

Panorama des grandes théories relatives à la répartition du revenu national ^[*]

Jean MARCHAL

Dans un ouvrage publié au début du 19^{ème} siècle. J.-B. SAY définissait l'économie politique comme «la simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent et se consomment les richesses.»

Les économistes d'aujourd'hui accepteraient-ils cette définition? J'en doute fort. Se mettraient-ils aisément d'accord sur une définition de remplacement? Je ne le crois pas non plus. Peut-être cependant parviendraient-ils à s'entendre sur une formule de ce genre: la science économique a pour but de déterminer les conditions auxquelles le revenu national s'accroît et se répartit entre les membres de la collectivité.

D'une formule à l'autre, il y a bien des différences. A la notion de richesse, on substitue celle de revenu national qui n'est pas antagoniste mais souligne le caractère collectif revêtu par la création des biens. Le revenu national, c'est l'ensemble des produits obtenus par les membres de la collectivité au cours d'une période déterminée. A l'idée de formation, on préfère celle d'accroissement car notre siècle, essentiellement dynamique, n'imagine pas que la masse des produits mis à la disposition de la collectivité puisse, d'une année à l'autre, demeurer identique. Dans les circonstances présentes, cette masse doit nécessairement s'accroître et s'accroître à un taux suffisamment élevé. Non seulement l'élévation du niveau de vie de la population, l'aide à donner aux pays sous-développés l'exigent mais également la concurrence des régimes, celle qui met aux prises, pour leur survie, l'Est et l'Ouest.

[*] Cette conférence a été donnée, au mois de mars-1961, à la Faculté des Sciences économiques de l'Université d'Istanbul.

Mais l'idée de répartition persiste. C'est que l'homme, même fortement intégré à une collectivité, se retrouve seul dans la plupart des cas lorsqu'il s'agit de consommer et de satisfaire ses besoins. Certaines distractions sans doute peuvent et doivent être prises en commun mais la nourriture, le vêtement, l'habitation et ce luxe suprême : l'isolement ne peuvent être attribués simultanément à plusieurs. Ce qui est fourni aux uns est nécessairement soustrait à l'usage des autres. Quels que soient les régimes à moins de supposer un état d'abondance tel que tous les besoins imaginables puissent être satisfaits ou un état de sainteté si parfait que des biens limités permettent de combler des exigences réduites, une répartition de ce qui a été produit est inéluctable.

Aussi bien les divers groupes sociaux surveillent-ils attentivement la répartition du revenu national. La lecture de la presse quotidienne le montre. Chaque groupe entend primordialement sauvegarder le niveau de bien-être auquel il est parvenu. Comme ses besoins augmentent d'année en année avec les progrès de la civilisation et la diffusion des connaissances, il désire vivement accroître ce niveau. Enfin, par ce que chacun procède à des comparaisons, il supporte difficilement que sa part s'élève moins vite que celle des groupes qui lui ressemblent le plus.

Ces problèmes préoccupent tout aussi bien les groupes vastes que les groupes limités. Ils opposent les salariés et les non salariés. Mais ils mettent également aux prises les intellectuels et les manuels, les manoeuvres et les ouvriers spécialisés, les travailleurs de base et les cadres moyens ou supérieurs, les entrepreneurs des différentes branches, les entreprises individuelles et les sociétés de capitaux, les prêteurs et les emprunteurs, les détenteurs de monnaie et les propriétaires de biens réels etc. Le problème de la répartition est un problème central qui prend chacun à la gorge et que bien peu sont capables d'envisager sans passion.

Aussi en doit-on pas s'étonner qu'au moment même où la science économique a commencé de se constituer, ce problème ait été envisagé. On peut discuter sur le point de savoir si les Physiocrates ont été, à la fin du 18^{ème} siècle, la première école scientifique. Certains auteurs mercantilistes les avaient peut-être précédés dans cette voie. Le docteur QUESNAY et ses disciples

en tous cas se sont posés le problème de la répartition. et ce qui est plus remarquable, ils se le sont posés en des termes qui sont déjà très modernes.

QUESNAY et ses disciples, en effet, s'intéressant au revenu de la collectivité toute entière et ils cherchent à expliquer comment ce revenu se répartit entre les différentes classes qui composent la nation: la classe des agriculteurs, la classe des propriétaires fonciers, la classe des artisans et des commerçants, dite classe stérile ou stipendiée.

Sur l'analyse physiocratique cependant, nous ne nous arrêterons pas car, malgré le mérite de ses auteurs, elle demeure sommaire. Le revenu national dont ils prétendent décrire la répartition, est étroitement conçu. C'est, en fait, le seul revenu de l'agriculture. Par contre coup, les classes de participants sont définies par rapport à ce seul revenu agricole. Enfin les mécanismes par lesquels s'opère la répartition de ce revenu agricole sont indiqués mais non pas véritablement étudiés. Pour expliquer les rapports entre la classe des agriculteurs et la classe des propriétaires, les Physiocrates mettent en cause l'institution du fermage mais ils ne précisent pas comment s'établit le montant du loyer payé. Pour rendre compte de la part attribuée à la classe stérile, ils invoquent l'échange des produits agricoles contre les produits industriels mais ils ne disent pas quels facteurs commandent ce que l'on peut appeler, en utilisant un vocabulaire moderne, les termes de l'échange entre les deux secteurs.

Les Physiocrates se tiennent donc au seuil d'un domaine où ils n'ont pas pénétré. La carte qu'ils dressent, ressemble aux vieux portulans de jadis: elle délimite un contour mais, au centre, demeure l'inscription: terra incognita.

Après les Physiocrates, plusieurs tentatives ont été faites. Historiquement se succèdent une théorie classique, une théorie marxiste, une théorie néo-classique ou marginaliste, une théorie keynésienne. Curieusement, ces théories ne marquent pas des étapes dans l'approfondissement d'une pensée. Ce sont des tentatives dans des directions variées. Sous la pression des circonstances et de leur génie propre, les auteurs ont tenté de résoudre des problèmes différents. Les classiques ont traité de la répartition et de l'accroissement de la population, les marxistes

de la répartition et de l'évoution des structures sous l'effet du progrès technique; les néo-classiques de la répartition et de la productivité des facteurs, les modernes: keynésiens et post- keynésiens, de la répartition et de la croissance. La synthèse reste à faire. Elle est d'autant plus difficile que, si certaines des thèses que l'on nous propose, sont de bonne qualité, d'autres demeurent discutables. Avant de regrouper les éléments épars, il faut en reforger certains.

Aussi bornerons nous notre ambition aujourd'hui à présenter un panorama des thèses en présence, à dégager les grandes lignes de chacune et à les critiquer. Dans cette revue, nous laisserons cependant de côté la thèse la plus ancienne, la thèse classique. Il ne faudrait pas voir là du mépris. Nul plus que nous n'admire RICARDO qui fut le grand architecte de cette thèse. Mais nous n'avons que peu de temps. La thèse classique, d'autre part, s'efforce de décrire l'évolution des parts sociales dans une collectivité où la population s'accroît constamment en vertu de la loi de MALTHUS. Or cette loi ne joue plus dans les grands pays industriels.

C'est donc un tryptique que nous devons présenter, avec un volet marxiste, un volet néo-classique et un volet keynésien.

I

Comme la théorie classique, la théorie marxiste est macroéconomique. MARX sans doute met fréquemment en scène un travailleur et un capitaliste et l'on peut se demander s'il ne se place pas dans le cadre microéconomique d'une firme au milieu de beaucoup d'autres. Mais le travailleur et le capitaliste évoqués n'appartiennent jamais à un secteur ou à une entreprise déterminés. Ce sont des agents représentatifs. Sous leur nom s'affrontent en réalité l'ensemble des travailleurs et l'ensemble des capitalistes au sein de la collectivité nationale prise dans sa totalité.

La société au sein de laquelle se place MARX d'autre part, est, comme la société classique, une société en mouvement. Mais, dans les deux hypothèses, le mouvement ne découle pas de la même cause. Chez les classiques, les institutions et les structures de la société sont données: ce sont les institutions de la propriété privée

et les structures de marchés concurrentiels. Le mouvement vient de la croissance de la population. Chez MARX, les institutions et les structures sont mises en cause. Elles sont soumises à une pression constante résultant du progrès technique. L'analyse de MARX prétend dès lors se situer à un niveau plus profond que celle des classiques.

Partant de ce point de vue original, MARX dégage les groupes à retenir au titre de participants à la répartition. Les classiques se plaçant dans une société dont les institutions et les structures sont immuables, avaient particularisé ces participants en s'attachant aux caractères des facteurs apportés à l'oeuvre de production. Tout ce qui changeait les parts sociales, passait nécessairement par ces facteurs. MARX, chez qui les institutions et les structures sont en constante évolution, devait logiquement définir ces participants en partant de leur position au regard de ces institutions et de ces structures. Selon lui, ces structures se caractérisent par la propriété privée des instruments de production, propriété qui prend son plein sens par l'abstention des pouvoirs publics dans le domaine économique. Deux groupes dès lors doivent être retenus: d'une part ceux qui sont exclus en fait de la propriété privée des instruments de production et qui sont les prolétaires; d'autre part ceux qui bénéficient de cette même propriété et qui sont les capitalistes. Les premiers touchent un salaire, les seconds une plus-value.

Dans ces conditions, la thèse marxiste est très simple. Des deux groupes en présence; les capitalistes qui disposent des instruments de production et les prolétaires qui en sont exclus, ce sera nécessairement le premier qui emploiera le second. Aux prolétaires, les capitalistes vont donc allouer un salaire à forfait en échange duquel ils se réserveront la propriété des produits fabriqués.

A quel niveau vont-ils fixer ce salaire? Au niveau correspondant au minimum vital. Pourquoi? Par ce que les prolétaires, exclus de la propriété des outillages et soumis à une concurrence généralisée, ne peuvent présenter aucune résistance véritable. Les capitalistes n'ont à tenir compte que de leur seul intérêt égoïste. Cet intérêt leur commande de maintenir simplement la force de travail en état de marche. Ils payeront donc un salaire global qui permette aux ouvriers de subsister et d'élever des enfants qui puissent, le moment venu, prendre leur place.

A partir de cette thèse, MARX construit une dynamique sociale qui se déroule en deux temps. A l'intérieur du système capitaliste d'abord, MARX pense que la répartition deviendra de plus en plus défavorable aux prolétaires. Impressionné par ce qu'il a constaté en Angleterre dans la première moitié du 19^{ème} siècle, il tend à ramener l'évolution de la société à l'utilisation de machines toujours plus puissantes par des entreprises de plus en plus importantes. Les artisans et les petits entrepreneurs doivent disparaître et tomber au rang de prolétaires. Une proportion croissante de la population doit être réduite au minimum vital tandis qu'un nombre de plus en plus faible de capitalistes se partageront des plus-values toujours plus considérables.

Tôt ou tard dès lors une rupture interviendra sous la forme d'une révolution qui procédera à la nationalisation des instruments de production et fera passer le pouvoir à la classe des travailleurs. Alors de nouveaux systèmes de répartition seront instaurés. Dans la phase dite socialiste, le revenu national sera réparti proportionnellement aux efforts de chacun. Mais l'apport de capital ne donnera plus droit à rien: le prélèvement capitaliste, la plus-value, est supprimé. Dans la phase dite communiste, le revenu national s'étant considérablement accru sous l'effet du progrès technique et la mentalité des hommes s'étant transformée grâce au passage par la phase socialiste, une répartition proportionnelle aux besoins pourra être établie.

Ainsi apparaît-il, pour employer le vocabulaire d'André MARCHAL, que le marxisme est à la fois une dynamique du système et une dynamique des systèmes. Il faut souligner également que c'est une dynamique où la répartition du revenu national joue un rôle primordial.

Plus encore que la construction classique, la construction marxiste est grandiose. Aucune autre théorie n'atteint l'ampleur de la théorie marxiste. Aucune ne s'efforce d'intégrer tous les facteurs que celle-ci met en oeuvre.

Mais la thèse développée est discutable. Restant sur le strict terrain de la répartition, nous nous bornerons à deux objections mais qui sont graves.

La première a trait au nombre des participants retenus. MARX ramène ces participants à deux: salariés et capitalistes, définis par

l'exclusion ou la participation à la propriété des instruments de production. Au moment même où les ouvrages de MARX ont été publiés, cette conception a été discutée et l'on a évoqué le cas des paysans. Les disciples cependant ont retourné que le secteur agricole tend à perdre de son importance relative et que, dans la mesure où il persiste, il se rapproche du secteur industriel et que la dichotomie salarié-capitaliste s'y introduit. Nous ne sommes pas convaincus. Ne discutons pas cependant.

Ce qui nous paraît plus grave, c'est que le progrès technique et l'extension des outillages-ce progrès et cette extension sur lesquels s'appuie précisément MARX-ont donné naissance à une classe nouvelle non prévue par lui: la classe des employés et des techniciens. Ces employés et ces techniciens n'exercent de droits sur aucun outillage; au sens marxiste, ce sont des salariés. Cependant ils ont une compétence qui est le fruit d'un apprentissage long et coûteux. Cet apprentissage n'est autre chose qu'un processus de capitalisation. Des investissements ont été consentis pour donner plus d'efficacité au travail de quelques uns. Autrement que les chefs d'entreprises mais sans conteste, les employés et les techniciens sont des capitalistes. Aussi bien l'expérience montre-t-elle que leur rémunération s'établit à un niveau supérieur au salaire de base. Cette rémunération participe à la fois au salaire et à la plus value. C'est une rémunération originale.

Même si nous acceptons de faire abstraction des agriculteurs, nous sommes donc amenés à penser que de deux groupes participent à la répartition du revenu national. Le schéma marxiste n'est pas satisfaisant.

Une seconde objection vise la façon dont les institutions et les structures sont prises en considération, MARX admet que les pouvoirs publics s'abstiennent de toute intervention, dans le domaine économique et qu'ils se bornent à faire respecter de la façon la plus stricte la propriété privée des outillages. Ce respect exige entre autres choses que soit rigoureusement prohibée toute entente entre les salariés et maintenue sur le marché du travail une concurrence qui joue essentiellement à l'encontre des vendeurs.

Mais l'expérience montre que, malgré les pouvoirs publics, des syndicats sont apparus qui se sont efforcés de réunir les salariés. Simultanément les pouvoirs publics sont sortis de leur attitude passive et sont intervenus de plus en plus activement dans la

détermination du prix des services. Bien plus, ces mêmes pouvoirs publics ont nationalisé certains secteurs de l'économie, donnant naissance à un nouveau groupe de participants à la répartition; les salariés de l'Etat. Enfin, s'emparant par voie d'impôts d'une partie du revenu national, ils opèrent une redistribution suivant des normes originales.

Certains marxistes sans doute ont prétendu que, dans la société capitaliste, les chefs d'entreprises, appuyés sur la propriété des biens de production, n'avaient aucune peine à se rendre maîtres de l'Etat et que l'action des pouvoirs publics, si elle changeait les mécanismes par lesquels se réalise la répartition du revenu national, n'en modifiait ni la nature profonde, ni le résultat final. Mais la thèse se heurte au fait que manifestement, les salariés ne sont plus réduits au minimum vital, à ce minimum qui devait seulement permettre l'entretien de la force de travail.

Dans ces conditions, la thèse marxiste apparaît en sérieuse difficulté. Elle ne peut évidemment expliquer comment se forme, ni à quel taux se fixe la rémunération des nouveaux types de participants: les employés, les techniciens, les salariés de l'Etat puisqu'elle n'a pas prévu l'apparition de ces groupes et que leur situation dans un capitalisme transformé n'a pas été analysée par elle.

Par contre-coup, tout le schéma évolutif, concluant, au sein du régime capitaliste, à une intensification des antagonismes et, ultérieurement, à l'élimination du régime et à son remplacement par un régime entièrement différent, se trouve remis en question. Le résultat du choc des nouveaux groupes ne peut plus être prévu à l'avance et pas d'avantage la direction dans laquelle le régime évoluera.

II

La conception néo-classique, à laquelle nous arrivons maintenant, se présente sous un aspect plus modeste. Issue des travaux de K. MENGER, de L. WALRAS et de S. JEVONS, cette conception a été développée par J. B. CLARK et par A. MARSHALL. Mais chez le dernier auteur elle n'est plus parfaitement pure et certaines propositions annoncent déjà KEYNES.

Ce qui caractérise la conception néo-classique, c'est son aspect micro économique. Cette expression a donné lieu à bien des confusions. En disant que la conception néo-classique est microéconomique, on veut dire que les auteurs de l'école, pour résoudre les problèmes qui se posent à eux, ne se placent pas dans le cadre de la collectivité nationale mais dans celui d'une firme et qu'ils supposent que le milieu ou, comme ils disent, l'environnement, où se trouve cette firme, ne se modifie pas. Les deux postulats sont complémentaires car, si l'on ne supposait pas que l'environnement demeure constant, il faudrait étudier les processus tendant à le modifier et cela ne pourrait se faire qu'en quittant le cadre de la firme et en considérant la collectivité entière.

Dans ce cadre, les auteurs néo-classique sont amenés à étudier, non la répartition du revenu national, c'est-à-dire la répartition des biens et des services qui sont produits chaque année, entre les membres de la collectivité mais la répartition des biens et des services qui sont produits par une firme entre les personnes qui ont participé à l'activité de cette firme. Il leur semble toutefois que ceci n'entraîne aucun inconvénient et que du microéconomique au macro économique le passage s'opère sans difficulté.

Ceci étant, les néo-classiques admettent que, pour fabriquer un produit quelconque, quatre types de facteurs sont nécessaires: du travail, du capital, des agents naturels et enfin ce que l'on peut appeler de la fonction d'entreprise c'est-à-dire cette activité spéciale d'un individu qui prend des initiatives, réunit les facteurs de production, les coordonne, fabrique le produit et le met en vente à ses risques et périls. A ces quatre facteurs correspondent quatre revenus types: le salaires, l'intérêt, la rente et le profit. La théorie néo-classique consiste à montrer que le niveau de chacune de ces rémunérations tend à coïncider avec la productivité marginale du facteur en cause.

La démonstration s'effectue très simplement. Si la rémunération d'un facteur, mettons le travail, demeure inférieure à sa productivité marginale, cela signifierait que non seulement les premières unités de travail mises en oeuvre mais également la dernière, la moins productive, laisse un bénéfice à l'entrepreneur. Celui-ci aurait donc intérêt à embaucher une unité supplémentaire de travail. Les néoclassiques affirment donc que l'entrepreneur embauchera des travailleurs jusqu'à ce que la productivité du dernier

travailleur soit ramenée au niveau du taux des salaires. A ce moment l'entrepreneur s'arrêtera car, s'il embauchait un travailleur de plus, la productivité de ce travailleur serait inférieure au salaire payé, le bénéfice global de l'entrepreneur tendrait à diminuer.

La thèse est incontestablement très intéressante. En tant qu'elle prétend rendre compte, non pas seulement de la répartition du produit entre membres d'une firme mais de la répartition du revenu national entre les membres de la collectivité, on peut toutefois lui adresser deux objections.

On relèvera d'abord que l'égalité entre la productivité marginale d'un facteur et le taux de la rémunération allouée à ce facteur suppose que la firme considérée se trouve en état de concurrence parfaite. Si des entraves gênent le jeu de la concurrence, un lien persiste entre les deux taux mais un écart durable peut les séparer. Tout ce qui modifie le degré de concurrence, a donc pour effet de faire varier l'écart et d'affecter la répartition. Or de cette action la théorie ne rend pas compte.

Plus grave encore est l'objection relative au passage du microéconomique au macroéconomique. Cette objection consiste à montrer que lorsqu'on a expliqué le naissance des revenus particuliers qui forment au sein de chaque firme, agissant dans un milieu sur lequel elle n'exerce aucune action, on n'a nullement expliqué la naissance du revenu national résultant de l'action de l'ensemble des firmes agissant simultanément, réagissant nécessairement les unes sur les autres et modifiant, par conséquent, l'environnement de chacune.

Attachons nous, par exemple à l'offre de travail et considérons cette offre comme le font les néoclassiques, c'est-à-dire sous l'angle d'une firme agissant dans un environnement supposé constant. En payant un taux de salaire déterminé, nous pouvons admettre que l'entrepreneur en question, se procure une certaine quantité de travail. S'il relève le taux de salaire offert, il obtiendra vraisemblablement une quantité plus grande. Comprendons bien pourquoi. Essentiellement par ce que ce taux plus élevé décide certains travailleurs à quitter les entreprises où ils sont embauchés pour venir chez l'entrepreneur qui a relevé son taux. Nous supposons en d'autres termes, que les autres entrepreneurs ne font pas varier leurs propres taux de salaires et que, par suite, la dénivellation des

taux provoque un déplacement de main d'oeuvre vers l'entreprise qui nous intéresse.

Si donc nous portons sur un graphique, en abscisses, les quantités de travail offertes à l'entrepreneur en question et, en ordonnées, les taux de salaires payés, nous obtenons une courbe d'offre de travail qui est ascendante de gauche à droite.

Ceci étant, avons nous le droit d'additionner en quelque sorte les courbes individuelles d'offre valables pour chacune des firmes considérées isolément de façon à obtenir une courbe d'offre globale qui exprimerait la réaction de l'ensemble des travailleurs à une variation de l'ensemble des taux de salaires des différentes firmes? Certainement pas.

Supposons, en effet, que l'ensemble des firmes relevant les taux de salaires offerts, aucun déplacement de main d'oeuvre d'une firme à l'autre ne se produira. Le phénomène qui est à la base de la construction des courbes individuelles d'offre et qui justifie leur allure ascendante de gauche à droite, ne se manifeste pas à l'échelle globale pour la raison que, toutes les firmes agissant ensemble, l'environnement où se trouve chacune, se modifie.

D'autres phénomènes interviennent qui agissaient peut-être à l'échelle microéconomique mais de façon si faible qu'on pouvait les négliger et qui, peut-être par ce que la quantum d'action n'était pas atteint, n'agissaient pas du tout. Tant que le plein emploi n'est pas atteint dans la société considérée, on peut admettre que les firmes peuvent obtenir des quantités accrues de travail sans hausser les salaires. Lorsque le plein emploi est atteint, en relevant les salaires elles ne détermineront une augmentation des quantités de travail offertes que dans la mesure où elles décideront des gens qui ne cherchaient pas à travailler, par exemple des retraites ou des femmes mariées, à prendre une occupation. Cette mesure est évidemment limitée. La hausse des salaires peut également inciter des travailleurs étrangers à venir s'embaucher sur le territoire national. Mais cette dernière réaction est liée à la politique du gouvernement qui acceptera ou non d'ouvrir les frontières et d'organiser la venue de travailleurs étrangers.

Nous devons donc conclure que la théorie néo-classique est très utile pour déterminer ce que les économistes appellent la demande

d'input, autrement dit la demande de facteurs de production par les firmes considérées isolément. Cette théorie permet de traiter du niveau des taux de salaires, d'intérêt ou de profit les uns par rapport aux autres. C'est une explication des taux relatifs.

Mais il ne faut pas lui demander plus qu'elle ne peut donner. De façon générale elle n'apporte aucune aide pour résoudre les problèmes qui se posent à l'échelle macroéconomique et notamment le problème de la grandeur et de la répartition du revenu national entre les divers groupes sociaux.

La théorie néoclassique, par exemple, ne nous permet pas d'apprécier l'effet d'une hausse générale des salaires sur le volume de l'emploi. A moins d'introduire des considérations nouvelles qui supposent une réaction des firmes sur l'environnement, elle ne peut nous dire si un surcroît de travail et, par contrecoup un surcroît de production et de revenu national pourra être obtenu.

Pas d'avantage la théorie néo-classique ne pourra nous dire, sans adjonction de considérations supplémentaires qui ne jouent plus dans le cadre de la firme mais dans le cadre national, si une hausse générale des salaires en monnaie payés par l'ensemble des firmes aboutira ou non à une hausse générale des prix si cette dernière hausse, à supposer qu'elle intervienne, sera inférieure, égale ou supérieure à la hausse des salaires en monnaie et, donc, si les salaires réels monteront ou baisseront et, finalement, si la répartition du revenu national sera modifiée en faveur ou au détriment des salariés.

III

La théorie moderne, dernier volet de notre tryptique, a l'ambition de résoudre ces problèmes. Cette théorie s'élabore chez BOULDING, KALECKI, Mrs. ROBINSON, KALDOR. Elle se prolonge chez certains auteurs de langue allemande. Les théoriciens français contemporains l'acceptent comme point de départ mais ils ont l'intention de la compléter et de la dépasser.

Cette théorie se situe dans la ligne de KEYNES. Ses représentants admettent en effet, les postulats révolutionnaires formulés dans la Théorie Générale. Leur approche est macroéconomique et

non plus microéconomique L'indépendance de l'investissement et de l'épargne de la période en cours est reconnue. Enfin le principe du multiplicateur est accepté.

Dans l'esprit des auteurs, il semble que l'opération de répartition se décompose en deux. Tout d'abord s'opère un partage du revenu national entre salaires et profits au sens large. Puis des sous répartitions interviennent en vertu des quelles le salaire global se distribue entre les divers groupes de salariés et le profit global entre les divers groupes de capitalistes. Pour l'instant, les auteurs de l'école s'attachent uniquement à la répartition principale entre salaires et profits.

Sur ces bases une première tentative a été faite en 1951 par K.E. BOULDING. Dans ses grandes lignes, cette tentative se ramène à mettre en présence entreprises et ménages et à isoler ce que BOULDING appelle «un facteur transfert» qui correspond au solde des paiements qu'entreprises et ménages sont appelés à se faire les uns aux autres au titre de souscriptions de valeurs mobilières, de prêts à la production ou à la consommation, de distributions de dividendes. A ce facteur transfert, BOULDING attribue un rôle décisif dans la répartition du revenu national entre salaires et profits.

Dans un rapport au dernier congrès des économistes de langue française de juin 1960, j'ai examiné assez longuement cette théorie et montré qu'elle se heurte à deux objections graves.

La première est que les éléments contenus dans le facteur transfert, ne paraissent pas présenter une autonomie suffisante. Ces éléments sont liés à la répartition du revenu national qu'il s'agit précisément d'expliquer. Dans une certaine mesure on tourne en rond.

La seconde objection est que le modèle repose sur deux fonctions de comportement liant la consommation et l'investissement au montant des salaires et des profits et que ces fonctions ne sont valables que dans l'hypothèse d'une stabilité du niveau général des prix. Or la variation du niveau général des prix constitue l'un des éléments essentiels par lesquels s'opère la répartition du revenu national dans le monde moderne.

Bien que nous éprouvions la plus grande estime pour l'effort

de renouvellement auquel s'est livré BOULDING, nous ne pensons donc pas que la voie ouverte par lui soit féconde.

Plus intéressante est sans doute la tentative de N. KALDOR. L'auteur distingue, comme le font souvent les modernes, une courte et une longue période.

La courte période se caractérise, comme à l'ordinaire, par la constance de l'équipement installé et de la technique. Mais, tandis que KEYNES pour déterminer le montant de la consommation utilisait une propension à consommer unique qu'il appliquait à l'ensemble du revenu, KALDOR fait intervenir deux propensions différentes: l'une forte, appliquée aux salariés qui dépensent beaucoup et épargnent peu, l'autre appliquée aux titulaires de profits qui dépensent relativement peu et épargnent beaucoup. Par ce canal est introduit dans l'analyse le fait de la répartition.

Par ailleurs, KALDOR admet que la courte période retenue s'insère dans une longue période caractérisée, comme c'est pratiquement le cas dans les pays industriels modernes, par un mouvement général de croissance.

Sur ces bases, au terme de déductions que nous ne pouvons songer à reproduire ici, KALDOR montre que la part des profits et la part des salaires dans le revenu national dépendent de trois variables: la propension à l'épargne des salariés; la propension à l'épargne des titulaires de profits, enfin la proportion du revenu national qui est affectée à des investissements. Des formules indiquent de façon précise comment se combinent ces facteurs.

Ces formules montrent que l'augmentation de la propension à l'épargne aussi bien des titulaires de profits que des salariés tend à diminuer la part des profits et, par contre-coup, à augmenter celle des salaires. Au contraire l'augmentation de la portion du revenu national consacrée aux investissements tend à déterminer une augmentation parallèle de la part des profits et, donc, une baisse de la part des salaires.

De la courte période, KALDOR passe à une longue période où l'ensemble des structures sociales et notamment le degré de concurrence existant dans l'économie, le coefficient de capital, c'est-à-dire la relation entre la valeur de l'équipement et la valeur du produit et les propensions à l'épargne des deux groupes constituant la population demeurent stables mais où la proportion du revenu

national qui est consacrée à des investissements est susceptible de varier.

Très importante dès lors est la question de savoir si cette proportion doit effectivement varier. Deux hypothèses doivent être envisagées.

Si l'économie se trouve en état de croissance régulière, la part du revenu national qui est consacrée à des investissements se trouve stabilisée et, par contrecoup, les parts relatives entre lesquelles se répartit le revenu national le sont également. D'année en année par conséquent, les sommes attribuées aux salariés d'une part, aux entrepreneurs de toutes catégories d'autre part s'accroissent en même temps que le revenu national mais la proportion qui relie le salaire global au profit global demeure constante.

Si, au contraire un état d'équilibre de longue période n'est pas réalisé si, en d'autres termes, l'économie alterne des phases d'essor et de récession, alors non seulement les parts absolues mais les parts relatives entre lesquelles se distribue le revenu national, varient. Tantôt les salariés sont avantagés, tantôt les titulaires de profits.

On peut estimer que la première situation est préférable à la seconde. Mais est-il aisé d'atteindre cette situation?

N. KALDOR montre, dans une démonstration très suggestive, qu'il existe pour chaque économie un taux optimal d'investissement du revenu national qui assure la régularité de la croissance. Ce taux se situe à un niveau plus ou moins élevé selon le dynamisme des entrepreneurs du pays considéré, lesquels peuvent manifester une tendance plus ou moins vive à créer des outillages supplémentaires et à améliorer ces outillages, à introduire dans l'économie des procédés neufs que, constamment, les inventeurs leur proposent.

A ce volume d'investissements qui assurent la régularité de la croissance, correspond un taux de rentabilité pour les capitaux investis. Les entrepreneurs ne peuvent de toute évidence accepter de payer à leurs prêteurs plus que ce taux de rentabilité.

Les prêteurs seront-ils disposés à s'en contenter et à fournir la masse de capitaux indispensables pour assurer la régularité de la croissance? Cela n'est pas certain. Ces prêteurs en effet, ont eux

aussi des exigences. D'une part ils demandent à être indemnisés des inconvénients que comporte pour eux la renonciation à la liquidité et l'immobilisation de leurs capitaux et, d'autre part, ils entendent être rémunérés pour les risques courus en immobilisant leur capitaux sous la forme d'avoirs réels: usines, outillages de toutes sortes.

Il peut dès lors arriver, dans les pays où le dynamisme des entrepreneurs est faible, où ces entrepreneurs ne puisent que modérément dans le stock des inventions disponibles, dans les pays où, simultanément, les exigences des prêteurs pour renoncer à la liquidité de leurs capitaux et les investir en avoirs réels sont élevés, que le taux optimal d'investissement du revenu national, le taux qui assure la croissance régulière de l'économie et l'équilibre de longue période, ne soit pas spontanément atteint.

Tel est, selon KALDOR, le cas de l'Angleterre contemporaine. Dans ce pays le dynamisme des entrepreneurs est insuffisant et les exigences des prêteurs excessives. Si les pouvoirs publics n'interviennent pas, le taux d'investissement demeurera inférieur à ce qu'il faudrait, la croissance sera lente et, de surcroît, coupée de récessions, enfin, non seulement les parts absolues mais les parts relatives des salaires et des profits dans le revenu national fluctueront.

KALDOR dès lors développe un plan d'action. D'une part les pouvoirs publics doivent, en stimulant la concurrence, en détaxant les investissements, en accélérant par diverses mesure le nettoyage des équipements périmés, accroître le dynamisme des entrepreneurs britanniques. D'autre part, comme les exigences des prêteurs paraissent, dans l'état actuel des choses, excessives, les pouvoirs publics doivent accepter une hausse lente et modérée du niveau général des prix qui aura pour effet de réduire les taux d'intérêt réels parcus par les prêteurs. Cette hausse paraît à KALDOR devoir être de 5 % par an environ. D'après lui, elle devrait être obtenue par une entente entre le gouvernement et les dirigeants des syndicats ouvriers, ceux-ci tenant compte de l'accroissement de la productivité du travail et limitant au chiffre convenable la hausse des salaires.

Cette analyse est sans aucun doute très intéressante. Elle est loin cependant de constituer une réponse complète au problème de

la répartition du revenu national. Plusieurs critiques, en effet, lui être adressées, critique que, faute de temps, je me bornerai à indiquer sommairement.

On notera d'abord que l'analyse de KALDOR nous éclaire seulement sur la répartition du revenu national entre deux vastes catégories de revenus: Salaires et profits.

Pour fonder une politique, il faut manifestement aller plus loin et distinguer des catégories plus nombreuses. Dans la pratique, en effet, les exploitants agricoles s'opposent aux entrepreneurs de l'industrie et du commerce, les salariés du secteur public aux salariés du secteur privé, les cadres aux travailleurs de base etc. Un effort s'impose donc pour délimiter les groupes à retenir en vue d'une analyse concrète et pour introduire ces groupes dans le modèle. Il est possible que cette introduction puisse se faire par une simple révision. Mais cela n'est pas certain et une totale reconstruction peut se révéler nécessaire.

En second lieu, la façon dont KALDOR introduit la variation du niveau général des prix dans son modèle peut paraître assez grossière. KALDOR, en effet, admet que le niveau général des prix est déterminé par l'action conjointe des pouvoirs publics et des syndicats ouvriers. Si les uns et les autres se mettent d'accord pour maintenir la hausse des salaires dans les limites qu'impose l'augmentation de la productivité du travail, le niveau général des prix demeurera stable. Dans le cas contraire, si la hausse des salaires excède l'augmentation de la productivité, les prix monteront.

Mais toutes les études faites, en France notamment, font ressortir que la hausse générale des prix n'est pas le fait des salariés seuls mais de tous les groupes sociaux. Il y a hausse lorsque le total des sommes réclamées à titre de suppléments de revenus, quels que soient ces revenus, dépasse le montant des gains de productivité.

Ceci étant, aucune analyse approfondie du phénomène ne peut, à notre avis, être menée en distinguant seulement les deux groupes des salariés et des non salariés. Pour quelle raison? Par ce que des liens existent entre les rémunérations perçues par les divers groupes de salariés et de non salariés. Le montant des salaires du secteur privé étant donné, le montant des salaires du secteur public ne peut varier qu'entre un maximum et un minimum. De même, des

relations existent entre le taux des profits industriels et celui des profits agricoles, entre le taux de l'intérêt et le taux du profit etc. Aucune situation d'équilibre ne peut être qualifiée stable si elle ne satisfait pas à ces relations. Le groupe mécontent introduirait, en effet, une revendication et déclencherait ce qui l'on appelle un processus d'inflation par les coûts.

Enfin, en troisième lieu, on peut critiquer l'attitude de KALDOR considérant l'ensemble des structures et spécialement le degré de concurrence sur les divers marchés comme une donnée immuable.

L'expérience montre, en effet, qu'en longue période, les groupes qui ne sont pas satisfaits de la part de revenu national qui leur attribuée, ne se bornent pas à agir sur le taux de croissance de ce revenu, comme le suggère KALDOR, ni à déclencher un processus d'inflation par les coûts, comme nous venons de la noter mais qu'ils entreprennent également de modifier les structures de l'économie.

Lorsqu'au milieu du 19^{ème} siècle les ouvriers français et anglais ont estimé qu'ils ne recevaient pas une part convenable du revenu national, c'est en créant des syndicats et en réclamant l'intervention des pouvoirs publics, c'est-à-dire en modifiant le degré de concurrence sur le marché du travail qu'ils se sont efforcés d'augmenter leur part. Lorsque les exploitants agricoles ont pensé qu'ils ne recevaient pas leur dû, c'est encore en modifiant des structures: celles des marchés agricoles, qu'ils ont agi. Mais comme ils étaient nombreux et dispersés et ne pouvaient intervenir directement, ils sont passés par l'intermédiaire des pouvoirs publics auxquels ils ont demandé de réglementer ces marchés.

Au total, de la théorie classique, il n'y a plus aujourd'hui, selon nous rien à retenir: cette théorie a perdu tout intérêt pour les grands pays industriels le jour où la loi de population de MALTHUS a cessé de jouer. La théorie marxiste est grandiose mais son ambition même la desserte, et l'expérience a montré que le lien existant entre la répartition et les structures est plus complexe qu'elle ne l'admet. La théorie néoclassique est d'une grande utilité pour fonder la politique d'une firme mais, à l'échelle macroéconomique, son apport est restreint. Elle ne permet pas de résoudre les problèmes qui se posent en pratique.

Reste la théorie keynésienne qui a l'avantage de se placer dans un cadre macroéconomique et de bien préciser le lien existant entre

la répartition et la croissance du revenu national. Mais, en longue période, des variations du niveau général des prix peuvent se produire et il est trop simple de supposer que ces variations sont commandées par les pouvoirs publics et les syndicats ouvriers. Tous les groupes sociaux exercent une influence et le sens et l'intensité de cette influence sont liés à la part qu'ils obtiennent dans le produit national. Enfin si, en longue période, l'accumulation du capital se poursuit tandis que la technique évolue, il paraît bien difficile d'admettre que les structures et spécialement le degré de concurrence sur les marchés du travail et des produits demeurent inchangés.

L'introduction de catégories plus nombreuses de participants et une refonte générale du modèle semblent donc bien s'imposer. Cette refonte est en cours. Mais, pour l'instant, nous devons nous contenter de l'analyse keynésienne.