

**POUVOIR DE MONOPOLE
ET
REPARTITION SALAIRES-PROFITS**

David ENCAOUA (*)
et Bernard FRANCK (**)

Février 1981
Working paper n° 8104

1981

(*) Université de Paris I et Université Catholique de Louvain.

(**) Université de Clermont.

INTRODUCTION.-

Au cours de la période récente, écrivaient en 1975 les auteurs de "La Mutation Industrielle de la France", "les modalités du partage de la valeur ajoutée des entreprises industrielles ont été profondément modifiées. L'ouverture des frontières, le mouvement de restructuration de l'appareil productif qui s'est traduit par l'accentuation de la concentration technique et financière, l'intensification du caractère capitalistique de la production par la substitution du capital au travail, ont été les facteurs les plus importants de ces modifications".

Malgré ces modifications profondes dans les conditions qui affectent la répartition fonctionnelle des revenus, on doit constater qu'il n'existe en fait qu'un très faible nombre d'études empiriques pour expliquer les variations observées dans le partage de la valeur ajoutée, que ce soit au cours du temps ou bien à une date donnée dans les différents secteurs de l'industrie française.

Cet état de fait est d'autant plus étrange que la spécification des lois qui président à la distribution fonctionnelle des revenus occupe une place centrale dans l'analyse économique.

Parmi les diverses théories expliquant le partage des revenus créés entre revenus du travail et revenus du capital, nous examinons plus précisément dans cet article celles qui sont fondées sur la reconnaissance d'un pouvoir économique sur les prix, pouvoir qui trouve son origine dans l'existence de structure de marché non concurrentielles. Dans une étude précédente ⁽¹⁾, nous avons analysé les disparités intersectorielles du degré de monopole en mettant particulièrement en évidence deux catégories de secteurs dans l'industrie française, selon que leur activité est dominée par des entreprises "indépendantes" ou au contraire par des entreprises affiliées à des groupes industriels. Il s'agit à présent d'étudier l'influence que cette forme du pouvoir économique sur les prix

(1) - Cf. D. ENCAOUA et B. FRANCK [8] .

exerce sur le partage de la valeur ajoutée entre frais salariaux et revenus bruts des entreprises dans les divers secteurs industriels.

Il a souvent été vérifié dans des études antérieures que les secteurs les plus concentrés, c'est-à-dire ceux où le pouvoir économique sur les prix avait le plus de chance d'être exercé, étaient également caractérisés par un taux de rémunération du travail plus élevé, soit que la pression syndicale y soit plus forte, soit que la main d'oeuvre dans ces secteurs soit plus qualifiée, soit enfin que la productivité du travail soit plus élevée du fait de la plus grande intensité capitaliste⁽²⁾. En tout état de cause ce résultat laisse indéterminés la part de la valeur ajoutée qui rémunère le travail et plus particulièrement le lien entre cette part et les variables de structure qui traduisent l'exercice d'un pouvoir économique sur les prix. C'est à l'étude de ce lien qu'est consacré essentiellement cet article.

Dans une première partie, nous explicitons quelques théories sur lesquelles se fondent les relations entre la répartition fonctionnelle des revenus et les variables déterminant le degré de monopole. Dans une deuxième partie, nous présentons une étude économétrique de ces relations sur des données relatives à l'industrie française en 1974.

SECTION I.- LES THEORIES DE LA DISTRIBUTION ET LE DEGRE DE MONOPOLE.

Dès 1938, Kalecki [16] mettait en évidence l'importance du rôle joué par le degré de monopole des secteurs industriels dans la répartition fonctionnelle des revenus. Son analyse conservait cependant une certaine ambiguïté dans la mesure où elle conduisait à des résultats qui étaient considérés soit comme tautologiques, soit comme insuffisamment spécifiés. En fait, on peut distinguer deux étapes dans l'analyse de la distribution fondée sur le degré de monopole.

(2) - Pour la France, voir notamment JENNY et WEBER [14].

Dans une première étape, si on définit simplement le degré de monopole d'une branche comme l'expression de son taux de marge bénéficiaire, on parvient aisément à des résultats généraux concernant le lien entre les parts distributives à l'intérieur d'une branche et son degré de monopole.

Dans une deuxième étape, il s'agit alors d'identifier les variables qui déterminent le degré de monopole. Pour cela, on doit considérer deux grands modes de formation des prix industriels :

- D'une part, celui dans lequel le prix d'un bien industriel est simplement proportionnel à son coût variable unitaire de production (coût direct), le coefficient de proportionnalité qu'on désigne par l'expression de "mark-up" devant d'une part couvrir les coûts fixes de production et d'autre part assurer un profit unitaire.
- D'autre part, celui qui fait dériver les prix de l'hypothèse de maximisation des profits sur des marchés de concurrence imparfaite.

Examinons successivement ces étapes.

1 - Un cadre général d'analyse des théories de la distribution fondées sur le degré de monopole.

Considérons une branche d'industrie composée de n producteurs que nous indiquerons par k ($k = 1 \dots n$). Représentons la fonction de coût du producteur k par $C_k(x_k) = v_k x_k + f_k$ où v_k désigne le coût variable unitaire de production de la quantité x_k et f_k le coût fixe de production. Le coût variable unitaire v_k se décompose en un coût du travail par unité produite w_k et en consommations intermédiaires par unité produite m_k . Il faut noter ici deux remarques.

- La première est que le coût variable du travail w_k ne concerne que la rémunération du travail directement lié à la production et non pas la rémunération du travail lié à d'autres fonctions telles que les fonctions administrative, de recherche, commerciale dont les coûts doivent être logiquement imputés aux frais fixes f_k .

- La deuxième remarque est que les valeurs de w_k et m_k dépendent respectivement de la productivité du travail et du degré d'intégration verticale dans l'activité du producteur k . De ce fait les valeurs de ces paramètres n'ont pas de raison d'être égales entre les différents producteurs d'une même branche.

Désignons par p_k le prix auquel le producteur k écoule sa production - sans spécifier pour l'instant le mécanisme de formation de ce prix -.

Le profit de ce producteur s'écrit alors :

$$(1) \quad \Pi_k = p_k x_k - (w_k + m_k)x_k - f_k \quad (k = 1 \dots n).$$

Représentons par p le prix moyen de la branche : $p = \frac{\sum_{k=1}^n p_k x_k}{\sum x_k}$.

Désignons par

$$X = \sum_{k=1}^n x_k \quad \text{la production globale de la branche}$$

$$W = \sum_{k=1}^n w_k x_k \quad \text{le montant des salaires correspondant au travail de production versé par les producteurs de la branche}$$

$$M = \sum_{k=1}^n m_k x_k \quad \text{la somme des consommations intermédiaires des producteurs}$$

$$F = \sum_{k=1}^n f_k \quad \text{le montant des coûts fixes de la branche}$$

$$R = \sum_{k=1}^n p_k x_k = pX \quad \text{le chiffre d'affaires global de la branche}$$

$$\Pi = \sum_{k=1}^n \Pi_k \quad \text{le profit global de la branche.}$$

En additionnant les relations (1) pour $k = 1 \dots n$, on obtient l'expression du profit global de la branche :

$$(2) \quad \Pi = R - W - M - F$$

Désignons par Y la valeur ajoutée aux coûts des facteurs de la branche. Elle est définie par $Y = R - M$.

Désignons d'autre part par L le taux de marge bénéficiaire de la branche. Il s'écrit : $L = \frac{R - W - M}{R}$. Si on note w le coût salarial moyen ($w = \frac{\sum_{k=1}^n w_k x_k}{\sum_{k=1}^n x_k}$) et m le coût moyen en consommations intermédiaires ($m = \frac{\sum_{k=1}^n m_k x_k}{\sum_{k=1}^n x_k}$) exprimés, tous les deux par unité de produit de la branche,

l'expression précédente du taux de marge bénéficiaire s'écrit :

$L = \frac{p - (w + m)}{p}$. Remarquons ici que si les coûts marginaux de production sont constants pour les différents producteurs, l'expression de L est une mesure du degré de monopole de la branche, qui est celle proposée aussi bien par Lerner que par Kalecki.

Moyennant ces définitions et relations, on obtient alors par des calculs très simples, la part des salaires dans la valeur ajoutée ($\frac{W}{Y}$) et de façon complémentaire la part cumulée des profits et des coûts fixes ($\frac{\Pi + F}{Y}$) en fonction du taux de marge bénéficiaire L et du rapport des consommations intermédiaires aux salaires versés $\frac{M}{W}$:

$$(3) \quad \begin{cases} \frac{W}{Y} = \frac{1 - L}{1 + L \frac{M}{W}} \\ \frac{\Pi + F}{Y} = \frac{L(1 + \frac{M}{W})}{1 + L \frac{M}{W}} \end{cases}$$

La somme des profits et des coûts fixes représente le revenu brut des entreprises. Nous n'avons pas distingué les deux composantes dans la mesure où l'allocation interne à l'entreprise entre profits et coûts fixes nous paraît ressortir d'un tout autre mécanisme que celui qui préside à la répartition fonctionnelle des revenus. La répartition entre profits et coûts fixes, dépend de très nombreux facteurs de structure organisationnelle, des dépenses liées au maintien et au renforcement du pouvoir de monopole, qui ne seront pas analysés dans le cadre de cet article, même s'ils jouent un rôle très important dans l'analyse des performances financières des entreprises.

Les relations (3) qui expriment la distribution fonctionnelle de la valeur ajoutée Y de la branche en revenus du travail d'une part et en revenus bruts des entreprises d'autre part, doivent être considérées jusqu'à présent comme de simples relations comptables qui restent valables quelque soit le comportement des firmes de la branche et en particulier quelque soit le mécanisme de formation des prix.

Elles expriment simplement que la part dans la valeur ajoutée de la rémunération du travail lié aux tâches de production est une fonction décroissante du taux de marge bénéficiaire de la branche et du rapport des dépenses intermédiaires aux salaires versés.

Ces relations ne peuvent donc constituer en tant que telles une théorie de la répartition, dont la construction nécessite une analyse des déterminants du degré de monopole.

2 - Les déterminants du degré de monopole.

On peut distinguer deux approchés dans les théories qui décrivent l'évolution des parts distributives en fonction du degré de monopole.

La première, d'inspiration classique, dont Kalecki est le principal représentant, relie les fluctuations de la distribution aux fluctuations des coûts variables dans la mesure où ces dernières influencent le taux de marge. La prise en compte du degré de monopole est donc ici indirect.

La deuxième relie plus directement les parts distributives au pouvoir économique sur les prix dont l'évolution dépendrait des structures de marché indépendamment des fluctuations des coûts variables.

A - Degré de monopole et coûts variables.

A.-1 L'analyse de Kalecki.

Même si elle a subi de très nombreuses fluctuations au cours de présentations successives, l'analyse que fait Kalecki du mode de formation des prix industriels est à ranger du côté de la première des deux familles

que nous avons mentionnées. D'une part il ne tient compte que de caractéristiques relatives à l'offre et non pas à la demande dans la détermination des prix industriels. D'autre part, il intègre la contrainte de concurrence à laquelle sont soumis les divers producteurs de la branche. En gardant les notations du paragraphe précédent, il propose l'expression suivante du prix du producteur k :

$p_k = a_k v_k + b_k p$, expression dans laquelle les coefficients a_k et b_k sont censés traduire les deux contraintes auxquelles est soumis le producteur k :

- d'une part une contrainte de marge suffisante pour amortir les coûts fixes,
- d'autre part une contrainte de concurrence qui impose au prix p_k de ne pas trop s'éloigner du prix moyen p de la branche.

Les coefficients a_k et b_k ne sont pas déterminés de façon précise par Kalecki. Ils caractérisent cependant selon lui le pouvoir de monopole du producteur k , c'est-à-dire son pouvoir économique sur les prix. En agrégeant les relations précédentes entre les différents producteurs de la branche, il parvient alors à la relation suivante entre prix moyen et coût variable unitaire moyen de la branche (3) : $p = \frac{a}{1-b} v$. Le rapport $\frac{a}{1-b}$, désigné par Kalecki comme le degré de monopole de la branche, est donc égal au rapport du prix au coût variable moyen de la branche. Moyennant cette relation, Kalecki parvient alors à la détermination des parts distributives dans la branche par des formules identiques à la relation (3) précédente à ceci près que le taux de marge bénéficiaire L est maintenant remplacé par le "mark-up" $\mu = \frac{a}{1-b} = \frac{1}{1-L}$.

Les variables de structure qui affectent selon Kalecki le degré de monopole μ de la branche sont :

- La concentration de l'offre des producteurs, l'importance des dépenses liées aux politiques commerciales qui tendent à substituer à la concurrence par les prix d'autres formes de concurrence et le développement des coûts fixes qui résulte de la structure économique des entreprises et

(3) - a , b et v sont des moyennes pondérées des coefficients relatifs aux différents producteurs.

en particulier de leur structure de propriété ⁽⁴⁾. Toutes ces variables ont une influence positive sur le niveau du "mark-up" dans la branche et leur accroissement devrait donc entraîner une réduction de la part des salaires du travail de production dans la valeur ajoutée de la branche.

- L'extension du pouvoir syndical des travailleurs dans les firmes les plus importantes de la branche qui par contre devrait réduire selon Kalecki le degré de monopole de la branche et accroître la part des salaires dans la valeur ajoutée. Le marché du travail sur lequel raisonne implicitement Kalecki est un marché dans lequel les conventions salariales se négocient firme par firme avec un relatif décloisonnement d'une firme à l'autre. Dans ces conditions un accroissement du taux de salaire dans une firme où le pouvoir syndical est important n'est pas nécessairement répercuté sur le prix établi par la firme du fait de la contrainte de concurrence à laquelle elle est soumise et dans ce cas entraîne une réduction du "mark-up".

Kalecki n'a jamais procédé lui-même à une analyse des disparités intersectorielles de la part des salaires dans la valeur ajoutée en fonction des diverses variables de structure qu'il a mentionné. Son objectif était plutôt d'ordre macroéconomique et il s'est davantage attaché à caractériser l'évolution de la répartition fonctionnelle des revenus au niveau global à partir de l'évolution du rapport du chiffre d'affaires global sur le total des coûts variables, rapport qui, comme on l'a vu, s'écrit $\frac{R}{W + M} = \frac{P}{V} = \mu$.

A.-2 L'étude empirique des relations entre taux de marge et coûts variables

D'autres auteurs ont utilisé une analyse très voisine de Kalecki. Il convient de signaler ainsi l'étude récente de Sylos-Labini [23]. Mettant en oeuvre des séries temporelles de données agrégées relatives à

(4) - Concernant le lien entre l'importance des coûts fixes et les structures organisationnelles et de propriété des entreprises, on pourra consulter O.E. WILLIAMSON [25].

l'industrie manufacturière italienne et américaine sur la période 1947-1978, cet auteur vérifie bien, conformément aux relations (3), que d'une part un accroissement du "mark-up" fait baisser la part des salaires dans la valeur ajoutée et d'autre part une augmentation du prix des matières premières a le même effet sur la part des salaires. Ces résultats, relativement tautologiques, sont en fait éclairés par l'analyse économétrique préalable que fait Sylos-Labini de l'influence des variations des coûts des facteurs sur les variations de prix. En distinguant les variations du coût des matières premières de celles du travail, l'auteur parvient aux résultats suivants en ce qui concerne les deux pays :

- Les variations du coût des matières premières sont presque entièrement répercutées sur les variations de prix des produits industriels que ce soit dans les phases d'augmentation ou de diminution des coûts des facteurs.

- Les variations du coût du travail directement lié à la production ne sont que partiellement répercutées sur les prix des produits. Mais de plus une asymétrie d'ajustement intervient. Si en période de hausse des coûts des facteurs, une augmentation relative du coût du travail entraîne un accroissement relatif moindre des prix, en période de baisse des coûts des facteurs une diminution du coût du travail n'est presque pas répercutée sur les prix. Il en résulte que la marge unitaire varie en sens inverse du sens de variation des coûts des facteurs. Dans une phase de hausse de ceux-ci, la marge unitaire baisse, tandis qu'en phase de baisse des coûts des facteurs, la marge unitaire augmente. Ainsi selon Sylos-Labini la principale source de variation de la marge industrielle serait due aux fluctuations des coûts des facteurs. Ce résultat, conforme par ailleurs aux conclusions de nombreux autres travaux (5), ne nous paraît pas cependant particulièrement éclairer une théorie de la distribution fonctionnelle des revenus qui se voudrait essentiellement fondée sur le pouvoir de marché.

Aussi nous allons nous tourner à présent vers une analyse plus précise des déterminants du degré de monopole qui nous serviront à expliquer les variations intersectorielles des parts distributives dans la valeur ajoutée des secteurs industriels français.

(5) - Cf. par exemple COUTTS, GODLEY et NORDHAUS [3] .

B - Degré de monopole et caractéristiques de marché.

Le degré de monopole d'une branche qui exprime le pouvoir économique dont disposent les producteurs dans la détermination du prix de leurs produits est fonction

- d'une part des variables qui définissent la structure des marchés correspondants

- d'autre part du comportement des unités de décision présentes sur ces marchés.

En considérant le cas simple d'une structure de marché de type oligopolistique avec un produit relativement homogène, on peut déterminer les variables qui interviennent dans l'expression du degré de monopole.

B.- 1 Un modèle d'oligopole.

Conservons les notations antérieures et supposons encore pour simplifier que le coût variable unitaire v_k du producteur k est indépendant de la quantité produite x_k . Exprimons la fonction inverse de demande qui s'adresse à la branche sous la forme

$$p = f(x_1 + \dots + x_n) = f(x) \quad \text{où } x \text{ désigne la production globale}$$

Le profit du producteur k s'écrit alors :

$$\Pi_k(x_1, \dots, x_n) = x_k f(x) - v_k x_k - f_k \quad (k = 1 \dots n)$$

En supposant que le prix d'équilibre de la branche résulte de la maximisation du profit par chaque producteur, on peut obtenir plusieurs expressions du degré de monopole de la branche en fonction de l'interdépendance oligopolistique qui caractérise le comportement des producteurs.

a) Supposons d'abord une interdépendance oligopolistique minimale entre producteurs, c'est-à-dire celle qui est due uniquement à la confrontation à une fonction de demande commune qui s'adresse à la branche. La détermination du prix d'équilibre non-coopératif (équilibre de Cournot-Nash) permet d'obtenir une relation simple entre le pouvoir de monopole de chaque firme et sa part de marché.

Cette relation (6) s'écrit :

$$(4) \quad \frac{\bar{p} - v_k}{\bar{p}} = \frac{1}{\bar{\epsilon}} \frac{\bar{x}_k}{\bar{x}} \quad (k = 1 \dots n)$$

Dans la relation (4), le prix $\bar{p}$ et les quantités individuelles $\bar{x}_k$ ainsi que la quantité globale $\bar{x}$ correspondent à l'équilibre non coopératif tandis que $\bar{\epsilon}$ désigne la valeur absolue de l'élasticité de la demande globale $\bar{x}$ par rapport au prix $\bar{p}$.

La relation (4) exprime simplement que le pouvoir de monopole de la firme k - mesuré par l'indice de Kalecki ou celui de Lerner - est proportionnel à sa part de marché et inversement proportionnel à l'élasticité de la demande.

L'expression du degré de monopole dans la branche se déduit alors par simple agrégation des pouvoirs de monopole des producteurs qui la composent :

$$\sum_{k=1}^n \frac{\bar{p} - v_k}{\bar{p}} \frac{\bar{x}_k}{\bar{x}} = \frac{\bar{p} - v}{\bar{p}}$$

le coût variable unitaire moyen v dans la branche ayant été défini plus haut. En utilisant les relations (4), on obtient alors la valeur suivante du degré de monopole dans la branche :

$$(5) \quad \frac{\bar{p} - v}{\bar{p}} = \frac{1}{\bar{\epsilon}} \sum_{k=1}^n \left(\frac{\bar{x}_k}{\bar{x}} \right)^2$$

Le second membre de la relation (5) fait intervenir une mesure particulière de la concentration de l'offre dans la branche, l'indice d'Herfindahl, que nous noterons H dans la suite (le nombre

$$H = \sum_{k=1}^n \left(\frac{\bar{x}_k}{\bar{x}} \right)^2 \text{ varie entre } \frac{1}{n} \text{ et } 1).$$

(6) - On ne spécifie aucune des hypothèses nécessaires à l'obtention de ce résultat dont on pourra trouver une démonstration dans D. ENCAOUA et A. JACQUEMIN [10].

Ainsi, dans le cas d'une interdépendance oligopolistique minimale, le degré de monopole de la branche est directement lié à la mesure d'Herfindahl de la concentration et inversement lié à l'élasticité de la demande globale.

b) Dans le cas opposé d'une interdépendance oligopolistique maximale, qui correspond à un comportement de cartellisation (détermination du prix par maximisation des profits joints) on obtiendrait la solution de monopole :

$$(6) \quad \frac{\bar{p} - v}{\bar{p}} = \frac{1}{\epsilon} .$$

c) Enfin les cas intermédiaires entre les interdépendances minimale et maximale, qui correspondent plus vraisemblablement aux comportements qu'on observe dans les structures de marché oligopolistique, sont marqués par l'existence d'un certain degré de collusion entre les divers producteurs de la branche. La détermination de ce degré de collusion n'est pas aisée. On peut néanmoins le dériver ⁽⁷⁾ de la notion de variation conjecturale, qui exprime les comportements attendus des divers concurrents à la suite d'une variation du niveau de production de l'un d'entre eux. Formellement, on peut représenter ce degré de collusion par un nombre β compris entre 0 et 1 et exprimer le degré de monopole de la branche comme combinaison convexe des expressions (5) et (6) :

$$(7) \quad \frac{\bar{p} - v}{\bar{p}} = \beta \cdot \frac{1}{\epsilon} + (1 - \beta) \frac{H}{\epsilon} .$$

Les trois déterminants du degré de monopole d'une branche que nous venons d'examiner, à savoir la concentration du marché, l'élasticité de la demande et le degré de collusion ne doivent pas être considérés comme de simples variables de structure des marchés indépendantes du comportement des producteurs qui s'y affrontent.

(7) - On pourra consulter sur ce point
et J.P. SIMONIN [20].

K. COWLING [4], G. IWATA [13]

1) La concentration de l'offre sur un marché résulte évidemment des stratégies de croissance interne et externe des entreprises. De plus, la structure de l'offre à un moment donné ne doit pas faire oublier l'existence d'une concurrence potentielle due à l'entrée de nouveaux concurrents.

Celle-ci peut alors avoir une influence négative sur le pouvoir de monopole des entreprises existantes, en les obligeant à baisser leur prix pour décourager l'entrée. Cependant, celles-ci peuvent disposer d'autres stratégies qui ne réduisent pas forcément leur pouvoir de monopole. Il en est ainsi par exemple des stratégies d'investissement productif, qui, en maintenant volontairement des capacités excédentaires dans une branche, peuvent avoir un effet dissuasif sur l'entrée de nouveaux concurrents ⁽⁸⁾.

Ces capacités excédentaires peuvent trouver par ailleurs à s'employer sur des marchés étrangers en développant les ventes à l'exportation, contribuant ainsi au renforcement du pouvoir de monopole global. Ainsi l'expression du pouvoir de monopole devrait faire intervenir séparément la concentration de l'offre sur le marché intérieur et sur le marché international. Cependant, lorsque cette distinction n'est pas opérée, on peut y remédier partiellement en isolant, comme nous le ferons par la suite, les effets séparés de la concentration totale et de la part d'activité à l'exportation.

2) L'élasticité-prix de la demande, qui intervient comme déterminant du degré de monopole d'une branche, est influencée par les stratégies d'investissement commercial des entreprises. D'une part, celles-ci contribuent à stabiliser les conditions de la demande et à rendre celle-ci moins flexible aux variations de prix en développant des normes sociales de consommation. D'autre part, comme dans le cas de l'investissement en capacité excédentaire que nous avons mentionné plus haut, les stratégies d'investissement commercial constituent une des modalités de constitution des barrières à l'entrée de nouveaux concurrents dans une branche ⁽⁹⁾.

(8) - On pourra consulter sur ce point M.S. SPENCE [21] et A. DIXIT [7].

(9) - On pourra consulter sur ce point J. CUBBIN [6].

Il faut néanmoins noter que si les politiques d'investissement commercial servent à maintenir ou renforcer le pouvoir de monopole en abaissant l'élasticité de la demande, elles n'en augmentent pas moins les coûts fixes des entreprises en absorbant une partie de leurs revenus bruts au détriment de leurs profits nets ⁽¹⁰⁾.

3) Quant-au degré de collusion qui exprime la perception de l'interdépendance de marché entre les divers producteurs d'une branche, il est bien entendu fonction de très nombreux paramètres. Si de façon générale, comme l'a noté Stigler [22], la collusion est vraisemblablement d'autant plus forte que le marché est concentré, de nombreuses restrictions doivent être apportées. Il nous paraît en effet très important d'introduire dans l'analyse des considérations relatives à la nature des intervenants sur un marché.

Il n'est en effet pas indifférent du point de vue de l'analyse des comportements, qu'un marché soit constitué de firmes monoproductrices, ou bien de firmes intégrées pour lesquelles le produit du marché ne représente qu'une étape dans leur processus de production ou encore de filiales de groupes eux mêmes diversifiés dans de nombreux secteurs ou enfin d'une combinaison de firmes du type précédent. La variable qui distingue la nature des firmes dans l'énumération précédente se réfère implicitement à la diversification des activités et surtout à la structure de cette diversification.

On peut penser en effet qu'une pluralité dans la structure de diversification des intervenants sur un marché reflète une pluralité de stratégies, d'objectifs et de moyens telle , qu'on peut difficilement prévoir a priori le type de comportement - essentiellement collusif ou pas - qui prévaudra sur un marché au vu simplement de caractéristiques générales comme la concentration. Ce que l'on peut simplement dire a priori, c'est que l'interdépendance oligopolistique dans un marché donné sera d'autant plus faible que les intervenants sur ce marché (ou les unités de décision

(10)- C'est une des raisons pour lesquelles l'étude de la distribution de la valeur ajoutée doit privilégier le partage entre revenus du travail d'une part et revenus bruts des entreprises d'autre part, sans distinguer les diverses composantes de ces derniers.

auxquels ils sont reliés) auront des structures de diversification plus distinctes. Inversement, un marché concentré dans lequel les firmes ont une plus grande similitude dans la structure de leur diversification sera plus vraisemblablement caractérisé par un comportement collusif que par un comportement concurrentiel (11).

B.- 2 Les études empiriques concernant le partage de la valeur ajoutée, le degré de monopole et les variables de structure.

S'il existe de nombreuses études économétriques cherchant à expliquer les variations intersectorielles du taux de salaire en fonction du degré de monopole, les travaux analogues concernant l'analyse de la part des salaires dans la valeur ajoutée semblent beaucoup plus rares. Nous n'en mentionnerons que deux.

a) La première a été réalisée par Moroney et Allen [18] sur les données sectorielles relatives à l'industrie américaine. Ces deux auteurs se sont fixés pour objectif de tester la validité des conclusions de Kalecki selon lesquelles la part des coûts salariaux variables dans la valeur ajoutée est une fonction décroissante du degré de monopole du secteur. Leur étude nous concerne ici dans la mesure où ils retiennent comme indicateur du degré de monopole une variable de structure : la concentration du marché mesurée par la part des ventes des quatre premières entreprises.

Cependant l'ensemble des observations sur lesquelles ils travaillent n'est pas un ensemble d'industries. Au contraire, pour une industrie, les données sont relatives à des marchés régionaux ou locaux (l'unité est alors un Etat). La relation est ainsi estimée pour 27 industries et les résultats sont peu favorables : il n'y a que trois industries pour lesquelles le coefficient de la concentration est significativement différent de zéro, et pour deux d'entre elles seulement il est négatif comme le veut la théorie.

(11) - Parmi la littérature traitant de ce sujet, on pourra consulter :
H. H. NEWMAN [19], R. E. CAVES, M. E. PORTER, A. M. SPENCE et
J. T. SCOTT [1] (Ch.12)

Ces résultats conduisent alors Moroney et Allen à rejeter l'analyse de Kalecki au profit de la théorie néoclassique de la répartition dans laquelle les parts distributives sont déterminées sous des conditions de concurrence parfaite par l'élasticité de substitution des facteurs et par la nature du progrès technique. Il ne nous semble pas cependant que la méthodologie adoptée par ces auteurs leur permette de tester valablement le lien entre part des salaires et concentration. En effet, à l'intérieur d'une même industrie, les disparités régionales ou locales de la concentration traduisent beaucoup plus les disparités des implantations des entreprises que les disparités du pouvoir économique sur les prix et ceci est d'autant plus vrai que le marché américain est un marché unifié sur lequel le plus souvent les mêmes unités de décision disposent de diverses unités de production géographiquement dispersées sur le territoire national. On ne peut donc considérer que l'analyse de la répartition fonctionnelle des revenus fondée sur le degré de monopole soit invalidée par les résultats de cette étude.

b) Une étude très récente de Cowling et Molho [5] nous paraît fournir un cadre de vérification plus pertinent de la théorie de la distribution fondée sur le degré de monopole. Deux variables sont retenues pour expliquer la part des salaires dans la valeur ajoutée : la concentration des marchés et la pression syndicale. Cette dernière variable n'intervient pas pour les mêmes raisons que celles invoquées par Kalecki et que nous avons examiné précédemment. Dans un univers où les négociations salariales se réalisent par le biais de conventions collectives dans lequel les conditions du marché du travail se déterminent au niveau d'une branche et de moins en moins au niveau de chaque entreprise, le taux de pression syndicale peut influencer sur la part des salaires dans la valeur ajoutée par deux biais :

- D'une part par le biais d'un abaissement du degré de monopole sur les marchés nationaux du fait de la pression concurrentielle exercée par les producteurs étrangers dans la mesure où ceux-ci ne seraient pas soumis au même niveau de pression syndicale.

- D'autre part, par le biais d'un abaissement du rapport du coût unitaire des matières premières au coût unitaire du travail qui résulterait d'une

augmentation de ce dernier à la suite d'une pression accrue du pouvoir syndical. Le modèle testé par Cowling et Molho s'écrit alors sous la forme :

$$\text{Log } \frac{W}{Y} = a + b \text{ Log CONC} + c \text{ Log } U + \epsilon$$

dans laquelle la variable $\frac{W}{Y}$ représente la part de la valeur ajoutée qui va aux travailleurs participant directement à des tâches de production, CONC désigne la concentration mesurée par la part des ventes des 5 premières firmes et U est une mesure de pression syndicale. Trois mesures de cette variable sont retenues : le rapport du nombre de grèves sur l'emploi (U_1), le rapport de la durée des arrêts de travail sur l'emploi (U_2) et enfin le pourcentage des travailleurs de la branche couverts par les conventions collectives (U_3).

Les résultats de l'analyse économétrique sur données anglaises font apparaître qu'en 1963 comme en 1973

- la concentration influence négativement et de façon significative la part des salaires dans la valeur ajoutée,
- le taux de pression syndicale mesuré par U_1 et U_3 a une influence positive sur la part des salaires dans la valeur ajoutée tandis que la variable U_2 n'a pas d'influence significative.

Ces résultats nous paraissent ainsi confirmer la thèse de la répartition fonctionnelle des revenus fondée sur le degré de monopole.

3.- Conclusion.

Kaldor [15], passant en revue les théories de la répartition fonctionnelle des revenus, s'est exprimé de façon critique sur les théories fondées sur le degré de monopole : "A moins que le "degré de monopole" ne soit défini à partir de variables de structures de marché et qu'on puisse démontrer comment ces variables déterminent une relation entre les prix et les coûts, la théorie ne fournit aucune hypothèse qui soit acceptable ou réfutable...". Cette critique s'adresse en fait à l'analyse de Kalecki. Kaldor ajoute d'ailleurs " Cependant, la proposition affirmant que la distribution du revenu entre salaires et profits dépend des structures de marché et de l'importance des pressions concurrentielles n'est pas tautologique. Elle affirme quelque chose sur la réalité...".

Il nous semble en effet que les analyses qui relient la distribution aux variables structurelles ont un pouvoir explicatif qui mérite d'être testé empiriquement. C'est cela que nous avons tenté de faire sur des données françaises et qui fera l'objet de la deuxième partie de cette étude.

Cependant, comme nous l'avons déjà dit, en analysant l'influence du degré de collusion, les disparités sectorielles des taux de marge ne dépendent pas seulement des caractéristiques structurelles des marchés, telles que la concentration, les barrières à l'entrée, le taux de croissance, la concurrence extérieure, mais également de la nature des intervenants sur chaque marché. A l'intérieur d'un même secteur, les différences qui apparaissent entre les firmes affectent de façon sensible, les performances du secteur. Ces différences relatives à la taille, à l'intégration verticale, à la diversification des activités, traduisent en fait des comportements stratégiques distincts qui se répercutent sur l'interdépendance oligopolistique dans chacun des marchés. Dans cette perspective, la distinction entre firmes indépendantes et firmes affiliées à des groupes, nous paraît pertinente. Si en première analyse, les premières entreprises paraissent davantage monosectorielles, les secondes sont rattachées à des

unités de décision, qui coordonnent diverses activités en les soumettant à une stratégie plus globale. De ce fait le schéma d'analyse qui relie les performances d'un secteur à ses seules caractéristiques structurelles paraît devoir être remis en cause, dans un certain nombre de cas. C'est une hypothèse de ce type que nous avons testé dans une étude économétrique portant sur les secteurs industriels français en 1974 (12).

Nous avons pu montrer que l'explication du taux de marge sectoriel par des variables caractérisant les structures de marché ; concentration, barrières à l'entrée, structure de la demande, ouverture du marché sur l'extérieur, ne possédait pas la même qualité selon l'intensité de la présence des groupes dans un secteur. Alors que dans les secteurs où la présence des groupes est faible, l'ajustement du modèle est satisfaisant, les variables structurelles perdent tout pouvoir explicatif dans les secteurs où les groupes sont fortement implantés.

Nous nous proposons maintenant d'examiner si l'on obtient des résultats analogues lorsque l'on cherche à expliquer le partage de la valeur ajoutée.

(12)- Cf. D. ENCAOUA et B. FRANCK [8] .

SECTION II.- ETUDE ECONOMETRIQUE .

1 - Le modèle.

Contrairement aux études antérieures déjà mentionnées qui s'intéressaient essentiellement aux variations de la part des salaires dans la valeur ajoutée, nous avons choisi de raisonner sur une variable synthétique : le rapport profits bruts sur frais de personnel. Les arguments développés dans la première section permettent d'énoncer certaines hypothèses sur les différences intersectorielles dans le partage de la valeur ajoutée caractérisé par ce ratio, hypothèses que nous testerons sur des données relatives à l'industrie française.

On peut tout d'abord affirmer que ce rapport dans un secteur donné va dépendre de façon croissante de l'intensité capitaliste du secteur : plus un secteur utilise de capital, plus les profits bruts incorporent un montant élevé d'amortissement du capital investi ⁽¹³⁾

Ensuite, d'après ce qui précède, le partage va dépendre du rapport existant entre frais de personnel et autres frais variables ($\frac{M}{W}$). La part des profits relativement aux salaires sera une fonction croissante de ce rapport.

Ce qui nous intéresse particulièrement ici est de montrer que ces deux variables ne suffisent pas à expliquer de façon satisfaisante les différences intersectorielles dans le partage profits-salaires, mais que celui-ci est également affecté par le degré de monopole du secteur, donc, par les variables qui le déterminent.

Parmi les variables dont notre étude antérieure a montré qu'elles avaient effectivement une influence significative sur le degré de monopole, nous avons retenu, outre la concentration, deux variables caractérisant la demande ⁽¹⁴⁾ :

(13)- Ceci peut être démontré à partir d'un modèle généralisant au cas de l'oligopole celui de WEINTRAUB [24] qui raisonne à partir de fonctions de production de type macroéconomique dans une situation de monopole. Il est cependant nécessaire de faire une hypothèse sur l'élasticité de substitution.

(14)- D'autres variables ont été écartées soit parce qu'elles étaient fortement corrélées avec des variables déjà introduites (importations, économie d'échelle) soit parce que leur pouvoir explicatif s'était avéré médiocre (coût d'entrée en capital).

- D'une part, le taux de croissance du chiffre d'affaires : un accroissement de celui-ci entraîne une hausse du degré d'utilisation des capacités de production permettant des hausses de prix sans que, à court terme tout au moins, les coûts fixes soient fortement affectés.

- D'autre part, la répartition de la production du secteur entre marché intérieur et exportation : le pouvoir économique sur les prix n'est pas nécessairement identique sur ces deux types de marché. On peut supposer notamment que les activités d'exportation peuvent bénéficier d'économies d'échelle qui renforcent le pouvoir de monopole des entreprises qui les pratiquent (voir Section I.).

Enfin nous nous attendons à ce que le poids sectoriel des groupes ait une influence sur la répartition des revenus :

- Soit une influence directe : les groupes, bénéficiant d'une organisation plus efficace, pourraient modifier à l'avantage du profit brut le partage de la valeur ajoutée
- Soit une influence indirecte : la présence des groupes aurait sur ce partage un effet analogue à celui que nous avons constaté sur le taux de marge, consistant à altérer l'influence des variables structurelles.

2 - Définition de l'échantillon et mesure des variables.

A - L'échantillon.

Pour tester empiriquement nos hypothèses sur les facteurs du partage profits-salaires, nous avons utilisé un fichier constitué en collaboration avec l'INSEE à l'occasion des études antérieures déjà mentionnées (Cf. notamment (2), [22]), relatif à l'année 1974 et dont les données sont pour la plupart issues du fichier des Bénéfices Industriels et Commerciaux (B.I.C.). On n'a cependant pas retenu l'ensemble des entreprises figurant dans le fichier B.I.C. intégré dans S.U.S.E. mais seulement un sous-ensemble d'entreprises dépassant une taille minimale fixée selon plusieurs critères alternatifs. Ce sous-ensemble, dit "référentiel", de taille inférieure à celui qui sert à confectionner les Comptes Intermédiaires des Entreprises, contient tout de même plus de 34 000 entreprises.

L'ensemble des observations est constitué de secteurs de la Nomenclature d'Activités et de Produits au niveau 600 pour l'année 1974. Ces secteurs recouvrent l'Industrie au sens large et sont au nombre de 270 après élimination des monopoles publics ainsi que d'un petit nombre de secteurs pour lesquels certaines données manquaient.

B - Les variables.

a) La variable endogène fondamentale traduit la structure de la valeur ajoutée brute au coût des facteurs. C'est le rapport Excédent Brut d'Exploitation sur Frais de Personnel du secteur (EBESW). Cependant, on a été amené à envisager aussi un ratio dont le numérateur serait non plus l'EBE mais le Profit Brut Courant après Impôts (PBSW). On peut considérer en effet que cette variable donne une meilleure représentation du profit. Par ailleurs, comme elle inclue les produits financiers nets, elle permet dans une certaine mesure de mieux caractériser les secteurs où les groupes sont présents.

On constatera que le dénominateur est dans les deux cas constitué par la totalité des Frais de Personnel. Ceci n'est pas entièrement satisfaisant car une partie des salaires versés par les entreprises ont plutôt le caractère de coûts fixes que de coûts variables (traitements du personnel de direction, etc...). Pour se rapprocher du modèle théorique, il serait préférable de ne retenir dans les salaires que ceux qui peuvent réellement être considérés comme des coûts variables. Nous ne disposons malheureusement pas des informations nécessaires pour effectuer cette distinction.

b) La première variable exogène est l'intensité capitalistique représentée par le rapport Immobilisations Brutes sur Effectifs (INCAP).

c) Pour obtenir une variable représentative du rapport $\frac{M}{W}$, on a calculé le numérateur de ce rapport comme la différence entre le Chiffre d'Affaires du secteur et la Valeur Ajoutée Brute au Coût des Facteurs. On a donc inclus dans M les impôts indirects liés à la production (nets de subventions), car ceux-ci peuvent être considérés comme des coûts variables. On a ensuite divisé ceci par les frais de personnel du secteur, d'où la variable explicative recherchée (MSW)

d) Concentration. On a choisi comme variable de concentration l'indice d'Herfindahl du secteur (CONC). On a vu en effet que, sous certaines hypothèses théoriques, celui-ci est lié au pouvoir de monopole.

Par ailleurs, on a tenu compte pour calculer cet indice de la présence éventuelle dans un secteur de plusieurs entreprises contrôlées par un même groupe. Dans ce cas, en effet, c'est le groupe et non l'entreprise qui en dépend qui est le véritable centre de décision et qui a un certain pouvoir de monopole. Nous avons donc agrégé les données comptables relatives aux entreprises contrôlées par un groupe de façon à constituer des "unités statistiques" à partir desquelles est évaluée la concentration. Enfin, l'indice a été calculé sur la valeur ajoutée, variable additive, plutôt que sur le chiffre d'affaires.

e) Structure de la demande: Elle est représentée par deux variables :

- le taux de croissance du chiffre d'affaires en volume entre 1970 et 1973 (CR). Cette donnée a été fournie directement par l'INSEE.
- le taux d'exportation, c'est-à-dire le rapport Chiffre d'Affaires à l'Exportation sur Chiffre d'Affaires total (EXP).

f) Présence des groupes: Nos travaux antérieurs sur les groupes nous ont permis de constituer pour l'année 1974 un fichier d'environ 8 000 entreprises dépendant de 319 groupes. Le croisement de celui-ci avec le fichier de référence mentionné plus haut permet alors de calculer le poids en effectifs de ces groupes (GG) dans les secteurs de la N.A.P. 600 retenues dans cette étude.

g) Autres variables: On a enfin introduit deux variables binaires permettant d'individualiser respectivement les Industries des Biens Inter-médiaires (X) et des Biens d'Equipeement (Y).

A partir de là nous serons amenés tout d'abord à estimer un modèle de base dans lequel on ne tient pas compte de l'existence des groupes. Celui-ci s'écrira :

$$(1) \text{EBESW}_i = C + a_1 \text{INCAP}_i + a_2 \text{MSW}_i + a_3 \text{CONC}_i + a_4 \text{CR}_i + a_5 \text{EXP}_i \\ + a_6 X_i + a_7 Y_i + \varepsilon_i \quad (i = 1, \dots, 270)$$

Nous essaierons, ensuite de mettre en évidence une influence directe de la présence des groupes sur le partage de la valeur ajoutée en introduisant $G G$ comme variable supplémentaire dans la relation (1) et en remplaçant éventuellement EBESW comme variable dépendante par PBSW.

Enfin nous ferons apparaître une influence indirecte des groupes en revenant au modèle (1), mais en analysant séparément deux catégories de secteurs différenciés selon l'intensité de la présence des groupes.

- Résultats.

A - Le modèle de base.

Les résultats de l'estimation du modèle (1) figurent au Tableau 1 (ligne a). Toutes les variables ont des coefficients positifs et significatifs au seuil de 1% sauf Y dont le coefficient est négatif et n'est significatif qu'à 10%.

On peut donc en conclure que sur l'échantillon analysé, le partage de la valeur ajoutée est bien affecté par les facteurs qui déterminent le degré de monopole. En particulier, plus la concentration du secteur est élevée, plus la part des profits relativement aux salaires est importante.

Il faut cependant mentionner qu'il existe des autocorrélations relativement importantes entre les différentes variables explicatives, notamment entre la concentration et l'intensité capitalistique (Voir Tableau 2). Toutefois, si l'on élimine de la régression l'intensité capitalistique et les variables binaires, ceci n'a essentiellement pour effet que de renforcer l'influence de la concentration sans changer notablement le pouvoir explicatif des variables restreintes (Tableau 1, ligne b)).

B - Influence directe de la présence des groupes.

Celle-ci peut être testée en introduisant dans le modèle le poids sectoriel des groupes $G G$ comme variable explicative, mais on doit alors éliminer la concentration, trop corrélée avec $G G$. ($R = 0,63$). Les résultats ne sont pas extrêmement concluants comme le montre la ligne c) du Tableau 1. La variable poids des groupes n'a pas en effet de coefficient

R E S U L T A T S D E S R E G R E S S I O N S

ENDOGENE	C	INCAP	MSW	CONC	GG	CR	EXP	X	Y	R ²
EBESW	- 0,298 *** (- 3,002)	0,462.10 ⁻³ *** (4,108)	0,860.10 ⁻¹ *** (14,43)	0,244.10 ⁻⁴ *** (2,774)	-	0,246.10 ⁻⁴ *** (3,292)	0,567 *** (4,582)	0,209 *** (5,477)	- 0,710.10 ⁻¹ * (- 1,697)	0,6113
EBSW	- 0,280 ** (- 2,489)	-	0,899.10 ⁻¹ *** (13,49)	0,462.10 ⁻⁴ *** (4,94)	-	0,274.10 ⁻⁴ *** (3,260)	0,476 *** (3,487)	-	-	0,4937
EBESW	- 0,290 *** (- 2,890)	0,511.10 ⁻³ *** (4,499)	0,871.10 ⁻¹ *** (14,38)	-	0,582.10 ⁻⁵ (0,982)	0,246.10 ⁻⁴ *** (3,260)	0,615 *** (4,926)	0,221 *** (5,618)	- 0,708.10 ⁻¹ (- 1,595)	0,6013
EBESW	- 0,165 (- 1,624)	0,541.10 ⁻³ *** (4,569)	0,858.10 ⁻¹ *** (13,60)	-	0,115.10 ⁻⁴ * (1,889)	0,225.10 ⁻⁴ *** (2,858)	-	0,225 *** (5,484)	- 0,324.10 ⁻¹ (- 0,710)	0,5644
PBSW	- 0,221 *** (- 2,605)	0,534.10 ⁻³ *** (5,371)	0,506.10 ⁻¹ *** (9,561)	-	0,102.10 ⁻⁴ ** (2,016)	0,198.10 ⁻⁴ *** (3,007)	-	0,191 *** (5,555)	- 0,252.10 ⁻¹ (- 0,659)	0,4883

Les valeurs entre parenthèses sont les t de Student associés aux estimations des paramètres.

Dans ce tableau ainsi que dans les tableaux suivants, * implique une significativité au seuil de 10%,

** à 5%, *** à 1%.

T A B L E A U 2

MATRICE DES CORRELATIONS PARTIELLES

	MSW						
MSW	1,000	CONC					
CONC	0,126	1,000	CR				
CR	-0,006	0,015	1,000	EXP			
EXP	-0,034	0,244	-0,039	1,000	INCAP		
INCAP	0,138	0,302	0,001	0,083	1,000	X	
X	0,031	0,223	0,086	-0,010	0,225	1,000	Y
Y	-0,130	-0,039	0,049	0,232	-0,138	-0,399	1,000

significatif. Cependant, cette variable est corrélée de façon importante avec d'autres variables explicatives et notamment le taux d'exportation ($R = 0,27$). Si l'on élimine celui-ci de la régression, le coefficient de GG devient significativement positif à 10%. (Tableau 1, ligne 1). Par ailleurs, le pouvoir explicatif du poids des groupes devient encore supérieur si l'on choisit comme variable endogène un rapport dont le numérateur ne serait plus l'Excédent Brut d'Exploitation mais le Profit Brut Courant Après Impôts. Le coefficient de GG devient alors significatif à 5%, ceux des autres variables l'étant toujours (sauf celui de Y) à 1%.

On peut donc conclure à une certaine influence directe de la présence des groupes sur le degré de monopole et partant de là, sur la répartition de la valeur ajoutée⁽¹⁵⁾; cependant cette influence ne peut être isolée de celle de la concentration qui semble par ailleurs avoir un pouvoir explicatif supérieur.

En tout état de cause, il nous paraît plus important de mettre en évidence un effet indirect de la présence des groupes, consistant en une modification de la relation entre le degré de monopole et les variables de structure sectorielle.

C - Influence indirecte de la présence des groupes.

On a donc recherché si l'existence d'un double régime pour le pouvoir de monopole avait des répercussions sur le partage salaires-profits. Pour cela, la valeur critique du poids des groupes correspondant au change-

(15)- Cette influence est confirmée si l'on classe les secteurs par tranches de poids des groupes et si l'on examine l'évolution de la valeur moyenne du ratio profits bruts sur frais de personnel. Celui ci est régulièrement croissant lorsque le poids des groupes augmente (Tableau 3).

TABLEAU 3 - DÉCOUPAGE SECTORIEL PAR TRANCHES DE POIDS DES GROUPES

TRANCHES DE GG (en %)	GG ≤ 20	20 < GG ≤ 40	40 < GG ≤ 60	GG > 60
NOMBRE D'OBSERVATIONS	119	51	39	61
VALEUR MOYENNE DE EBESW	0,425	0,548	0,649	0,667

ment de régime a été déterminé par la technique du "switching des régimes" (Cf. [8]) appliquée à l'étude des disparités du degré de monopole. Pour l'échantillon d'industries retenu ici, elle se trouve être d'environ 54%⁽¹⁶⁾.

On peut alors séparer les observations en deux sous-ensembles correspondant respectivement à $GG < 54\%$ (197 observations) et $GG \geq 54\%$ (73 observations) et estimer l'équation (1) séparément sur chacun des deux échantillons.

On peut observer au préalable ce qui caractérise les secteurs à forte présence des groupes : le tableau 4 montre que ces secteurs ont une intensité capitaliste supérieure, qu'ils sont plus concentrés et qu'ils exportent une plus grande part de leur chiffre d'affaire. Par contre, ils ne se distinguent pas des autres par leur degré d'intégration, ni par leur taux de croissance. Enfin dans ces secteurs, le partage de la valeur ajoutée est significativement plus favorable aux profits : la part de ceux-ci y est d'environ 40 % contre 33 % dans le premier groupe de secteurs.

Les résultats des régressions figurent au tableau 5. On peut en tirer les constations suivantes :

Dans les secteurs à faible présence des groupes, la qualité du modèle est peu différente de ce qu'elle est dans la régression globale. Tout au plus la concentration s'avère-t-elle avoir une influence moins marquée, puisque son coefficient n'est significatif qu'à 5 %.

Par contre, là où les groupes sont bien implantés, deux des variables structurelles, la concentration et le taux de croissance perdent tout pouvoir explicatif sur le partage de la valeur ajoutée.

(16)- Dans [8] , on a trouvé comme valeur du seuil 55,48 % pour un échantillon de secteurs un peu plus large (280 observations). Pour les 270 secteurs de cette étude, on obtient maintenant 53,87 %, ce qui ne correspond en fait qu'au déplacement de deux observations par rapport à l'étude antérieure. Ceci dénote une stabilité raisonnable de la valeur du seuil.

Deux interprétations sont à priori possibles pour expliquer ce dernier résultat.

D'une part, on pourrait penser que les secteurs dominés par les groupes sont caractérisés par un comportement monopolistique (le degré de collusion β serait dans ce cas voisin de 1) rendant de ce fait les variations du pouvoir de marché indépendantes des différences de concentration dans ces secteurs. Mais outre le fait que cette hypothèse n'explique pas pourquoi le degré de monopole n'est pas influencé par le taux de croissance de la demande, elle n'est pas comptatible avec l'argument que nous avons mentionné plus haut selon lequel le degré de collusion est d'autant plus élevé que les objectifs et les stratégies des intervenants sur un marché sont homogènes. Or, les groupes industriels qui sont engagés dans des filières de production différentes ont des stratégies spécifiques qui débordent largement les secteurs dans lesquels ils sont implantés et ce d'autant plus que les secteurs sont définis à un niveau assez fin comme cela est le cas dans notre étude. L'hypothèse de collusion totale dans les secteurs dominés par les groupes nous paraît de ce fait discutable.

D'autre part, l'hypothèse de formation des prix de type "prix administrés" dans laquelle les prix sont déduits des coûts unitaires de production par l'adoption d'un taux de marge standard paraît particulièrement adaptée aux secteurs dans lesquels la concentration est relativement élevée, comme le sont les secteurs dominés par les groupes de sociétés. Dans ces secteurs, les différences de concentration à partir d'un certain seuil n'affecteraient pas le mécanisme de formation des prix. De plus, lorsque les capacités de production sont excédentaires, la croissance à court terme de la demande serait sans effet sur le niveau des prix administrés et donc sur le taux de " mark-up ". L'hypothèse de formation des prix de type " prix administrés " expliquerait ainsi que le degré de monopole et par voie de conséquence la répartition fonctionnelle des revenus serait indépendante de la concentration et du taux de croissance de la demande à court terme dans les secteurs dominés par les groupes industriels.

En ce qui concerne les autres variables, on observe que l'intensité capitalistique reste significative, quoique son influence sur le rapport profits bruts sur salaires soit plus faible dans le deuxième sous-ensemble de secteurs. Par contre, les exportations ont un coefficient supérieur dans les secteurs où la présence des groupes est supérieure au seuil. Ceci confirme l'hypothèse que les groupes sont mieux à même, que les entreprises indépendantes, d'utiliser les marchés extérieurs pour renforcer leur pouvoir sur les prix, infléchissant ainsi la répartition fonctionnelle des revenus vers une plus grande part des profits.

T A B L E A U 4

MOYENNE ET ECART-TYPE DES VARIABLES
DANS LES DEUX SOUS-ECHANTILLONS

VARIABLES	GG 54 %	GG 54 %	d ⁽¹⁾
NOMBRE D ' OBSERVATIONS	197	73	
EBESW Rapport Profits Bruts sur Frais de Personnel	0,4902 (0,36 6)	0,6560 (0,4839)	2,66 ***
INCAP Intensité capitalistique ($\times 10^3 F$)	63,88 (56,00)	140,7 (266,2)	2,45 **
MSW Rapport Consommation Intermédiaires sur Frais de Personnel	3,095 (2,818)	3,300 (2,323)	0,61
CONC Concentration ($\times 10^{-4}$)	1293 (1402)	4026 (1937)	11,03 ***
CR 1 + taux de croissance ($\times 10^{-4}$)	1,238 (0,222)	1,250 (0,182)	0,45
EXP Taux d'exportation	0,1877 (0,1291)	0,2589 (0,1361)	3,87 ***

- (1) d est la statistique permettant de tester l'existence d'une différence significative entre les valeurs moyennes de chaque variable dans les deux sous-ensembles d'observations.

T A B L E A U 5

RESULTATS DES REGRESSIONS SEPARÉES SUR LES DEUX SOUS-ÉCHANTILLONS

	C	INCAP	MSW	CONC	CR	EXP	X	Y	NOMBRE D'OBSER- VATIONS	R^2
GG < 54 %	-0,262 *** (-2,894)	0,235.10 ⁻² *** (6,297)	0,619.10 ⁻¹ *** (11,02)	0,313.10 ⁻⁴ ** (2,339)	0,209.10 ⁻⁴ *** (3,072)	0,405 *** (3,271)	0,149 *** (3,920)	-0,384.10 ⁻¹ (-0,928)	197	0,686
GG ≥ 54 %	-0,191 ** (-0,734)	0,307.10 ⁻³ ** (2,454)	0,152 *** (10,00)	-0,240.10 ⁻⁴ (-1,378)	0,125.10 ⁻⁴ (0,682)	0,771 *** (3,216)	0,137 (1,529)	-0,484.10 ⁻¹ (-0,514)	73	0,713
t_d (1)	0,296	-4,874 ***	6,446 ***	-2,696 ***	-0,495	1,526	0,140	0,110		

(1) - t_d est la statistique de Student permettant de tester si les valeurs de paramètres estimées sur les deux sous-échantillons sont significativement différentes.

CONCLUSION GENERALE

Les résultats de l'étude économétrique nous permettent d'aboutir aux conclusions suivantes :

- a) Il existe bien, sur l'échantillon de secteurs étudié, une liaison entre le rapport profits bruts sur frais de personnel et les variables de structure de marché : une forte concentration de l'offre, un taux de croissance du chiffre d'affaires et un taux d'exportation élevés ont pour effet d'accroître la part des profits dans la valeur ajoutée. Ceci tend à confirmer la validité d'une théorie de la répartition fonctionnelle des revenus fondée sur le degré de monopole.
- b) Par ailleurs, la reconnaissance du rôle joué par les variables de structure dans la détermination du degré de monopole et par là même dans la répartition des revenus ne doit pas conduire à négliger l'influence du comportement des centres de décision, bien qu'il soit difficile d'intégrer explicitement ce facteur dans l'analyse.

Nous en avons tenu compte ici de façon indirecte en distinguant les entreprises affiliées à un groupe industriel des entreprises considérées comme des unités indépendantes ⁽¹⁷⁾ et par suite en faisant apparaître deux catégories de secteurs selon que les groupes y sont ou non fortement implantés.

Cette hypothèse d'une structure duale de l'industrie française s'est avérée fructueuse puisque nous avons pu montrer que la présence des groupes altérerait considérablement le pouvoir explicatif des variables structurelles.

(17). - Il est bien clair qu'il existe bien d'autres types de relations de dépendance entre les entreprises que celles qui prennent la forme des liaisons financières, seules prises en compte ici, et que le pouvoir réel des groupes est vraisemblablement sous-estimé dans notre étude.

Ces résultats suscitent à leur tour des interrogations nouvelles :

Il conviendrait de caractériser plus précisément le comportement spécifique des groupes et notamment la façon dont s'effectue, dans les secteurs qu'ils contrôlent, la répartition de la valeur ajoutée.

Il faudrait d'autre part rechercher quels sont les déterminants⁽¹⁸⁾ de la présence sectorielle des groupes ; il semble que ceux-ci représentent une forme d'organisation dont l'efficacité est supérieure dans certaines conditions telles que l'existence d'économies d'échelle importantes et un degré élevé d'ouverture sur les marchés extérieurs. Ceci n'exclue pas cependant qu'une conséquence de l'implantation et de l'expansion des groupes soit l'accroissement de la concentration et le renforcement du pouvoir économique sur les prix dans les secteurs concernés.

(18) - On pourra consulter sur ce point D. ENCAOUA et A. JACQUEMIN | 11 |

B I B L I O G R A P H I E

- [1] CAVES (R.E.), PORTER (M.E.), SPENCE (A.M.) with SCOTT (J.T.)
"Competition in the Open Economy". Harvard University Press, Cambridge (Ma.)
1980.
- [2] CITOLEUX (Y.), ENCAOUA (D.), FRANCK (B.) et HEON (M.) "Liaisons Financières
et Structure Industrielle. Université de Paris-I, 1979.
- [3] COUTTS (K.), GODLEY (W.) and NORDHAUS (W.) "Industrial Pricing in the
United Kingdom - Cambridge University Press, Cambridge, 1978
- [4] COWLING (K.) "Oligopoly, Distribution and the Rate of Profit". European
Economic Review, à paraître.
- [5] COWLING (K.) and MOLHO (I.) "Wage Share, Concentration and Unionism".
Communication présentée au 7ème Congrès de l'E.A.R.I.E., Milan, Sept. 1980.
- [6] CUBBIN (J.) "Advertising and Entry Barriers". Communication présentée au
6ème Congrès de l'E.A.R.I.E., Cergy-Pontoise, Septembre 1979.
- [7] DIXIT (A.) "A Model of Duopoly Suggesting a Theory of Entry Barriers".
Bell Journal of Economics, Spring 1978.
- [8] ENCAOUA (D.) et FRANCK (B.) "Performances sectorielles et groupes de sociétés".
Revue Economique, Vol.31, N° 3, Mai 1980.
- [9] ENCAOUA (D.), FRANCK (B.) et JACQUEMIN (A.) "Corporate Groups and Monopoly
Power : the French Case". Document de travail. Université de Paris-I,
Novembre 1980.
- [10] ENCAOUA (D.) et JACQUEMIN (A.) "Monopoly Power, Concentration Indexes
and Threat of Entry". International Economic Review, Février 1980.
- [11] ENCAOUA (D.) et JACQUEMIN (A.) "Corporate Group Activity and the Organisation
of Industry : The French Case". Document de Travail, Université de Paris-I,
Juin 1980.
- [12] Groupe de Mathématiques Economiques de l'Université de Paris-I et Division
"Etude des Entreprises" de l'I.N.S.E.E. "Les groupes de sociétés dans le
système productif français, année 1974." Collection de l'INSEE, Série E,
N° 71, Mai 1980.

- [13] IWATA (G.) "Measurement of Conjectural Variations in Oligopoly".
Econometrica, N° 5, Septembre 1974.
- [14] JENNY (F.) et WEBER (A.P.) "Concentration, Syndicalisation et rémunération
salariale". Revue Economique, Juillet 1975.
- [15] KALDOR (N.) "Alternative Theories of Distribution". Review of Economic Studies
Vol.23, N° 2, 1956.
- [16] KALECKI (M.) "Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy".
Cambridge University Press, Cambridge, 1971.
- [17] LERNER (A.P.) "On the Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly
Power." Review of Economic Studies, Vol.1, N° 1, 1933.
- [18] MORONEY (J.R.) and ALLEN (B.T.) "Monopoly Share and the Relative Share of
Labor". Industrial and Labor Relations Review, Vol.22, N° 2, Janvier 1969.
- [19] NEWMAN (H.) "Strategic Group and the Structure Performance Relationship".
Review of Economics and Statistics, N° 3, Août 1978.
- [20] SIMONIN (J.P.) "Indices de Concentration, Pouvoir de Monopole et Variations
Conjoncturales : quelques extensions". Revue Economique, Vol 31, N° 1,
Janvier 1980.
- [21] SPENCE (M.S.) "Entry, Investment and Oligopolistic Pricing". Bell Journal
of Economics, Autumn 1977.
- [22] STIGLER (G.) "A theory of Oligopoly". Journal of Political Economy,
N° 72, 1964.
- [23] SYLOS-LABINI (P.) "Prices and Income Distribution in Manufacturing
Industry". Journal of Post-Keynesian Economics, Vol. 2, N° 2, 1979.
- [24] WEINTRAUB (S.) "An Approach to the Theory of Income Distribution".
Chilton Publishing Co, Philadelphia, 1958.
- [25] WILLIAMSON (O.E.) "The Economics of Discretionary Behaviour : Managerial
Objectives in a Theory of the Firm". Prentice Hall, Englewood Cliffs
(N.J.), 1964.