont laissés hors du champ d'investigation du rapport. Pourtant, J.-P. Cotis n'hésite pas à affirmer que le champ des SNF, auquel il réduit son investigation et qu'il coupe ainsi, en quelque sorte, de l'activité, si décisive pour elles, des autres agents, serait « *le seul champ sur lequel cette mesure (du partage de la valeur ajoutée) a un sens indiscutable* ». Cela paraît très discutable.

Le deuxième choix restrictif du rapport consiste à privilégier la valeur ajoutée brute mesurée au coût des facteurs (VABCF), plutôt que celle mesurée au prix de base (VABPB).

Cette dernière se calcule en ajoutant à « *la rémunération des salariés* », incluant ici « *tous les versements directs et indirects* »,

(1) l'excédent brut d'exploitation (qui est une mesure des seuls profits liés à l'activité, excluant donc les profits financiers)

jusqu'au « *premier choc pétrolier* » (70 %). Puis, se serait produite une « *forte déformation en faveur du travail* » jusqu'à un maximum en 1982.

Dans la seconde moitié des années 1980, il y aurait eu « *un mouvement contraire* » ramenant le ratio à « *un niveau légèrement plus bas qu'avant le choc pétrolier* », avec une différence qui « *n'atteindrait que deux à trois points de valeur ajoutée* ». Depuis, ce ratio aurait « *peu évolué* ». (2)

J.-P. Cotis semble tenir pour dérisoire, et donc sans signification, le recul du ratio, qu'il constate lui-même, entre la période d'avant le « choc pétrolier » et les années 1990-2007.

Deux à trois points de valeur ajoutée en moins pour la « *rémunération des salariés* », cela signifie quelque 20 à 30 milliards d'euros de plus pour les profits du côté des sociétés non financières. Une bagatelle !

Pourquoi le Directeur général de l'I.N.S.E.E. ose-t-il une telle négligence, malgré son caractère provocateur ? C'est qu'il lui faut, à tout prix, démontrer que les années 1990-2007, à elles seules, seraient significatives, dans une rétrospective de 50 ans, pour expliquer « *scientifiquement* » ce qui se joue derrière l'évo-

lution du partage primaire de la valeur ajoutée, c'est-à-dire avant redistribution, et, ainsi, révéler aux salariés qui luttent dans les conflits de répartition ce que doit être leur bonne cible... En réalité, pour les faire se tromper de cible.

Il se trouve, précisément, qu'au cours de ces années-là, la « part salariale » telle que la mesure le ratio, se serait stabilisée à peu près au même niveau (67 %).

Ce serait donc là un niveau « d'équilibre » que l'on pourrait constater, postule implicitement le rapport, indépendamment des énormes chambardements intervenus depuis la fin des années 1960 en France, en Europe et dans le monde, avec les débuts de la révolution technologique informationnelle utilisés pour maximiser la rentabilité financière.

Du coup, la période qui court du premier « choc pétrolier » à 1990, marquée d'abord par un relèvement de la « part salariale » jusqu'à un maximum en 1982, puis son très violent décrochement depuis, serait accidentelle, alors qu'elle dure une vingtaine d'années.

Il n'y aurait donc pas lieu de se livrer à une comparaison par rapport au niveau atteint en 1982, puisqu'il ne serait pas représentatif d'un « équilibre ».

D'où le choix de la période 1990-2007 pour montrer combien les causes du « malaise salarial » (sic) en France ne seraient pas à rechercher du côté du partage primaire de la valeur ajoutée nationale entre salaires et profits. Celui-ci serait réglé par un équilibrage étatique qui transcenderait les rapports sociaux de financement, de production et d'échanges.

Bref, les capitalistes, leurs critères de décision, leur système de pouvoirs ne seraient pour rien, en France, dans les difficultés ressenties par le salariat, pas plus d'ailleurs que dans les difficultés de la croissance nationale elle-même.

En procédant ainsi, J.-P. Cotis fait disparaître la crise systémique du capitalisme, exacerbée depuis 2007-2008. L'accident des années 1975-1989 ne serait dû qu'à des chocs exogènes et aux efforts d'adaptation de la France pour retourner à « l'équilibre ».

La faute initiale reviendrait aux « chocs pétroliers » qui auraient impacté une France en quelque sorte arc-boutée sur ses acquis

Il permet d'ailleurs de passer à la trappe le chômage lui-même, devenu massif et durable, avec une augmentation considérable du volant de chômeurs dans les années 1980 exerçant une pression grandissante sur le taux de salaire.

C'est moyennant ces béances que le rapport Cotis finit par se convaincre que la période 1990-2007 est la bonne référence. Mais elles sont telles, cependant, que l'auteur lui-même se sent obligé d'inviter le lecteur à prendre quelque distance avec sa démonstration d'ensemble, précisant que « les messages sur la stabilité ou la baisse du ratio (des salaires super-bruts à la valeur ajoutée) sont très sensibles aux dates entre lesquelles on les compare ».

Il ajoute même que « les limites inhérentes à cette comparaison sont à la fois comptables, du fait de l'incertitude qui caractérise les séries longues de la Comptabilité nationale, et économiques, du fait des changements de structure de l'économie française sur une aussi longue période » (4).

Mais c'est égal, la fin doit justifier les moyens.

J.-P. Cotis, dans cet exercice, se contente donc de reprendre, sans jamais la ré-interroger, l'idée reçue selon laquelle les « chocs pétroliers » seraient, avec la rigidité des salaires, les grands responsables de l'inflation accélérée et des difficultés de la croissance des années 1970 et 1980.

Il néglige les riches travaux statistiques de l'I.N.S.E.E. réalisés en 1974 (5) sur l'efficacité du capital en France, à partir desquels Paul Boccard (6) a démontré l'inanité d'une telle affirmation.

En réalité, c'est dès 1967 que l'inflation modérée de la longue période de croissance forte et soutenue d'après-guerre commence à faire place à une inflation accélérée dans l'ensemble du monde capitaliste.

Ce tournant dans la crise systémique du capitalisme exprime les difficultés désormais durables du taux de profit de la production et la suraccumulation du capital de longue période dont témoigne l'augmentation du coefficient de capital, simultanément à la tendance au freinage de la productivité globale des facteurs de production dans l'ensemble de l'économie (voir le tableau 2).

Tableau 2 - P. G. F. et coefficient de capital, observations passées

	1965-1974	1975-1984	1985-1994	1995-2004
PGF (en taux de croissance, en %)	3,5	1,7	1,4	1,3
Coefficient de capital (en valeur)	2,8	2,9	3,0	3,0

Note : la productivité globale des facteurs (PGF) mesure la part de croissance du PIB qui n'est pas expliquée par les croissances des heures travaillées et du capital productif ; elle représente la part statistiquement résiduelle dite « progrès technique ». Le coefficient de capital est le ratio : capital/PIB. - Source : DGTPÉ (7).

sociaux avec le « maintien des règles antérieures de progression des salaires dans un contexte de croissance ralentie » (3).

C'est cela qui aurait entraîné l'inflation accélérée des prix. Les effets de la politique de « désinflation compétitive » conduite à partir de 1983 se seraient alors conjugués au « contre-choc pétrolier », trois ans plus tard, pour susciter un « mouvement inverse ».

Depuis, et jusqu'en 2007, on serait tranquillement revenu à « l'équilibre ».

Sauf à considérer que la situation actuelle est harmonieuse, cette notion d'équilibre renvoie à une norme implicite de partage. Elle est donc relative à un nombre de salariés, un niveau de vie, une efficacité du capital... Le rapport ne dit pas un mot là-dessus.

Ce développement lisse permet de passer à la trappe la responsabilité du maintien des règles et des critères de gestion capitalistes, malgré l'introduction des technologies informationnelles dans l'industrie, puis dans les services, et l'explosion du chômage qui en est résulté à partir de la seconde moitié des années 1970.

L'inflation accélérée manifeste les prélèvements de l'accumulation de capital, grâce aux crédits bancaires anticipant les profits, mais dépassant désormais les limites des profits possibles en valeur.

Ces prélèvements capitalistes inflationnistes marchent de pair avec l'élévation des profits permise par la hausse des prix généralisée qui, dans ce cadre, expriment simultanément de formidables gâchis de financement public.

Dès 1967, donc, l'inflation accélérée va s'amplifier jusqu'à 10 % l'an au début de 1973, entraînant la crise du système monétaire international (étalon de change or), puis la fuite en avant dans l'inflation du dollar devenu monnaie universelle de fait. La hausse violente des prix du pétrole, et des autres matières premières, exprimés en dollars, ne va intervenir qu'à partir de l'automne 1973, contrairement à la fable de « la faute au pétrole » reprise par J.-P. Cotis.

Et, contrairement à ce que postule celui-ci, l'augmentation massive des prix du pétrole n'entraîne alors que le renforcement des difficultés de la rentabilité et de la surproduction en 1974-1975 déclenchées par le fait que les salaires et les revenus fixes ne suivent pas suffisamment l'inflation accélérée.

Toute l'histoire depuis, phases intermédiaires de la crise systémique après phases intermédiaires (8), est celle des tentatives de réponses capitalistes et des antagonismes qu'elles entraînent avec :

– Le recours croissant aux nouvelles technologies informationnelles très économes en temps travail, qui, utilisées pour la rentabilité financière, font bondir le chômage et sa pression sur le taux de salaire;

– La fuite en avant dans le dollar comme monnaie universelle de fait, accentuant sa création inflationniste ;

– L'explosion des marchés financiers mondialisés dominant le crédit et la création monétaire avec l'inflation des prix des actifs. Sauf à le présumer accidentel, on ne peut pas expliquer le décrochement violent de la part salariale dans la valeur ajoutée dans les années 1980 hors d'une telle grille de lecture dans laquelle la politique économique a joué un rôle fondamental. Toutes les mutations considérables du capitalisme depuis le début de sa crise systémique, au tournant de l'année 1967 s'agissant de la France, au rythme de chaque cycle conjoncturel, au rythme des tentatives de solutions capitalistes conformant chacun de ces cycles, au rythme des échecs et des luttes qu'elles engendrent, ont conduit à l'érection d'un capitalisme financier et mondialisé désormais lui-même en crise. Mais cela dépasse le cadre imparti au rapport Cotis qui se garde bien d'introduire l'année 2008 dans sa périodisation... Un nouvel « accident » sans doute.

Tout ceci montre combien on ne saurait faire l'impasse sur les années 1970 et 1980, la tendance à la suraccumulation durable qu'elles expriment, les réponses des capitalistes à la crise de rentabilité et les dévalorisations qui les accompagnent sans pouvoir arriver, cependant, à faire reculer la suraccumulation. Si le rapport Cotis fait le choix de tenir pour accidentelle la chute de dix points de la part des salaires dans la valeur ajoutée au tournant de l'année 1982-83, pour ne pas avoir à introduire ce moment dans sa période de référence, d'autres en reconnaissent l'importance et tendent à lui donner une signification systémique. C'est le cas de Paul Cahu (9), Il relève qu'au cours de la décennie 1980, la part de la valeur ajoutée consacrée à la rémunération du travail a diminué de 75 % à 67 % au niveau agrégé « lorsque l'on assimile le revenu mixte des indépendants à la rémunération du travail ».

Mais, ajoute-t-il, « cette baisse de la rémunération du travail dans la valeur ajoutée est davantage la conséquence de la substitution capital/travail (...) ».

Il relate alors implicitement combien, au cours des années suivantes, s'est accrue la suraccumulation de capital en écho aux efforts des gestions capitalistes pour endiguer la crise de rentabilité : « le stock de capital a crû plus vite que le taux de croissance de l'économie, bénéficiant de la libéralisation des marchés financiers : dans les années 1980-90, le stock de capital rapporté au PIB a crû de 10 % depuis 1979. La baisse du taux d'emploi et la hausse de l'intensité capitalistique expliquent donc la baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée depuis 1980 (...) ». une telle constatation met aussi en cause la périodisation de J.-P. Cotis.

3. Un tabou : les choix de gestion des groupes :

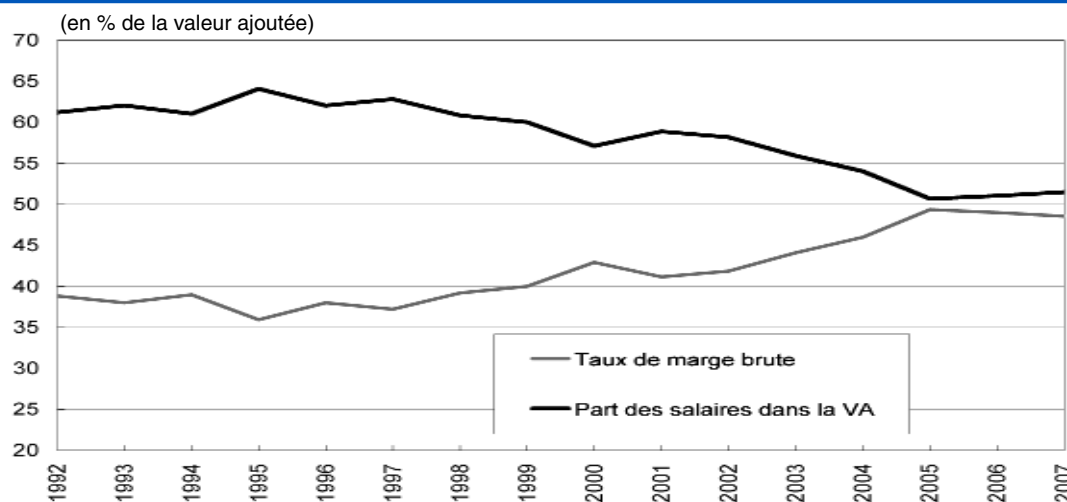
Il est finalement très peu question dans le rapport Cotis de la gestion et de la stratégie d'internationalisation des grands groupes « à base française ».

Or, il y a eu une internationalisation à marche forcée de ces grands groupes avec les « nationalisations » réalisées en 1982, pour la rentabilité financière, puis avec les privatisations et l'appel massif aux marchés financiers à partir de 1986 dans une alternance PS-Droite. Tout cela est allé de pair avec des aides publiques massives, notamment, dans un deuxième temps, sous forme d'exonérations de cotisations sociales patronales. Cela a eu un impact majeur sur la production et le partage de la valeur ajoutée qu'entend beaucoup minimiser J.-P. Cotis. Certes, il note que « dans les grandes entreprises la part salariale est inférieure de 11 points à la moyenne nationale » (10).

Il relève même que cette différence est particulièrement forte dans l'industrie : « Notamment, une entreprise d'un groupe industriel non coté a un ratio salaire/VA inférieur de quatre points à celui d'une entreprise indépendante et le décrochement est de plus de 10 points lorsque ce groupe est un groupe coté. » (11)

De façon beaucoup plus conséquente, une note sur le même sujet du Conseil d'analyse stratégique relève, elle, que « l'activité des filiales des groupes à l'étranger n'est pas prise en compte » par la Comptabilité nationale dont les données, précisément, « n'illustrent l'activité des entreprises que sur le périmètre national ». Mais ses rédacteurs prennent soin, eux, de noter que « les comptes consolidés des principaux groupes cotés français montrent une baisse de la part de la valeur ajoutée affectée aux rémunérations depuis la fin des années 1990 ».

Graphique 2 : Partage de la valeur ajoutée selon les comptes consolidés des sociétés non financières du CAC 40



Source : Datastream (base de données Worldscope), calculs CAS sur un échantillon des groupes non financiers du CAC 40. Source Conseil d'analyse stratégique op. cit. p. 3

Ils insistent, à juste titre, sur l'importance des stratégies « d'optimisation des coûts de production à l'échelle internationale dans les grands groupes ». Cette façon de faire pour être « compétitifs au niveau mondial », précise la note, « a pour contrepoint, à l'échelle nationale, une mise sous pression des coûts de sous-traitance, et donc une compression des marges des PME concernées ». (13)

Le Conseil d'analyse stratégique conclut en affirmant (en gras dans le texte) que « la baisse du taux de marge des PME sur les 15 dernières années pourrait avoir contrebalancé la hausse de celui des plus grandes entreprises, et stabilisé ainsi l'évolution agrégée du partage de la valeur ajoutée » (14).

C'est là un regard un peu plus objectif sur la « stabilisation » du rapport salaires/VA au cours des dernières années et la responsabilité écrasante de la gestion mondialisée des grands groupes pour la rentabilité financière.

D'ailleurs, on est étonné que J.-P. Cotis, de façon complémentaire aux outils limités qu'il mobilise, n'invite à aucun moment le lecteur à jeter un regard sur l'évolution de la balance des paiements courants de la France.

Pourtant, elle porte profondément l'empreinte des prélèvements supportés par le pays du fait du type d'internationalisation et de modernisation des grands groupes avec, notamment, les trous creusés dans notre industrie. Et de surcroît, la notion de revenu national brut (RNB), qui remplace à présent celle de produit national brut (PNB) et qui est complémentaire de celle du PIB, prend en compte cette balance.

Au total, le nouveau cours qui s'est dessiné dans la seconde moitié des années 1980, avec l'accrochage du franc au mark et une « politique de désinflation compétitive » faisant consensus entre la droite et le PS, n'a rien d'un prétendu retour à l'équilibre. Il a inauguré vingt-cinq années de déflation sociale et d'inflation des marchés financiers et immobiliers parsemées de krachs, jusqu'à l'immersion dans un euro aussi « fort » que le mark... Jusqu'à la crise actuelle.

Cette période a d'ailleurs été assumée par les économistes – idéologues de droite et du PS comme celle d'un « déversement de l'emploi » de l'industrie vers les services, avec les technologies informationnelles pilotées par les exigences de la rentabilité financière et le marché financier.

Cela s'est traduit par une destruction nette considérable d'emplois industriels et l'essor, aidé par l'État, d'emplois de services de plus en plus précaires, à faible productivité et bas salaires n'empêchant pas la progression du chômage et avec une liaison de plus en plus inefficace entre industrie et services. Ce mouvement qui, aujourd'hui, se conclut par une explosion des déficits publics et extérieurs de la France, témoigne d'une tendance à l'érosion et à la délocalisation de valeur ajoutée nationale, les multinationales jouant, via leurs transferts, sur la proportion de leur valeur ajoutée mondiale localisée en France et, donc, dans le PIB français.

Cela a eu un impact très violent sur le partage salaires/profits avec, désormais, le recul du salaire réel moyen par tête.

L'examen des balances extérieures de la France aurait permis d'attirer l'attention sur le poids croissant du déficit bilatéral avec l'Allemagne industrielle et les anciens pays de la « zone mark », mais aussi sur les délocalisations de productions banalisées vers les pays à bas coût salarial et de productions intensives en recherches et qualifications vers les États-Unis. Cela aurait aussi amené à s'interroger sur l'évolution des termes de l'échange incluant de plus en plus des prélèvements informationnels, notamment ceux liés à la recherche-développement, et le rôle si négatif pour la valeur ajoutée nationale joué par les prix et transferts intragroupes.

Corrélativement, on aurait pu mettre en évidence la formidable hémorragie de capitaux de la France, via les investissements directs étrangers et leur solde net très largement négatif. Comme la course épuisante pour attirer, en compensation, les

investissements de portefeuille avec, à la clé, des prélèvements financiers croissants sur la valeur ajoutée nationale et l'affaiblissement du « surplus » distribuable et utilisable ou disponible pour la population et les salariés.

Mais tout cela est hors du champ de la maquette retenue par J.-P. Cotis, ce qui lui permet de ne pas avoir à traiter des données qui auraient rendu beaucoup plus difficile le maintien de ses présupposés.

La partie intitulée « Rapport Cotis : l'impasse sur les prélèvements financiers » sera publiée dans le prochain numéro. ■

(1) La « rémunération brute des salariés », comme les « salaires super-bruts », ajoute aux salaires et traitements bruts les cotisations sociales patronales, les primes, la participation et l'intéressement, les éventuels avantages en nature (chèque restaurant, logement de fonction...). Nous reviendrons ultérieurement sur l'utilisation de ces notions dans le rapport Cotis pour tenter de culpabiliser les salariés.

(2) Citations extraites des pages 25, 26 et 77 du rapport Cotis.

(3) Op. cit. p. 9.

(4) Op. cit. p. 77. On notera ici, pour ne pas y revenir dans la suite, que Jean-Philippe Cotis se livre à un exercice du même style pour des comparaisons internationales. Dans ses conclusions, il tente d'accréditer l'idée que la « stabilité » relative du ratio en France serait une sorte d'exception par rapport à « d'autres pays développés où la part des salaires a tendance à régresser – notamment l'Allemagne » (p. 77). Pourtant, il remarque que « le pic observé en France » en 1982 « s'observe dans quelques autres pays d'Europe occidentale » (Belgique, Italie, Royaume-Uni et Suède) (p. 41). Surtout, il note que « la comparaison internationale se heurte à l'hétérogénéité des sources et des concepts » (p. 38) et que « les problèmes de champ (la) fragilisent fortement » (p. 77).

(5) INSEE, « Fresque historique du système productif français », Division études et entreprises, *Les collections de l'INSEE*, numéro 141, E. 27, octobre 1974.

(6) Paul Boccara, « Travaux statistiques sur le « système productif français et théorie des facteurs de la crise de structure », *Issues*, n° 1, 4^{ème} trimestre 1978, pp. 5-68, Voir aussi *Issues*, n° 35, 3^{ème} trimestre 1989, colloque international « Nouvelle phase de la crise et enjeux des issues ».

(7) Conseil d'orientation des retraites : « La productivité du travail et le salaire moyen par tête à l'horizon 2050 » – Document numéro 04 – Séance plénière du mercredi 26 septembre 2007. p. 3

(8) On pourrait dire aussi de cycle conjoncturel en cycle conjoncturel (Marx-Juglar).

(9) Paul Cahu : « Surplus distribuables et partage de la valeur ajoutée » in CAE « Le partage des fruits de la croissance », op. cit. pp. 85-86.

(10) Op. cit. p. 35.

(11) Conseil d'analyse stratégique : « faut-il rééquilibrer le partage de la valeur ajoutée et des profits en faveur des salariés ». *La note de veille*, n° 133, mai 2000, pp. 2-3.

(12) Op. cit. 3

(13) Ibid.

(14) Ibid.