

# Et si la plus forte concentration des entreprises expliquait la chute de la part du travail ?

 [blog-illusio.com/2017/01/et-si-la-plus-forte-concentration-des-entreprises-expliquait-la-chute-de-la-part-du-travail.html](http://blog-illusio.com/2017/01/et-si-la-plus-forte-concentration-des-entreprises-expliquait-la-chute-de-la-part-du-travail.html)

Pendant très longtemps, les économistes ont considéré que le revenu national avait tendance à se répartir dans les mêmes proportions entre le travail et le capital à long terme, au point que, dans les années cinquante, Kaldor qualifiait cette constance de véritable « fait stylisé ». Ces proportions n'étaient pas forcément les mêmes d'un pays à l'autre, mais cette constance se retrouvait pourtant dans la majorité des pays. Les parts respectives du travail et du capital semblait varier, mais temporairement, puisqu'elles finissaient par revenir à leur tendance à long terme. Or, ces dernières décennies ont remis en cause cette idée d'invariance : la part de la valeur ajoutée rémunérant le travail a baissé aux Etats-Unis, comme dans d'autres pays développés, depuis le début des années quatre-vingt. [Loukas Karabarbounis et Brent Neiman \(2013\)](#) ont non seulement confirmé cette tendance à travers le monde développé, mais ils ont également montré qu'elle était à l'œuvre dans chaque secteur plutôt que dans des secteurs en particulier.

Plusieurs études se sont focalisées sur la baisse de la part du revenu rémunérant le travail que l'on a pu observer aux Etats-Unis et qui semble s'être tout particulièrement accélérée au début des années deux mille. Si elles confirment généralement cette déformation du partage de la valeur ajoutée, elles n'aboutissent toutefois pas sur un consensus sur les causes de cette tendance. Par exemple, [Michael Elsby, Bart Hobijn et Ayşegül Şahin \(2013\)](#) mettent en avant le rôle du commerce international, dans la mesure où ils constatent que la part du travail a le plus amplement décliné dans les secteurs les plus affectés par la concurrence étrangère. Pourtant, la part du travail a également décliné dans la plupart des secteurs produisant des biens non échangeables, notamment dans la distribution.

Karabarbounis et Neiman (2013) ont de leur côté mis l'accent sur la baisse du coût du capital relativement au coût du travail, notamment la baisse des prix des équipements en information et communication (à qualité constante). Dans les modèles néoclassiques, une baisse du prix relatif du capital entraîne une baisse de la part du revenu rémunérant le travail si l'élasticité de substitution entre le travail et le capital est supérieure à l'unité. Or, de nombreuses analyses empiriques, notamment [celle de Robert Lawrence \(2015\)](#), suggèrent que l'élasticité est bien inférieure à l'unité. Dans la mesure où les variations des prix relatifs des facteurs tendent à être les mêmes d'une entreprise à l'autre, la baisse du prix relatif des équipements devrait se traduire par une plus grande accumulation du capital et une chute de la part du travail dans l'ensemble des entreprises. Or, Autor, David, David Dorn, Lawrence Katz, Christina Patterson et John Van Reenen (2017a) ont constaté que c'est plutôt l'inverse, dans la mesure où la part du revenu du travail moyenne non pondérée n'a pas beaucoup varié depuis 1982.

Partant de l'idée qu'il faut prendre en compte l'hétérogénéité des entreprises et expliquer la déformation du partage de la valeur ajoutée par la réallocation de l'activité vers des entreprises présentant les plus faibles parts du travail, [Autor et alii \(2017b\)](#) proposent l'interprétation de l'« entreprise superstar » (*superstar firm*). Ils supposent que les conditions de marché et les conditions technologiques ont évolué de telle manière ces dernières décennies qu'elles ont entraîné une plus forte concentration des ventes au sein d'une poignée d'entreprises : ces dernières ont pu contrôler une plus large part de leur marché en proposant des produits supérieurs ou en affichant une plus forte productivité. Or, puisque ces entreprises superstars sont plus profitables, la part de leurs ventes totales ou de leur valeur ajoutée risque d'être plus faible que chez leurs concurrentes. Par conséquent, la part du travail diminue au niveau agrégé à mesure que les entreprises superstars représentent une part croissante de l'économie.

Cette explication n'est valable que si les ventes sont de plus en plus concentrées dans un nombre restreint d'entreprises dans un large éventail de secteurs. Or, Autor et ses coauteurs constatent que la concentration des ventes et de l'emploi a effectivement augmenté aux Etats-Unis entre 1982 et 2012 dans chacun des six secteurs majeurs couverts par l'Economic Census. Autor et alii (2017a) montrent en outre que les secteurs ont le degré de

concentration a le plus augmenté ont connu les plus fortes chutes de la part du travail, mais aussi que la chute de la part du travail s'explique avant tout par la réallocation de la main-d'œuvre vers les entreprises présentant les plus faibles parts du travail plutôt que par la réduction des parts du travail dans la plupart des entreprises.

[Simcha Barkai \(2016\)](#) aboutit à une conclusion similaire, mais en remettant en cause l'idée que la baisse de la part du travail au cours des trois dernières décennies se soit traduite par une hausse de la part du capital. Il note que si la part du capital s'était fortement accrue, le taux de rendement sur le capital aurait dû augmenter, or les taux d'intérêt ont au contraire en tendance à décliner aux Etats-Unis. Il développe alors l'idée que le revenu se partage non pas entre le travail et le capital, mais entre ces deux facteurs de production et le profit : si les salaires sont le prix auquel les entreprises embauchent de la main-d'œuvre et si les taux d'intérêt sont le prix auquel les entreprises empruntent du capital, alors il reste un revenu résiduel après les versements au travail et au capital [[Bunker, 2016](#)]. Barkai montre alors que le secteur des entreprises non financières aux Etats-Unis a connu ces trois dernières décennies une forte baisse de la part du capital et une ample hausse de la part du profit. Il montre que seule une baisse du taux de marge, donc du pouvoir de marché, peut générer à la fois une baisse des parts du revenu rémunérant le travail et le capital. Sa propre analyse montre que ce sont en l'occurrence les secteurs qui se sont le plus concentrés qui ont connu la plus forte baisse de la part du travail et que la hausse de la concentration peut expliquer l'essentiel de la baisse de la part du travail au niveau agrégé.

## Références

**AUTOR, David, David DORN, Lawrence F. KATZ, Christina PATTERSON & John VAN REENEN (2017a)**, « The fall of the labor share and the rise of superstar firms », MIT, *working paper*.

**AUTOR, David, David DORN, Lawrence F. KATZ, Christina PATTERSON & John VAN REENEN (2017b)**, « Concentrating on the fall of the labor share », CEPR, *discussion paper*, n° 11810.

**BARKAI, Simcha (2016)**, « Declining labor and capital shares », Université de Chicago, document de travail.

**BUNKER, Nick (2016)**, « Lack of market competition, rising profits, and a new way to look at the division of income in the United States », in Washington Center for Equitable Growth, 22 novembre.

**ELSBY, Michael W.L., Bart HOBIJN & Aysegul ŞAHIN (2013)**, « The decline of the U.S. labor share », San Francisco *working paper*, n° 2013-27, septembre.

**KARABARBOUNIS, Loukas, & Brent NEIMAN (2014a)**, « The global decline of the labor share », in *Quarterly Journal of Economics*, vol. 129, n° 1.

**LAWRENCE, Robert Z. (2015)**, « Recent declines in labour's share in US income: A neoclassical account », NBER, *working paper*, n° 21296.