

Paul Jael

Extrait du livre

Ombres et lumières de l'économie politique

2019

HOBSON CONTRE LA THEORIE MARGINALISTE DE LA REMUNERATION DES FACTEURS

Hobson est un des rares économistes qui ne s'inscrit ni dans la tradition classique, ni dans la tradition néoclassique, bien qu'il fut influencé par les deux. Au début du XXe siècle, il fit figure de résistant à la vague néoclassique. Nous avons vu plus haut qu'il pourrait avoir influé sur la pensée marshallienne.

En 1909, il publie « The Industrial System », un livre dont le thème central est le partage du revenu entre les quatre groupes de facteurs que sont, selon lui : le travail, le capital, la terre et l'entreprise qu'il appelle « ability ». Il part de ce postulat : le volume de la production est fonction de la motivation des facteurs qui, elle-même, dépend de la rémunération. Sur cette base, Hobson divise le revenu en trois fonds :

- 1- le coût du maintien de la production à l'état stationnaire. Pour chacun des quatre facteurs, il y a une rémunération minimale en dessous de laquelle l'état du facteur se dégrade, ce qui menace le maintien de l'activité à son niveau actuel. Hobson la situe un rien au dessus du minimum vital.
- 2- Le surplus productif : c'est le surplus de rémunération nécessaire pour stimuler les facteurs à augmenter la production.
- 3- Le surplus improductif, qu'il appelle « unearned income ». C'est un supplément de revenu en sus des deux précédents qu'un facteur peut obtenir du fait de sa rareté relative. On pourrait le réduire ou l'annuler sans mettre en danger la production.

La rémunération de chacun des quatre facteurs est traversée par cette division en trois fonds. Il y a donc un intérêt gagné et un intérêt non gagné, un profit gagné et un profit non gagné, un salaire gagné et un salaire non gagné...¹ Le même principe vaut pour tous les facteurs, y compris le profit qui rémunère l'entreprise, mais il y a des nuances entre eux. Ainsi, la rente foncière est presque entièrement du *revenu non gagné* car aucun effort n'est nécessaire pour offrir la terre ; les dépenses pour prévenir la dégradation de la terre sont seules comptées dans le coût de maintenance.

Le coût de maintenance du capital n'est pas l'intérêt mais l'amortissement, car l'épargne n'est nécessaire que pour accroître le capital. L'intérêt est donc entièrement inclus dans les fonds deux et trois. Une grande part de l'épargne, celle des plus riches, ne représente pas un effort, mais cette constatation n'invalide pas la nécessité de l'intérêt comme stimulant : « So long as the easy automatic saving of the Duke of Westminster needs to be supplemented by the hard-felt saving of John Smith, of Oldham (NDLR : Monsieur tout le monde), the former must receive the same price per unit of saving as the second »². Le fait qu'il existe d'autres motivations à épargner que l'intérêt n'en dément pas la nécessité non plus. Selon Hobson, la problématique de l'équité sociale « applies not to the justice or necessity of paying interest for saving, but to the process by which much of the accumulation which enables saving to be made has been achieved »³.

¹ Hobson oppose sa théorie des revenus non gagnés à la théorie marxiste qui considère comme provenant de l'exploitation, la totalité des revenus autres que le salaire.

² Hobson [157] p. 71

³ Hobson [157] p. 71

L'impression, correcte, que la croissance économique a besoin d'une grande masse d'épargne ne doit pas conduire à l'illusion, fausse, que l'économie peut investir à long terme n'importe quel taux d'épargne⁴. Deux causes limitent le taux d'épargne assimilable :

- il faudra bien consommer la masse de biens produits à l'aide des investissements
- on ne peut prévoir les besoins et les techniques à très long terme

Il y a un taux d'épargne optimal. Le dépassement répété du seuil d'épargne efficace est source de gaspillage. Hobson est un des promoteurs de la théorie de la sous-consommation (ou de la sur-épargne) pour expliquer les crises périodiques.

Revenons à la répartition du revenu entre les facteurs. La répartition optimale, celle qui permet de maximiser le produit, prévaut rarement. Alors que le partage du fonds de maintenance n'est pas source d'opposition, seul le rapport de forces règle la répartition du surplus. L'atout essentiel d'un facteur est sa rareté, naturelle ou artificielle. A ce jeu, le gagnant est habituellement le facteur entreprise. Il est en position de force dans la négociation avec les autres facteurs ; en outre, les entrepreneurs restreignent la concurrence entre eux pour que le prix de vente de leur produit incorpore un profit non gagné confortable ; l'inclusion de revenus non gagnés dans le prix varie beaucoup d'un produit à l'autre. Selon Hobson, c'est une évidence que le profit réel des différentes firmes échappe à toute corrélation avec le niveau qui serait nécessaire pour motiver leur entrepreneur.

A l'inverse de l'entreprise, le travail, souffre de son abondance, qui le contraint régulièrement à accepter un salaire proche du minimum vital. Néanmoins, certains salaires peuvent s'élever de façon à comprendre un surplus improductif, notamment lorsqu'il y a pénurie de travailleurs qualifiés dans telle ou telle spécialité.

La répartition du revenu dépend des raretés relatives des facteurs. Aucune autre loi économique, et certainement pas de celles qui font intervenir la productivité, ne détermine les rémunérations. C'est dans cette optique qu'Hobson s'attaque à la théorie de la productivité marginale. Il écrit: « So intimate is the interdependence of the factors upon one another, and of the several parts of each factor upon the other parts of its own factor and upon all the parts of the other factors, that no separate productivity can rightly be attributed to any factor, still less to any part of a factor »⁵. Entre les facteurs, entre leurs différentes unités, il y a une « organic co-operation » qui fait du produit un tout indécomposable. L'insistance de Hobson sur le caractère ORGANIQUE des combinaisons de facteurs aurait fait pencher Marshall vers le *produit net*.

Contre le marginalisme, Hobson émet aussi cette autre critique : « It is far more accurate to say that the price per unit causes the margin to be where it is, than to attribute any causative power to the margin, as margin, in relation to the price per unit »⁶. C'est le prix du facteur qui détermine la marge de son utilisation et non la productivité à la marge qui détermine son prix. Mais, comme nous l'avons vu, cette affirmation n'est pas incompatible avec la conception marshallienne où la productivité marginale ne détermine que la DEMANDE du facteur.

⁴ On ne peut généraliser à l'économie globale le cas de l'individu ou de la nation qui peuvent épargner sans limite pourvu qu'ils trouvent des partenaires qui demandent du capital.

⁵ Hobson [157] p. 106

⁶ Hobson [157] p. 103

De la théorie ci-avant découle l'avis que porte Hobson sur le syndicalisme. « Trade unionism will rank as an organised attempt to divert rents, excessive interests and profit and other 'unearned' incomes into wages »⁷. Le plus généralement, des marges sont disponibles ; pour le mouvement ouvrier, tout l'art consiste à être assez fort pour les cueillir.

Hobson apprécie l'intervention de l'Etat en faveur d'une distribution de la richesse plus équitable et plus efficace. Ici aussi, la politique doit viser à détourner les revenus non gagnés. Trois moyens sont envisageables.

1. augmenter les salaires dans les secteurs à hauts profits. Hobson y est néanmoins réticent si le résultat revient à convertir des profits non gagnés en salaires non gagnés.
2. baisser les prix des produits de façon à transférer les surplus à l'ensemble des consommateurs.
3. utiliser le surplus pour financer des services d'intérêt général.

Hobson semble préférer la troisième voie ; deux façons de centraliser le surplus s'offrent à l'Etat :

- être lui-même opérateur industriel et engranger les profits rapportés par ses entreprises. Hobson la préconise pour les industries à monopole naturel.
- appliquer une imposition progressive des revenus, partant de l'hypothèse que les revenus élevés comportent une part non gagnée plus importante. Hobson semble assez séduit par cette forme d'intervention étatique.

Hobson s'intéresse ensuite à un sujet cher à Marshall : l'échelle de la production. Il introduit une idée fort intéressante : la taille de la production et la taille de l'entreprise doivent être envisagées séparément. Il existe pour la plupart des unités de production une taille optimale au-delà de laquelle les gains de la division du travail ne compensent plus les déséconomies de coordination. Si cette taille n'est pas très élevée, il peut être avantageux pour une firme de posséder plusieurs unités de production. Lorsque les économies d'échelle sont plus sensibles en matière commerciale et financière que dans la production, la concentration du capital sera normalement plus poussée que la concentration de la production. Comme l'échelle de la production, la taille de l'entreprise peut également connaître un seuil dont le franchissement serait désavantageux. Cette limite est toutefois contournable par les entraves à la concurrence. « The growth of uneconomically large businesses will normally occur in an industry where such growth may itself become an instrument for repressing competition »⁸. Ce dernier argument est au moins partiellement contradictoire : la firme peut difficilement s'appuyer sur une de ses faiblesses pour asseoir son pouvoir. Selon Hobson, les dirigeants d'entreprises sont motivés par le profit TOTAL et préféreraient gagner 9% sur un capital de 500.000 que 12% sur un capital de 300.000. Cet argument est discutable, compte tenu de la possibilité qu'ont les capitalistes de diversifier leurs placements.

⁷ Hobson [157] p. 214

⁸ Hobson [157] p. 197

*

Marshall : voir extrait 15