

---

# Dossier

---

## Avertissement

Le territoire économique couvert par la base 2010 des comptes nationaux comprend le territoire métropolitain et les départements d'outre-mer (Guadeloupe, Guyane, La Réunion, Martinique et Mayotte).

Les données chiffrées sont parfois arrondies, en général au plus près de leurs valeurs réelles. Le résultat arrondi d'une combinaison de chiffres (qui fait intervenir leurs valeurs réelles) peut être légèrement différent de celui que donnerait la combinaison de leurs valeurs arrondies.

## Signes conventionnels utilisés

...	Résultat non disponible
///	Absence de résultat due à la nature des choses
e	Estimation
p	Données provisoires
n.s.	Résultat non significatif
sd	Données semi-définitives
€	Euro
M	Million
Md	Milliard
Réf.	Référence

## Le pouvoir d'achat depuis la crise

Raphaël Lee, Pierre Ralle\*

L'analyse du pouvoir d'achat par habitant est réalisée dans sept pays développés : cinq pays européens (Allemagne, France, Italie, Espagne, Royaume-Uni), les États-Unis et le Japon. Entre 2000 et 2007, le pouvoir d'achat par habitant a augmenté dans tous les pays, en lien notamment avec les gains de productivité.

Depuis la crise survenue en 2007, la dynamique du pouvoir d'achat par habitant fait apparaître trois groupes de pays : l'Allemagne et le Japon où l'évolution est plus favorable qu'avant la crise (environ + 0,5 point par an en moyenne) ; la France et les États-Unis où elle est moins favorable (- 1,5 point par an) ; le Royaume-Uni, l'Espagne et l'Italie où elle est nettement plus défavorable (- 3 points par an).

L'évolution du pouvoir d'achat par habitant dépend de celle de l'activité, que mesure le PIB par tête, et de celle du ratio entre le pouvoir d'achat des ménages et le PIB, ce qu'on peut qualifier d'effet de répartition.

La baisse d'activité consécutive à la crise a touché l'ensemble des pays concernés selon des ampleurs différentes : entre les périodes 2000-2007 et 2007-2014, le taux de croissance du PIB par habitant a fortement diminué en Espagne, en Italie et, dans une moindre mesure, au Royaume-Uni ; il a baissé de manière plus modérée dans les quatre autres pays étudiés.

L'effet de répartition a évolué de façon variable selon les pays, atténuant les effets sur le pouvoir d'achat des ménages de la variation d'activité pour certains (Allemagne, Japon et Espagne) et les renforçant pour les autres.

Cependant, dans tous les pays, la part des prestations dans le revenu des ménages a augmenté entre 2007 et 2014. En France, en Allemagne et en Italie, ce mouvement s'est accompagné d'une hausse de la part des prélèvements (impôts et cotisations).

Cette étude analyse l'évolution du pouvoir d'achat du revenu des ménages sur la période 2000-2014 dans sept pays développés : cinq pays européens (France, Allemagne, Italie, Espagne et Royaume-Uni), les États-Unis et le Japon. Le revenu des ménages considéré est le revenu disponible brut ajusté (RDBA), qui représente le revenu disponible brut augmenté des transferts sociaux en nature. Le revenu disponible brut comprend quant à lui les revenus d'activité (nets des cotisations sociales), les revenus du patrimoine, les transferts en provenance d'autres secteurs institutionnels et les prestations sociales (y compris les pensions de retraite et les indemnités de chômage), nets des impôts directs. Le RDBA par habitant est le RDBA rapporté à la population du pays<sup>1</sup>. Enfin, le pouvoir d'achat est mesuré en divisant le RDBA par habitant par les prix de consommation. L'évolution du pouvoir d'achat par habitant dépend donc de la production de l'économie et de la façon dont

---

\* Raphaël Lee, Pierre Ralle, Insee.

1. Les travaux réalisés au niveau macroéconomique comme au niveau microéconomique retiennent parfois la notion de pouvoir d'achat par ménage (par exemple, Madec et Plane, 2014) voire celle de pouvoir d'achat par « unité de consommation ». Ces choix diffèrent par la manière dont on appréhende les économies d'échelle au niveau des ménages, c'est-à-dire principalement par le poids qui est accordé aux consommations strictement individuelles par rapport aux consommations collectives (qui ne dépendent pas du nombre de personnes du ménage). Le choix fait dans ce dossier est lié à l'absence de séries annuelles de nombre de ménages pour tous les pays étudiés. Comme le nombre de personnes par ménage a tendance à décroître dans la plupart des pays (Ralle et Sicsic, 2015), le revenu par habitant augmente plus rapidement que le revenu par ménage.

celle-ci est distribuée aux ménages sous forme de revenus. On peut la décomposer comptablement en plusieurs déterminants, résultant des trois facteurs suivants : la productivité, le taux d'emploi et le rapport entre le pouvoir d'achat et le PIB (*encadré 1*).

Le premier facteur est la productivité moyenne des personnes en emploi. Celle-ci reflète la manière dont l'efficacité productive affecte le revenu des ménages : à quantité de travail donnée, un niveau plus élevé de productivité permet de produire, et donc distribuer, un montant de richesse plus important.

Le deuxième facteur est le taux d'emploi, c'est-à-dire la proportion des personnes qui ont un emploi au sein de la population totale<sup>2</sup>. Il résulte de la situation du marché du travail et de la situation démographique : le pouvoir d'achat du revenu par habitant est d'autant plus faible que le chômage est élevé et que les classes d'âge jeunes et âgées sont nombreuses.

#### Encadré 1

### Décomposition comptable du pouvoir d'achat du revenu par habitant

En notant :

P la population totale de l'économie considérée, i. e. le nombre d'habitants

N l'emploi intérieur total (personnes physiques)

Q le PIB (en volume)

RDBA le revenu disponible brut ajusté des ménages en valeur

RNB le revenu disponible brut ajusté de l'ensemble de l'économie nationale en valeur

$p_c$  le déflateur de consommation des ménages

$p_q$  le déflateur du PIB

on obtient :

(1) pouvoir d'achat du RDBA par habitant :  $(RDBA/p_c)/P =$

(2) effet productivité par tête  $Q/N *$

(3) effet emploi  $N/P *$

(4) effet répartition  $(RDBA/p_c)/Q$

Le pouvoir d'achat du revenu par habitant  $((RDBA/p_c)/P)$  s'écrit donc comme le produit de trois facteurs : la productivité moyenne des personnes en emploi ( $Q/N$ ), le taux d'emploi ( $N/P$ ), le rapport entre le pouvoir d'achat du revenu des ménages et le volume du PIB  $((RDBA/p_c)/Q)$ .

La productivité moyenne des personnes en emploi reflète l'efficacité productive de l'économie : à quantité de travail donnée, un niveau plus élevé de productivité permet de distribuer un montant de richesse produite plus important.

Le taux d'emploi, c'est-à-dire la proportion de personnes qui ont un emploi au sein de la population résulte de la situation du marché du travail et de la situation démographique : le pouvoir d'achat du revenu par habitant est d'autant plus faible que le chômage est élevé et que les classes d'âge jeunes et âgées, plus souvent en situation d'inactivité (en études ou retraitées), sont nombreuses.

Considérées dans leur ensemble, ces deux premières variables indiquent la quantité de production disponible en moyenne par habitant (ce qui résulte à la fois du nombre de personnes qui produisent et de leur productivité).

Le rapport entre le pouvoir d'achat des ménages et le PIB rend compte de la manière dont la production intérieure se transforme en pouvoir d'achat des ménages. Le dernier terme (4) peut à son tour se décomposer de la façon suivante :

(4) pouvoir d'achat du revenu sur PIB :  $(RDBA/p_c)/Q =$

(5) effet « répartition interne »  $RDBA / RNB *$

(6) effet « répartition externe »  $RNB / (Q * p_q) *$

(7) effet « prix relatifs »  $p_q/p_c$

2. Les études consacrées au marché du travail utilisent en général une notion différente : le taux d'emploi comme la proportion de personnes qui ont un emploi au sein de la population en âge de travailler.

*Encadré 1 (suite)*

Ainsi, le rapport entre le pouvoir d'achat des ménages et le PIB résulte de trois facteurs :

- 1) un effet de répartition « interne » en valeur, qui mesure la part du revenu des ménages dans l'ensemble du revenu de l'économie nationale, traduisant la capacité relative des ménages à s'approprier le revenu national. Il résulte de la répartition du revenu disponible brut de l'économie nationale entre les différents secteurs institutionnels résidents : sociétés non financières, sociétés financières, administrations publiques, ménages et institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM). Ainsi, toutes choses égales par ailleurs, la hausse de la part revenant à un secteur (par exemple les ménages) provient de la baisse de la part d'un autre (les entreprises ou les administrations). De façon générale, dans les pays étudiés, entre 75 et 80 % du revenu national sont reçus par les ménages, à travers les revenus de leur travail ou du capital qu'ils détiennent, ainsi qu'à travers les prestations qu'ils perçoivent de la part des administrations publiques. Le reste du revenu national se partage entre les entreprises (bénéfices réinvestis) et les administrations publiques (impôts perçus nets des prestations et transferts versés aux autres agents économiques). Une politique de relance par l'accroissement de la dette publique peut aussi augmenter la part du revenu des ménages de par les transferts qu'elle permet ;
- 2) un effet de répartition « externe » en valeur, qui transite par la balance courante et mesure le rapport entre le revenu de l'économie nationale et le PIB en valeur, résultant des transferts entre l'économie nationale et le reste du monde. Il comprend des effets de transferts monétaires en valeur (par exemple, les flux d'intérêts et de dividendes entre pays). Cet effet peut rendre le rapport supérieur à 1, une partie du revenu de l'économie nationale étant issue de transferts venant de l'étranger ;
- 3) un effet de prix relatifs ou de termes de l'échange (*encadré 2*).

La dernière variable est le rapport entre le pouvoir d'achat des ménages et le PIB. Elle résulte à la fois de la capacité du pays à produire plus cher qu'il ne consomme, bénéficiant ainsi de termes de l'échange favorables, et de la capacité relative des ménages (par rapport à celle des autres agents économiques) à s'approprier les revenus tirés de la production intérieure. Une partie des revenus tirés de la production intérieure peut être captée par d'autres agents résidents (entreprises, administrations publiques...) voire par des résidents d'autres pays (*via* par exemple les rémunérations des travailleurs transfrontaliers ou les flux d'intérêts et de dividendes avec d'autres pays). Symétriquement, les ménages français peuvent s'approprier une partie des revenus tirés de la production d'autres pays.

Considérées dans leur ensemble, les deux premières variables représentent le PIB par habitant (qui résulte à la fois du nombre de personnes qui produisent et de leur productivité), tandis que la troisième variable rend compte de la manière dont la production intérieure se transforme en pouvoir d'achat des ménages.

L'utilisation d'une telle décomposition pour analyser l'évolution économique des pays étudiés a une limite forte, inhérente à toute décomposition comptable : elle ne tient pas compte des liens de causalité existant entre les différents facteurs. Ainsi, par exemple, un niveau élevé de productivité des personnes en emploi (favorable au revenu) peut résulter d'un taux de chômage élevé des personnes les moins qualifiées, ce qui aura comme autre conséquence un faible taux d'emploi (défavorable au revenu). Ou encore, un niveau élevé du prix des exportations (favorable au revenu) peut engendrer une compétitivité insuffisante et un faible taux d'emploi (défavorable au revenu). Cette décomposition donne cependant un cadre d'analyse qui permet de décrire et comparer les évolutions rencontrées dans les sept économies étudiées.

## Entre 2000 et 2007, la croissance du pouvoir d'achat des ménages est tirée par les gains de productivité

Entre 2000 et 2007, le pouvoir d'achat par habitant a augmenté dans les sept pays étudiés (figure 1). L'augmentation a été très soutenue au Royaume-Uni (2,7 % par an en moyenne) et aux États-Unis (2,0 %), un peu plus faible en France (1,6 %) et en Espagne (1,4 %). En Italie, en Allemagne et au Japon, elle a été inférieure à 1,0 %.

### 1. Décomposition comptable de l'évolution du pouvoir d'achat par habitant sur 2000-2007

		France	Allemagne	Italie	Espagne	Royaume-Uni	États-Unis	Japon
		en % par an						
<b>Pouvoir d'achat par habitant</b>	(1)	<b>1,6</b>	<b>0,7</b>	<b>0,9</b>	<b>1,4</b>	<b>2,7</b>	<b>2,0</b>	<b>0,5</b>
Production par personne en emploi	(2)	<b>1,1</b>	1,2	-0,3	0,0	1,8	1,5	1,3
Emploi / population	(3)	<b>0,1</b>	0,2	1,0	2,0	0,4	0,0	0,0
Pouvoir d'achat du revenu / PIB	(4)	<b>0,5</b>	-0,7	0,2	-0,6	0,6	0,5	-0,7

Lecture : on a l'égalité : (1) = (2) + (3) + (4).

Note : taux de croissance annuels moyens.

Source : OCDE, calculs des auteurs.

Entre 2000 et 2007, dans la plupart des pays, la croissance du pouvoir d'achat par habitant a été rendue possible par le dynamisme de la productivité du travail. En effet, la productivité par personne en emploi a crû à un rythme élevé au Royaume-Uni (1,8 % par an), un peu plus faible aux États-Unis (1,5 % par an) et supérieur à 1,0 % par an au Japon, en France et en Allemagne. En revanche, elle a été stable, voire a diminué, en Italie et en Espagne. Dans ces deux pays, le faible dynamisme de la productivité a été lié à une forte croissance du taux d'emploi. Dans les autres pays (France, Allemagne, Royaume-Uni, États-Unis et Japon), le taux d'emploi s'est montré nettement plus stable. Au Japon notamment, le vieillissement important de la population (qui conduit à une baisse relative de la population en âge de travailler) a été compensé par un accroissement du taux d'emploi au sein de la population d'âge actif : le taux d'emploi des personnes ayant entre 16 et 65 ans (considérées de manière conventionnelle comme « d'âge actif ») a augmenté de 0,7 % par an entre 2000 et 2007, alors que la part des personnes de cet âge dans l'ensemble de la population a diminué de 0,7 %, ce qui conduit à un solde global nul pour ce pays.

L'analyse des effets « productivité » et « emploi » ne fournit toutefois qu'une vision partielle de l'évolution du pouvoir d'achat par habitant dans les pays considérés, celle-ci étant également influencée par l'effet « répartition », c'est-à-dire l'évolution du pouvoir d'achat rapporté au PIB en volume. En France, au Royaume-Uni et aux États-Unis, le pouvoir d'achat des ménages a crû sur 2000-2007 plus rapidement que le PIB en volume, de l'ordre de 0,5 point par an, tandis que cela a été l'inverse en Allemagne, au Japon et en Espagne. L'effet « répartition » peut s'interpréter en le décomposant à son tour comptablement en trois facteurs (encadré 1) :

- le rapport entre le revenu des ménages et celui de l'économie dans son ensemble, qui traduit la répartition du revenu national entre les différents agents économiques. On parlera à ce titre d'effet interne ;

- le rapport entre le pouvoir d'achat de l'ensemble de l'économie et le PIB, qui traduit globalement les transferts entre l'économie nationale et le reste du monde. Il résulte, pour une part, des échanges extérieurs. On qualifiera ce facteur d'effet externe ;

- le rapport du prix de production et du prix de consommation.

À l'exception du Royaume-Uni, l'effet interne (pouvoir d'achat sur revenu national) rend compte d'une grande partie de l'évolution du rapport entre le pouvoir d'achat et le PIB en volume (figure 2). On distingue deux groupes de pays. En France, en Italie et aux États-Unis, l'effet interne contribue positivement à l'effet « répartition » et par là, à l'évolution du pouvoir d'achat par habitant. Il traduit sur la période une déformation de la distribution du revenu national dans un sens favorable aux ménages. Celle-ci provient d'une baisse des impôts et cotisations accompagnée d'une hausse des prestations. À l'inverse, en Allemagne, au Japon, en Espagne et au Royaume-Uni, le ratio diminue de 0,4 à 0,7 % par an. En Allemagne et au Japon, l'effet interne négatif provient principalement de la modération salariale conduisant à la baisse de la rémunération du travail.

## 2. Décomposition comptable de l'évolution du pouvoir d'achat sur PIB sur 2000-2007

		France	Allemagne	Italie	Espagne	Royaume-Uni	États-Unis	Japon
								en % par an
<b>Pouvoir d'achat du revenu / PIB</b>	<b>(4)</b>	<b>0,5</b>	<b>-0,7</b>	<b>0,2</b>	<b>-0,6</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>	<b>-0,7</b>
Pouvoir d'achat / revenu national (effet interne)	(5)	0,3	-0,6	0,1	-0,7	-0,4	0,4	-0,6
Revenu national / PIB (effet externe)	(6)	0,0	0,3	0,0	-0,4	0,1	-0,1	0,3
Prix relatifs	(7)	0,2	-0,4	0,0	0,5	0,9	0,2	-0,4

Lecture : on a l'égalité : (4) = (5) + (6) + (7).

Note : taux de croissance annuels moyens.

Source : OCDE, calculs des auteurs.

L'effet externe positif en Allemagne et au Japon est lié à l'amélioration de la balance courante. À l'inverse, en Espagne, la dégradation de la balance courante conduit à un effet externe négatif. Dans les quatre autres pays, l'effet externe est faible.

L'effet « prix relatifs » contribue négativement en Allemagne et au Japon (-0,4 % par an en moyenne) tandis qu'il contribue positivement en Espagne et au Royaume-Uni en raison d'une forte dynamique du prix de l'investissement en logement liée aux effets de la bulle immobilière (encadré 2). L'effet est moindre pour la France (0,2 % par an en moyenne). Il en est de même pour les États-Unis où une évolution dynamique des prix de l'investissement en logement est compensée par une dégradation des termes de l'échange liée à la croissance soutenue des prix des importations.

Au total, chaque pays présente des caractéristiques propres en matière d'évolution du pouvoir d'achat par habitant avant la crise :

- au Royaume-Uni, la hausse très forte du pouvoir d'achat est expliquée par l'évolution favorable et conjuguée de la productivité, du taux d'emploi et des termes de l'échange ;
- en France et aux États-Unis, la croissance soutenue du pouvoir d'achat résulte des gains de productivité relativement élevés et d'une déformation de la part de la richesse produite en faveur des ménages ;
- en Allemagne et au Japon, où l'évolution du pouvoir d'achat est plus faible que dans les autres pays étudiés, les gains de productivité sont soutenus mais la part de la richesse produite qui revient aux ménages diminue fortement ;
- enfin, en Italie et en Espagne, les gains de productivité sont nuls ou négatifs mais, contrairement aux autres pays étudiés, la croissance du pouvoir d'achat par habitant n'y est pas intensive mais extensive : elle est tirée par la hausse du taux d'emploi.

### Effets des prix de la demande hors consommation

L'effet des termes de l'échange résulte de ce que ce ne sont pas les mêmes déflateurs qui font passer des valeurs aux volumes selon qu'on s'intéresse au PIB ou au RDBA. Deux exemples illustrent l'impact de ces différences.

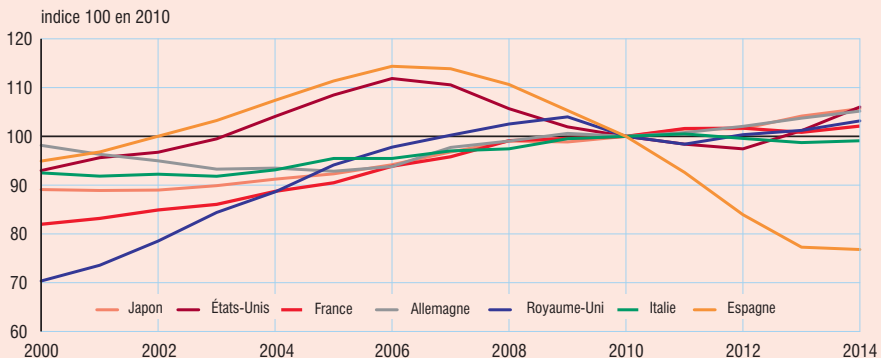
Le premier cas est celui des échanges extérieurs. Une hausse du prix des exportations améliore les termes de l'échange (rapport entre le prix d'exportation et le prix d'importation) et augmente la capacité du pays à produire plus cher qu'il ne consomme ou encore sa capacité à vendre plus cher qu'il n'achète. Toutes choses égales par ailleurs, elle augmente le pouvoir d'achat du revenu national. C'est de cette manière qu'une appréciation du taux de change augmente le pouvoir d'achat du revenu par rapport au PIB. À l'inverse, une hausse du prix du pétrole, pour un pays non producteur de pétrole tel que la France, augmente le prix des importations d'énergies fossiles et réduit le pouvoir d'achat.

Le second exemple est celui des variations du prix de l'investissement en logement des ménages. En présence de bulles spéculatives, les prix de l'investissement peuvent augmenter ou diminuer rapidement. C'est ce qu'on observe au cours de la période étudiée au Royaume-Uni, en Espagne et dans une moindre mesure aux États-Unis. Le rapport entre le prix de l'investissement en logement et le prix de la consommation

des ménages a augmenté de près de moitié entre 2000 et 2007 au Royaume-Uni. En Espagne, ce rapport a augmenté jusqu'en 2006 et s'est effondré ensuite (*figure*).

L'impact d'une hausse du prix de l'investissement logement peut être retracé de la manière suivante. Cette hausse accroît le PIB en valeur ainsi que les revenus nominaux des agents économiques qui travaillent dans le secteur relatif au logement. Elle accroît donc également le RDBA en valeur. Le PIB en volume reste toutefois inchangé car cette hausse du prix de la formation brute de capital fixe (FBCF) en logement est prise en compte dans les prix de production. En revanche, il n'y a pas d'impact sur le prix de consommation qui sert de déflateur au RDBA. Le raisonnement qui justifie ce choix est qu'un ménage qui paye plus cher un logement ne s'appauvrit pas puisqu'il accroît d'autant la valeur de son patrimoine : il subira éventuellement une perte si le marché se retourne, mais elle sera enregistrée au moment de ce retournement, dans son compte de capital. Du fait de cette convention, la hausse du prix de l'investissement en logement conduit donc à un effet de prix relatif favorable au pouvoir d'achat : il reflète essentiellement le gain en pouvoir d'achat des ménages tirant des revenus du secteur du logement. En sens inverse, le RDBA recule en pourcentage du PIB lorsque ce prix de la FBCF se met à baisser.

### Rapport entre le prix de l'investissement en logement et le prix de la consommation des ménages depuis 2000



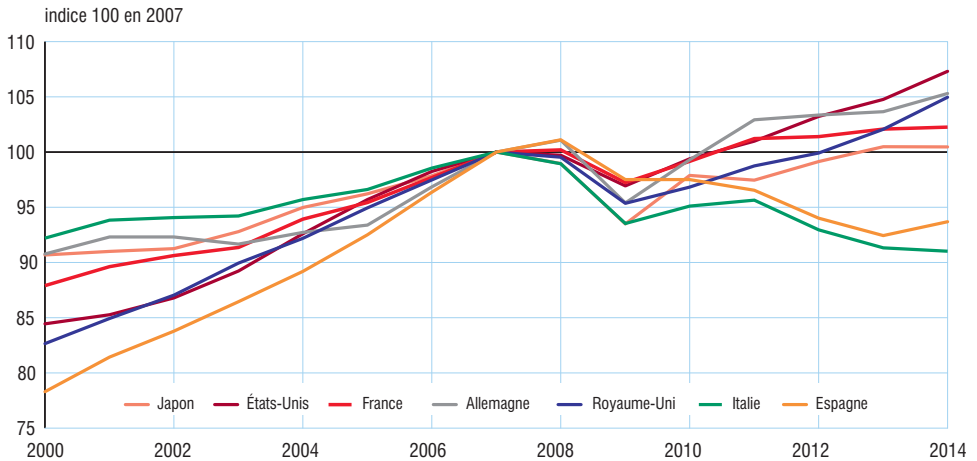
Source : OCDE, calculs des auteurs.



## Des évolutions divergentes du pouvoir d'achat depuis 2007

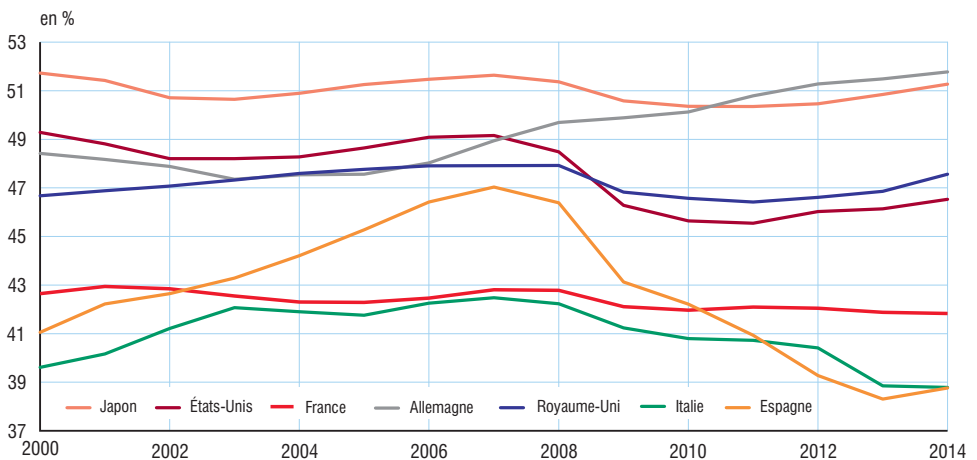
La crise survenue en 2007 a eu un impact négatif sur le PIB, plus ou moins marqué selon les pays (*figure 3*), avec des réactions très variables des appareils productifs. En Espagne et aux États-Unis, la productivité par tête est repartie rapidement à la hausse. Dans les cinq autres pays, elle a diminué pendant la crise.

### 3. Évolution du PIB en volume depuis 2000



En ce qui concerne le taux d'emploi, en moyenne, au cours de la période étudiée, deux groupes de pays s'opposent (*figure 4*). En Espagne, en Italie et en France, le taux d'emploi est plus faible ; il est plus élevé dans les quatre autres pays. Compte tenu de l'indicateur retenu (la part des personnes en emploi dans l'ensemble de la population), ces différences peuvent s'expliquer par une large variété de facteurs et, en particulier, des facteurs économiques mais aussi démographiques.

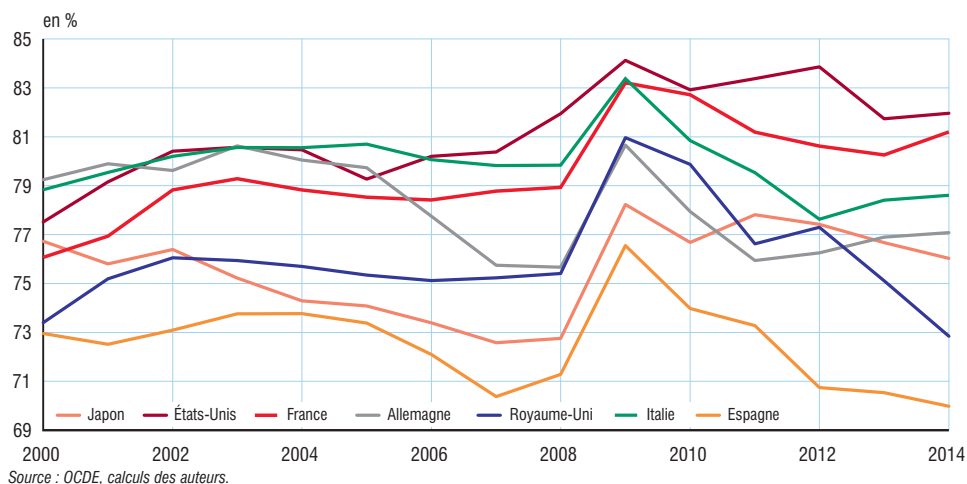
### 4. Taux d'emploi depuis 2000



Avant 2007, le taux d'emploi est relativement stable, sauf en Espagne où il augmente fortement. Puis dans tous les pays à l'exception de l'Allemagne, le taux d'emploi a connu une chute entre 2007 et 2009. Cette baisse est particulièrement forte en Espagne, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Italie, plus modérée en France et au Japon. En Espagne et en Italie, la baisse continue au moins jusqu'en 2013, le taux d'emploi atteignant en 2014 un niveau plus faible qu'au début des années 2000. *A contrario*, en Allemagne le taux d'emploi a fortement augmenté depuis 2006.

La chute de l'activité et, dans la plupart des pays, l'évolution de l'emploi ont eu des conséquences négatives sur le revenu des ménages. Mais des mécanismes correcteurs ont partiellement compensé ces effets à court terme. Les revenus qui ne sont pas directement liés à l'activité économique – par exemple, les pensions de retraite et les prestations sociales, notamment de chômage – ont fait office de stabilisateurs économiques. L'analyse du rapport entre le revenu disponible brut ajusté (RDBA) et le PIB en volume montre l'ampleur de cet effet de répartition (*figure 5*). Après des évolutions contrastées entre 2000 et 2007, ce ratio augmente dans tous les pays de 2007 et 2009 : la hausse va de 3 à 6 points. Jointe aux mesures de soutien de l'activité, cette hausse a limité l'impact à court terme de la crise sur le pouvoir d'achat (OCDE, 2015).

## 5. Pouvoir d'achat du revenu disponible brut ajusté par rapport au PIB en volume depuis 2000



Mais cet effet de répartition s'inverse dans la plupart des pays entre 2009 et 2011, notamment sous l'effet des plans de consolidation budgétaire. Son évolution redevient ensuite très variable d'un pays à l'autre : stabilisation, léger regain (Allemagne, Italie et France), ou poursuite de la baisse (Espagne et Royaume-Uni).

Ces évolutions hétérogènes de l'effet de répartition se combinent avec des rythmes également variables de reprise de l'activité. Un rebond du PIB en volume a lieu à partir de 2010 dans la plupart des pays étudiés, mais il est plus ou moins marqué et plus ou moins temporaire. À quel degré l'ensemble de ces mouvements ont-ils permis de se rapprocher des trajectoires d'avant la crise ? On peut l'évaluer en comparant les croissances moyennes de l'ensemble de la période 2007-2014 à celles de la période 2000-2007.

L'évolution globale du pouvoir d'achat entre 2007 et 2014 montre un rythme très différent de la période pré-crise (*figure 6*). Le pouvoir d'achat a augmenté au Japon et en Allemagne (1,0 % environ de croissance annuelle). En revanche, il a nettement diminué en Italie et en Espagne (- 2,0 % et - 1,4 % par an respectivement). Enfin, le Royaume-Uni, la France et les États-Unis sont dans une situation intermédiaire, mais nettement en deçà du rythme d'évolution sur 2000-2007.

## 6. Décomposition comptable de l'évolution du pouvoir d'achat par habitant sur 2007-2014

en % par an

		France	Allemagne	Italie	Espagne	Royaume-Uni	États-Unis	Japon
<b>Pouvoir d'achat par habitant</b>	<b>(1)</b>	<b>0,3</b>	<b>1,0</b>	<b>- 2,0</b>	<b>- 1,4</b>	<b>- 0,5</b>	<b>0,5</b>	<b>0,9</b>
Production par personne en emploi	(2)	0,2	- 0,1	- 0,5	1,5	0,1	1,0	0,3
Emploi / population	(3)	- 0,3	0,8	- 1,3	- 2,7	- 0,1	- 0,8	- 0,1
Pouvoir d'achat du revenu / PIB	(4)	0,4	0,2	- 0,2	- 0,1	- 0,5	0,3	0,7

Lecture : on a l'égalité : (1) = (2) + (3) + (4).

Note : taux de croissance annuels moyens.

Source : OCDE, calculs des auteurs.

En Allemagne, l'évolution favorable du pouvoir d'achat provient de la très forte hausse du taux d'emploi, alors même que la productivité par personne en emploi diminue légèrement (- 0,1 % par an en moyenne). On peut y voir le résultat de politiques très actives sur le marché du travail (Bouvard *et al.*, 2013), ainsi que de la forte modération salariale à l'œuvre en Allemagne entre 1995 et la fin des années 2000 (Le Moigne et Ragot, 2015).

Au Japon, c'est la déformation très importante du ratio entre le pouvoir d'achat du revenu et le PIB qui explique l'évolution favorable du pouvoir d'achat des ménages. Dans une moindre mesure, le même phénomène est observé en France, en Allemagne et aux États-Unis. Les États-Unis se caractérisent par ailleurs par un fort dynamisme de la productivité du travail et une baisse du taux d'emploi.

En Italie et en Espagne, la diminution importante du pouvoir d'achat des ménages provient de la baisse du taux d'emploi : en Italie, le taux de chômage passe de 6 % en 2007 à 13 % en 2014 ; en Espagne, de 8 % à 24 %.

Comparativement à la période d'avant crise, les effets démographiques sont de même sens dans tous les pays : la part des personnes d'âge actif dans la population diminue. En France, cet effet contribue à une diminution du pouvoir d'achat par habitant de 0,3 % par an en moyenne. Il est largement lié à l'arrivée des personnes nées pendant le baby-boom dans la catégorie des plus de 65 ans.

Sur l'ensemble de la période 2007-2014, l'effet « répartition » est le plus souvent en rupture par rapport aux années précédant la crise avec une forte variabilité des profils entre les différents pays (*figure 7*). En premier lieu, dans quatre des pays étudiés, l'effet interne contribue positivement à l'évolution du pouvoir d'achat par habitant. C'est notamment le cas au Japon, en Espagne et, dans une moindre mesure, en France et au Royaume-Uni, à l'inverse de ce qui était observé sur 2000-2007. Ces effets internes positifs proviennent surtout de la hausse des prestations au Japon et en Espagne contre la baisse des impôts et cotisations au Royaume-Uni et en France.

Dans tous les pays sauf au Royaume-Uni et en Espagne, la somme de l'effet externe et de celui des prix relatifs est faible.

## 7. Décomposition comptable de l'évolution du pouvoir d'achat sur PIB sur 2007-2014

en % par an

	France	Allemagne	Italie	Espagne	Royaume-Uni	États-Unis	Japon
<b>Pouvoir d'achat du revenu / PIB</b>	<b>(4) 0,4</b>	<b>0,2</b>	<b>-0,2</b>	<b>-0,1</b>	<b>-0,5</b>	<b>0,3</b>	<b>0,7</b>
Pouvoir d'achat / revenu national (effet interne)	(5) 0,4	0,0	0,0	0,7	0,6	0,0	0,8
Revenu national / PIB (effet externe)	(6) 0,0	0,1	0,0	0,3	-0,4	0,3	0,1
Prix relatifs	(7) 0,1	0,1	-0,2	-1,1	-0,6	-0,1	-0,2

Lecture : on a l'égalité : (4) = (5) + (6) + (7).

Note : taux de croissance annuels moyens.

Source : OCDE, calculs des auteurs.

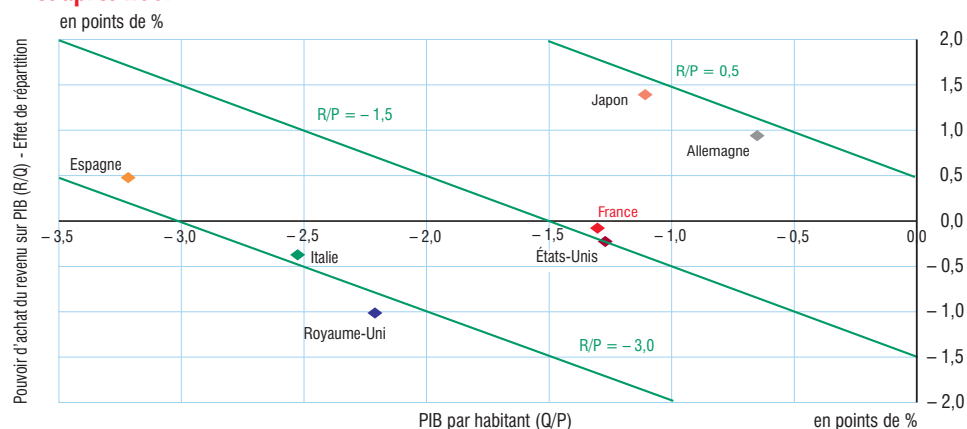
L'effet externe positif (+ 0,3 % par an en moyenne) en Espagne et aux États-Unis est lié à l'amélioration des transferts avec l'extérieur. À l'inverse, au Royaume-Uni, la dégradation de la balance courante conduit à un effet externe négatif.

Les prix relatifs contribuent négativement au Royaume-Uni et surtout en Espagne. Dans ce dernier pays, cette évolution provient, pour une part, de la chute du prix de l'investissement en logement après l'éclatement de la bulle immobilière (*encadré 2*).

## Une comparaison globale des périodes 2000-2007 et 2007-2014

Les conséquences de la rupture survenue en 2007 peuvent se visualiser d'une autre manière, à l'aide d'un graphique croisant les changements de rythme de la croissance pour le PIB par habitant (somme des effets « productivité » et effet « emploi ») et le ratio pouvoir d'achat/PIB (effet « répartition »). Sur un tel graphique, les pays ayant eu les mêmes ruptures de croissance du RDBA se regroupent le long de lignes diagonales (*figure 8*).

## 8. Décomposition de l'évolution du taux de croissance du pouvoir d'achat du revenu avant et après 2007



Lecture : en Allemagne, entre la période 2000-2007 et la période 2007-2014, la variation du rythme de croissance du PIB par habitant a été de -0,7 point (axe horizontal) ; la variation du rythme de croissance du ratio (revenu/PIB) a été de +0,9 point (axe vertical). Une droite oblique indique un ensemble de situations pour lesquelles la variation du rythme de croissance du pouvoir d'achat par habitant (R/P) a été constante : plus cette droite est située en haut à droite du graphique, plus la variation a été positive.

Note : ce graphique donne les écarts entre les taux de croissance annuels moyens des périodes 2007-2014 et 2000-2007, pour les trois variables Q/P, R/Q et R/P.

Source : OCDE, calculs des auteurs.

Les pays étudiés peuvent se partager en trois groupes :

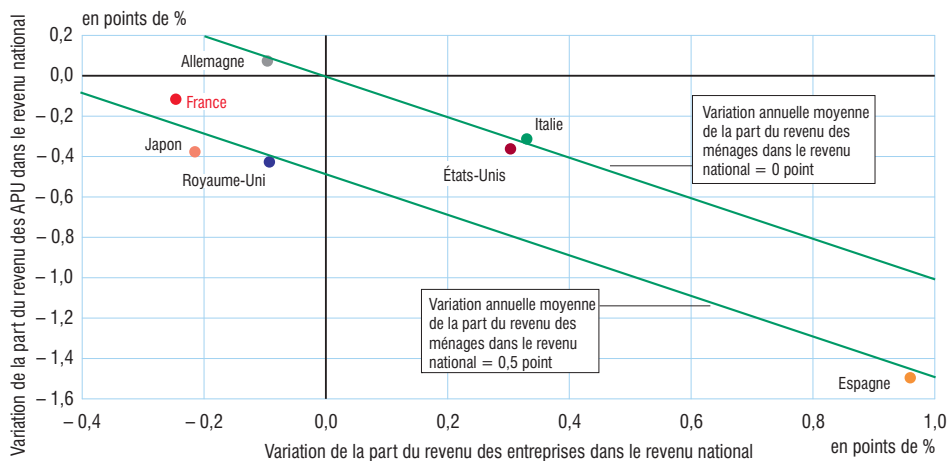
- l'Allemagne et le Japon où l'évolution du pouvoir d'achat par habitant est plus favorable en 2007-2014 qu'en 2000-2007 du fait de l'accroissement du taux d'emploi en Allemagne et de la déformation du partage du revenu en faveur des ménages au Japon. L'écart est d'environ 0,5 point par an en moyenne : en Allemagne, le taux de croissance moyen est passé de 0,7 % par an à 1,0 % par an et au Japon, il est passé de 0,5 % par an à 0,9 % par an ;
- la France et les États-Unis où elle est moins favorable après 2007 (- 1,5 point) ;
- le Royaume-Uni, l'Espagne et l'Italie où elle est nettement plus défavorable après 2007 (- 3 points).

S'agissant du PIB par habitant, son évolution entre les deux périodes s'est dégradée dans tous les pays considérés. La dégradation a été forte en Espagne (- 3 points par an, le taux de croissance annuel moyen étant passé de 2 % entre 2000 et 2007 à - 1 % entre 2007 et 2014) ; entre ces deux périodes, la part des personnes en emploi dans la population a très fortement diminué. Une évolution du même signe a eu lieu en Italie et, dans une moindre mesure, au Royaume-Uni. Elle a été plus modérée dans les autres pays, notamment en Allemagne (- 0,7 point par an) où la part des personnes en emploi dans la population a augmenté.

Le pouvoir d'achat rapporté au PIB (effet « répartition ») a évolué entre les deux périodes de façon contrastée selon les pays étudiés : en Allemagne, au Japon et en Espagne, son évolution depuis la crise est venue atténuer les effets de la baisse du taux de croissance du PIB par tête sur le pouvoir d'achat ; elle a au contraire renforcé ces effets en Italie et surtout au Royaume-Uni. Enfin, en France et aux États-Unis, le rapport entre le pouvoir d'achat et le PIB a eu en moyenne une évolution similaire avant et après la crise. L'ampleur de la baisse du taux de croissance moyen du revenu par habitant entre 2000 et 2007 et entre 2007 et 2014 est comparable à celle du PIB par tête.

Une visualisation de même type peut être proposée pour préciser comment se sont articulées les parts du revenu des ménages, des entreprises et des administrations publiques (APU) (figure 9). Les revenus des entreprises et des APU correspondent ici à leurs ressources avant la prise en compte de leurs dépenses de consommation et d'investissement. Comptablement,

### 9. Variation annuelle moyenne de la part du revenu des ménages, des entreprises et des APU dans le revenu national entre 2007 et 2014



Lecture : entre 2007 et 2014, en moyenne annuelle, au Royaume-Uni, la part du revenu des entreprises dans le revenu national a baissé de 0,1 point et celle des APU a baissé de 0,4 point. Au total, la part du revenu des ménages a augmenté de 0,5 point : le point indiquant le Royaume-Uni est proche de la droite située plus en bas du graphique.

Note : les « entreprises » regroupent les secteurs des sociétés non financières et des sociétés financières.

Source : OCDE, calculs des auteurs.

la somme de ces trois parts est égale à 1 et l'évolution de l'une d'entre elles n'est pas indépendante de celle des autres (sans que cela préjuge des relations de causalité existant entre ces trois variables).

Entre 2007 et 2014, l'Allemagne, l'Italie et les États-Unis ont une part du revenu des ménages dans le revenu national constante (les points les représentant sont proches de la droite située en haut). En Allemagne, la part des entreprises baisse légèrement tandis qu'elle augmente en Italie et aux États-Unis. Dans ces trois pays, ces effets sont compensés par l'évolution du revenu des APU.

Dans les quatre autres pays, la part du revenu des ménages a augmenté d'environ 0,5 point par an en moyenne. En France, au Japon et au Royaume-Uni, la part du revenu des entreprises et des APU dans le revenu national a baissé. En Espagne, la part des entreprises a augmenté fortement (près de 1 point) alors que celle des APU a baissé de près de 1,5 point par an en moyenne.

## Entre 2007 et 2014, au sein du RDBA, la part des revenus primaires baisse dans la plupart des pays

Pour conclure, l'analyse du RDBA peut être complétée par une autre forme de décomposition comptable consistant à y séparer les revenus primaires, qui comprennent les revenus directement liés à une participation des ménages au processus de production et les revenus secondaires qui sont issus des prestations, nettes des prélèvements directs.

Les revenus primaires, composante principale du RDBA, proviennent de trois sources : d'abord, la rémunération du travail salarié (salaires et traitements bruts, auxquels s'ajoutent les cotisations sociales employeurs), ensuite l'excédent brut d'exploitation tiré de la production de services de logement par les ménages propriétaires (qu'ils louent leur bien ou l'occupent eux-mêmes) et le revenu mixte brut des ménages exerçant une activité pour leur propre compte et, enfin, les revenus de la propriété (intérêts, dividendes, revenus des contrats d'assurance-vie...).

En 2007, avant la crise, les revenus primaires représentent 91 % du RDBA en France et 92 % au Japon (figure 10). En Allemagne, en Espagne, au Royaume-Uni et aux États-Unis, la part des revenus primaires est proche de 100 %. L'Italie est dans une situation intermédiaire.

### 10. Répartition du revenu disponible brut ajusté entre revenus primaires et secondaires en 2007

		en %						
	Opération de comptabilité nationale	France	Allemagne	Italie	Espagne	Royaume-Uni	États-Unis	Japon
<b>Revenus primaires</b>	<b>B5g</b>	<b>91,0</b>	<b>98,9</b>	<b>95,8</b>	<b>98,5</b>	<b>99,7</b>	<b>99,9</b>	<b>91,6</b>
Rémunération des salariés	D1 (+)	64,6	62,9	48,1	68,8	69,9	67,9	68,5
Excédent brut d'exploitation et revenu mixte	B2g+B3g (+)	18,8	16,7	29,5	25,1	16,5	22,1	16,4
Revenus de la propriété	D4 (+)	7,5	19,3	18,2	4,6	13,3	9,9	6,7
<b>Revenus secondaires</b>	<b>B7g-B5g</b>	<b>9,0</b>	<b>1,1</b>	<b>4,2</b>	<b>1,5</b>	<b>0,3</b>	<b>0,1</b>	<b>8,4</b>
Impôts courants sur le revenu et le patrimoine	D5 (-)	10,8	11,5	14,0	11,4	16,7	12,8	7,3
Cotisations sociales nettes	D61 (-)	25,0	25,0	17,9	20,3	23,2	8,3	18,2
Prestations sociales autres que transferts sociaux en nature	D62 (+)	24,3	22,7	22,5	18,2	21,9	14,6	19,3
Transferts sociaux en nature	D63 (+)	18,2	14,5	14,1	14,4	16,2	7,8	13,9
Autres transferts courants	D7 (+)	2,3	0,3	-0,5	0,6	2,2	-1,2	0,8

Note : on a l'égalité comptable  $B7g - B5g = D62 + D63 + D7 - D5 - D61$ . B7g : revenu disponible brut ajusté.

Source : OCDE, calculs des auteurs.

Dans tous les pays, la rémunération du travail salarié représente la part la plus importante des revenus primaires. Celle-ci est cependant très variable : de 48 % en Italie à 70 % au Royaume-Uni. La part de l'excédent brut d'exploitation et du revenu mixte oscille entre 15 % et 30 % du revenu primaire, faible au Japon, au Royaume-Uni et en Allemagne, élevée en Espagne et en Italie. Ces disparités s'expliquent en partie par la proportion de l'emploi non salarié dans les pays étudiés, qui dépend de la répartition sectorielle (en particulier, le poids relatif du secteur agricole), l'organisation sociale et les régimes fiscaux. Enfin, la part des revenus de la propriété varie d'un peu moins de 5 % en Espagne à 19 % en Allemagne<sup>3</sup> (8 % en France).

Les revenus secondaires sont constitués des prestations sociales et autres transferts (qui augmentent le RDBA) et des prélèvements directs, impôts et cotisations sociales (qui diminuent le RDBA). Les prestations sociales, versées aux ménages afin de réduire la charge financière que représente la protection contre divers risques et besoins (maladie, vieillesse, logement, etc.), sont composées des prestations versées en espèces et des transferts sociaux en nature (aides au logement en secteur locatif, remboursements médicaux, éducation, santé, etc.). Leur niveau dépend de l'objectif redistributif du système de sécurité sociale, qui se traduit notamment par la couverture des risques encourus, le taux de recours des personnes éligibles aux prestations, etc.

En 2007, les impôts directs représentent entre 7 % (au Japon) et 17 % (au Royaume-Uni) du RDBA des ménages. La France et l'Allemagne sont dans une position intermédiaire (11 %). Les cotisations sociales représentent 8 % du revenu aux États-Unis. C'est une part beaucoup plus faible que dans les six autres pays où elle est toujours supérieure à 18 % (avec un niveau de 25 % en France et en Allemagne).

Les prestations en espèces varient entre 15 % aux États-Unis et 24 % en France. Les prestations en nature représentent 8 % du revenu aux États-Unis, pays où leur part est la plus faible. Dans les autres pays, elle varie entre 14 % et 18 %, la France ayant la part la plus élevée.

Au total, en 2007, les États-Unis se distinguent nettement : les prestations reçues (en nature et en espèces) comme l'ensemble des impôts et cotisations représentent un cinquième du RDBA. En France, en Allemagne et au Royaume-Uni, c'est environ le double, les trois autres pays se trouvant dans une situation intermédiaire. En termes de prestations, la différence entre les États-Unis et les pays européens est en partie due au faible poids des prestations en nature.

La crise n'a eu que peu d'effet sur la hiérarchie relative des pays étudiés en termes de répartition du RDBA entre revenus primaires et secondaires. Ainsi, en 2014 comme en 2007, les États-Unis se distinguent toujours des autres pays par le faible poids des prestations et des prélèvements.

Avec la crise, la part des revenus primaires dans le RDBA chute et corrélativement, la part des revenus secondaires augmente, ce qui atténue l'impact négatif sur le pouvoir d'achat (*figure 11*). Ainsi, entre 2007 et 2010, la part de la rémunération des salariés diminue dans les sept pays, la baisse ayant été relativement faible en France, en Allemagne et en Italie (- 2 points), beaucoup plus forte en Espagne (- 8 points), aux États-Unis (- 7 points) et au Royaume-Uni (- 6 points). En Allemagne, la tendance s'inverse nettement ensuite : en 2014, la part des revenus primaires a retrouvé son niveau de 2007. Dans une moindre mesure, le même phénomène est observé en France. Par contre, dans les autres pays, les conséquences du choc initial sur la composition du revenu des ménages perdurent.

---

3. La part élevée des revenus de la propriété en Allemagne est directement liée à la faiblesse de celle du revenu mixte : beaucoup d'entreprises allemandes de très petites taille, proches de la notion d'entrepreneur individuel en comptabilité nationale française, sont en comptabilité nationale allemande considérées comme des entreprises distinctes des ménages qui les possèdent, et reversent de ce fait aux ménages détenteurs (sous forme de revenus de la propriété) l'essentiel de leur excédent brut d'exploitation.

## 11. Répartition du revenu disponible brut ajusté entre revenus primaires et secondaires en 2014

en %

	Opération de comptabilité nationale	France	Allemagne	Italie	Espagne	Royaume- Uni	États- Unis	Japon
<b>Revenus primaires</b>	<b>B5g</b>	<b>90,0</b>	<b>99,0</b>	<b>93,2</b>	<b>90,3</b>	<b>93,9</b>	<b>96,9</b>	<b>88,6</b>
Rémunération des salariés	D1 (+)	66,3	66,6	50,3	62,6	64,5	64,6	66,7
Excédent brut d'exploitation et revenu mixte	B2g+B3g (+)	17,2	16,4	30,3	21,2	18,3	22,4	15,3
Revenus de la propriété	D4 (+)	6,5	16,1	12,6	6,6	11,1	9,9	6,6
<b>Revenus secondaires</b>	<b>B7g-B5g</b>	<b>10,0</b>	<b>1,0</b>	<b>6,8</b>	<b>9,7</b>	<b>6,1</b>	<b>3,1</b>	<b>11,4</b>
Impôts courants sur le revenu et le patrimoine	D5 (-)	12,2	12,0	15,6	10,7	14,4	12,4	7,5
Cotisations sociales nettes	D61 (-)	26,6	26,9	19,1	18,5	20,8	8,1	19,9
Prestations sociales autres que transferts sociaux en nature	D62 (+)	27,2	22,6	27,7	23,7	23,7	17,4	21,7
Transferts sociaux en nature	D63 (+)	19,4	16,4	14,3	14,6	16,2	7,4	15,9
Autres transferts courants	D7 (+)	2,3	0,8	-0,6	0,5	1,5	-1,2	1,2

Note: on a l'égalité comptable  $B7g - B5g = D62 + D63 + D7 - D5 - D61$ . B7g : revenu disponible brut ajusté.

Source : OCDE, calculs des auteurs.

En France, en Allemagne et en Italie, entre 2007 et 2014, les prélèvements (impôts et cotisations) ont crû nettement plus rapidement que le RDBA des ménages. En 2014, leur part atteint 39 % en France, 39 % en Allemagne et 35 % en Italie (contre respectivement 36 %, 36 % et 32 % en 2007). La hausse provient à la fois de l'évolution des impôts et de celle des cotisations. Au Japon, la hausse de la part des cotisations est partiellement compensée par la diminution des impôts. Dans les trois autres pays (États-Unis, Espagne et Royaume-Uni), la part des prélèvements a baissé. Cette baisse a été très significative au Royaume-Uni (près de 5 points).

À l'inverse de ce que l'on observe pour les prélèvements, tous les pays ont eu une évolution de même sens en ce qui concerne les prestations, dont la part dans le RDBA des ménages a augmenté entre 2007 et 2014. La hausse la plus faible a eu lieu au Royaume-Uni (1 point). Dans les pays du sud de l'Europe, elle provient des prestations en espèces (plus de 5 points). En Allemagne, la stabilité de la part des prestations en espèces est compensée par la hausse des transferts en nature. En 2014, la France est le pays où la part des prestations sociales est la plus élevée, s'élevant à 48 % du RDBA des ménages. ■



---

## Pour en savoir plus

Bivens J. et Mishel L., "Understanding the historic divergence between productivity and a typical worker's pay" Economic Policy Institute, *Briefing paper* #406, 2015.

Bouvard F., Rambert L., Romanello L. et Studer N., « Réformes Hartz : quels effets sur le marché du travail allemand ? », *Trésor-Eco*, n° 110, 2013.

De Serres A., Causa O. et Ruiz N., "Growth from the Household Perspective", OECD Working Party No. 1 on *Macroeconomic and Structural Policy Analysis*, 2015.

Le Moigne M. et Ragot X., « France et Allemagne : Une histoire du désajustement européen », OFCE, *Document de travail* 2015-17, 2015.

Madec P. et Plane M., « Austérité et pouvoir d'achat en France », Blog de l'OFCE, 2014.

Ralle P. et Sicsic M., « PIB et bien-être en Europe depuis vingt ans », in *L'économie française - Comptes et dossiers*, coll. « Insee Références », édition 2015.

---