

La part du travail dans le revenu national : l'expérience canadienne

Gérald Marion

Volume 36, numéro 1, avril-juin 1960

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1001522ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1001522ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Marion, G. (1960). La part du travail dans le revenu national : l'expérience canadienne. *L'Actualité économique*, 36(1), 87–114.
<https://doi.org/10.7202/1001522ar>

La part du travail dans le revenu national: l'expérience canadienne

Le mot de Keynes selon lequel c'est un miracle que la part des salariés dans le revenu national soit demeurée constante à travers les âges a fait le tour des revues. Certains auteurs l'ont repris afin d'appuyer par un argument d'autorité et d'entourer d'un halo ce qui était désormais considéré comme une loi d'airain dans l'économie de la répartition; alors que d'autres cependant, ont cru que le mot miracle était plus approprié dans les circonstances¹.

Il existe plusieurs variables macroéconomiques qui peuvent influencer la valeur de la fraction du revenu national que reçoivent les salariés. Plus particulièrement, l'offre et la demande de travail d'une part, et l'offre et la demande de capital d'autre part, sont les variables qui nous permettent de dessiner le parallélogramme des forces d'après lequel il est possible d'établir théoriquement la part respective du revenu national qui doit être dévolu aux différents facteurs de production.

Prévoyant l'évolution qui se produirait dans les techniques et les quantités respectives des agents de production, Ricardo écrivait dans la préface de ses *Principles* que la part respective de la richesse nationale qui irait aux divers facteurs de production évoluerait suivant les changements qui se produiraient dans «l'intensité du capital» d'une période à l'autre de l'histoire.

1. Il existe entre autres, quatre articles où l'on peut retracer ces opinions: Keynes, J. M., «Relative Movements of Real Wages and Output», *Economic Journal*, mars 1939. Brown et Hart, «The Share of Wages in National Income», *Economic Journal*, juin 1952. Solow, R. M., «A Skeptical Note on the Constancy of Relative Shares», *American Economic Review*, septembre 1958. Kravis, I. B., «Relative Income Shares in Fact and Theory», *American Economic Review*, décembre 1959.

Cependant, les extrapolations statistiques faites durant la première moitié du XX^e siècle ne confirmèrent pas cette assertion. En effet, bien que les changements intervenus dans la quantité du stock de capital par rapport à celle du travail laissaient prévoir des changements dans les proportions relatives du revenu national allant à l'un et à l'autre de ces deux facteurs, les analyses effectuées par A.-F. Bowley en Angleterre, de même que celles de Paul Douglas aux États-Unis, démontrent que la distribution du revenu national entre les facteurs de production est une constante historique¹.

De plus, on observait que dans les secteurs particuliers de l'économie, la part du revenu national allant au travail avait tendance à fluctuer largement, alors que pour l'économie considérée globalement, on enregistrait ce phénomène de stabilité dont nous avons parlé plus haut. Cela implique un certain mécanisme de contre-variations dont la surprenante exactitude a amené quelques auteurs à le qualifier de « miraculeux ».

Tel était l'état des recherches dans ce domaine quand un regain d'intérêt pour le phénomène de la répartition s'est produit depuis dix ans. C'est durant cette dernière période que les études de Simon Kuznets² et de I.-B. Kravis³ sont venues infirmer les résultats des analyses antérieures. Kravis en particulier, utilisa différents concepts du revenu national pour faire son étude du phénomène de la répartition, mais chacune des conclusions auxquelles il est parvenu confirme son hypothèse de base à savoir que durant les cinquante dernières années, la part du revenu national encaissée par les salariés a augmenté aux dépens de celle du capital. Toutefois, nous voulons préciser que cette opposition entre les tendances passées et actuelles est parfois plus apparente que réelle. D'abord, certains auteurs ont fait porter leur analyse sur les revenus des travailleurs manuels par opposition aux revenus des salariés; alors que d'autres y ont inclus également le revenu des salariés. De plus, les résultats obtenus varient suivant

1. Bowley, A. F., *Wages and Income since 1862*, Cambridge (1937); *The Division of the Product of Industry*, Oxford, Clarendon, (1919). Douglas, Paul, *Real Wages in United States*, New York, Haughton Mifflin Co. (1930). Pour une vue générale, voir Clark, C., *The Conditions of Economic Progress*, Macmillan & Co., Toronto, 1951 (ch. XII).

2. « Distribution of National Income by Factor Shares », *Economic Development and Cultural Change*, Avril 1959.

3. « Relative Income Shares in Fact and Theory », *American Economic Review*, décembre 1959.

la méthode que l'on emploie pour répartir le revenu des entrepreneurs indépendants; car selon la méthode utilisée, on pourra attribuer davantage de leur revenu au travail et vice-versa.

Pour notre part, nous voulons, dans le présent article, déterminer si, au Canada, la part du revenu national qui est dévolue aux salariés est vraiment une constante historique et, ensuite, trouver des hypothèses qui peuvent expliquer le phénomène de la répartition au Canada.

— I —

Les auteurs classiques ont considéré la répartition du revenu national en partant des divers facteurs de production: capital, rente et travail. Ce mode de répartition a été conservé de nos jours, encore que sujet à certaines modifications fonctionnelles. Le changement le plus radical concerne la notion de rente qui aujourd'hui en est venue à signifier le revenu net sur les loyers, alors que chez les auteurs anciens, on se servait de cette notion pour désigner le rendement différentiel attaché à certaines ressources limitées de la nature ou à certains facteurs fixes de production. De plus, comme l'a fait remarqué Jean Marchal¹, les comptes nationaux tiennent compte, jusqu'à un certain point, du mode d'insertion des individus dans l'économie. En d'autres termes, alors que l'on pourrait n'envisager qu'une répartition du revenu national basée sur le capital et le travail, on a de fait dans les comptes nationaux, une répartition qui tient compte certes de ces deux «apports d'éléments producteurs», mais en même temps, englobe d'autres catégories basées sur le mode d'insertion des individus dans l'économie. Tel est le cas des propriétaires indépendants qui sont des «agents disposant de facteurs multiples».

Bien que dans cette étude nous voulions mettre en évidence le secteur salarial, il va de soi que nous devons procéder par comparaison avec les autres façons d'obtenir un revenu.

Quoi qu'il en soit, pour mener à bien une étude qui a pour but de déterminer la part du revenu national qui est encaissée par les travailleurs, il nous faudra d'abord diriger notre attention sur les postes des comptes nationaux qui sont exclusivement

1. *La Répartition du revenu national*, Éditions M. Th. Génin, Paris, 1958, p. 65.

Tableau I

Répartition du revenu national entre les différents titulaires de revenus, 1926-1958¹

(en p.c.)

Années	(1) Salaires et traitements ²	(2) Profits des compagnies ³	(3) Intérêts et revenus de placement	(4) Revenus nets des agricult.	(5) Revenus nets des entrepr. non sociétaires	(6) Redres- sement	(7) Total
1926	57.5	7.9	7.0	14.7	11.8	1.1	100
1927	57.7	8.4	7.2	13.8	12.2	-0.7	100
1928	57.4	9.2	7.6	13.4	12.4	—	100
1929	62.7	8.4	7.8	8.3	13.1	-0.3	100
1930	63.5	3.3	7.7	7.8	12.3	5.4	100
1931	71.4	0.4	8.0	2.8	12.3	5.1	100
1932	75.1	3.7	8.5	3.9	12.1	4.1	100
1933	75.8	3.1	7.3	2.8	11.9	-0.9	100
1934	70.0	6.9	7.2	6.0	11.3	-1.4	100
1935	67.4	7.6	7.1	7.0	11.5	-0.6	100
1936	66.9	9.3	7.2	5.9	11.8	-1.1	100
1937	65.5	11.1	7.0	7.2	11.4	-2.2	100
1938	63.1	8.4	6.5	8.8	11.5	1.7	100
1939	62.2	12.3	7.1	8.5	11.2	-1.3	100
1940	62.3	13.2	6.9	9.5	10.5	-2.4	100
1941	63.3	15.1	6.6	7.4	10.1	-2.5	100
1942	60.8	14.0	6.6	11.5	8.6	-1.5	100
1943	65.0	12.8	6.5	8.2	8.5	-1.0	100
1944	63.2	11.3	6.1	11.4	8.5	-0.5	100
1945	63.7	11.4	6.4	9.4	9.5	-0.4	100
1946	61.0	13.3	6.1	11.1	11.2	-2.7	100
1947	62.6	15.1	5.7	10.8	11.3	-5.5	100
1948	62.4	14.3	5.4	11.5	10.6	-4.2	100
1949	62.9	12.1	5.4	9.7	10.8	-0.9	100
1950	61.8	15.0	6.3	9.3	10.2	-2.6	100
1951	62.1	14.8	6.1	11.7	9.2	-3.9	100
1952	61.5	12.7	6.3	10.5	8.4	-0.6	100
1953	64.4	11.9	6.9	8.2	8.7	-0.1	100
1954	67.3	10.3	7.9	5.3	8.7	0.5	100
1955	65.8	12.0	8.4	6.1	8.7	-1.0	100
1956	65.6	12.2	8.5	6.4	8.4	-1.1	100
1957	69.0	10.7	8.0	4.2	8.4	-0.3	100
1958	68.6	10.0	8.2	4.7	8.6	-0.1	100

1. O.F.S., *National Accounts, Income and Expenditure, 1926-1956*; même document, 1958.

2. Y compris la solde des militaires et les revenus d'appoints.

3. Avant les impôts.

réservés aux salaires et traitements, puis par la suite, nous serons amené à considérer les agents à «facteurs multiples» pour faire le partage entre ce qui doit être considéré comme la rémunération du travail et ce qui doit être attribué au capital.

* * *

Comme l'expression «salaires et traitements» peut le laisser entendre, cette catégorie groupe, sous un seul poste, les revenus encaissés à la fois par les travailleurs manuels et les salariés proprement dits, d'où sont exclus donc les revenus obtenus grâce à l'offre de services professionnels. Cette dernière forme d'insertion dans l'économie étant comprise sous l'appellation propriétaires indépendants.

Durant la période qui s'écoule entre 1926 et 1958, si l'on fait abstraction des fluctuations brusques et inaccoutumées dues à la récession majeure des années 1929 à 1933, on constate que la part des salariés, en pourcentage du revenu national, est nettement à la hausse comme l'indique la première colonne du tableau I. Si nous comparons entre eux les points limites de cette tendance, nous constatons alors que la moyenne des quatre premières années (1925 à 1929) est de 58.8 p.c. et celle des quatre dernières donne 67.4 p.c., bien que toutefois un regroupement différent des données, puisse révéler des résultats quelque peu variables. Ainsi, à première vue, la part des salariés, dans un revenu national croissant, serait plus que proportionnelle à cet accroissement.

Il est évident, toutefois, qu'au moins une partie de cette tendance positive est due à des facteurs étrangers au phénomène de la répartition comme tel et n'est pas en soi un indice d'amélioration du sort des travailleurs. Aussi, allons-nous tenter de décanter cette portion de la hausse due à des changements structurels, cycliques ou autres.

Il importe, en premier lieu, d'apporter certaines précisions en ce qui concerne le revenu encaissé par les travailleurs, car il est insuffisant de considérer le revenu des salaires comme étant la rémunération exclusive du travail. En effet, même pour les travailleurs qui n'offrent qu'un facteur unique, le travail, une partie de leur revenu rémunère en fait des investissements que ces

salariés ou la société ont fait pour leur instruction. Le spécialiste qui reçoit un traitement supérieur au travailleur manuel doit prendre en considération le fait que le différentiel de revenu qui existe entre le travailleur d'usine et le sien est dû à ce que lui-même reçoit une rémunération additionnelle pour les capitaux qu'il a engagés pour son instruction. De plus, il peut arriver, étant donné la situation particulière de certains offrants, que les appointements qu'ils reçoivent soient, en partie, une rémunération monopolistique sur les investissements qu'ils ont faits en vue d'acquérir une connaissance donnée.

L'incidence d'un revenu de capital pour le salarié sur le phénomène de la répartition peut se traduire par un gonflement du revenu des travailleurs en longue période, si nous admettons l'hypothèse très vraisemblable que le nombre des salariés qui ont acquis une éducation supérieure augmente avec les années; de sorte que les services offerts par ces salariés sont dans une proportion croissante le résultat du travail et du capital dont ils tirent un revenu de placement. En somme, il y aurait une évolution dans la nature des services offerts par les travailleurs, ces services étant désormais la combinaison de deux facteurs pour un nombre de plus en plus grand de salariés.

En second lieu, la période qui fait l'objet de la présente étude présente des difficultés spéciales étant donné que les mouvements de l'économie ont, durant ce temps, subi des changements radicaux. Nous savons par ailleurs, comme il est indiqué à la première colonne du tableau I, que durant la phase descendante du cycle, en dépit de l'augmentation du chômage, les salaires considérés comme fraction du revenu national augmentent et les profits considérés sous la même optique diminuent. Cela peut être dû au fait que lorsque les employeurs licencient une partie de leur personnel, ils ont tendance à renvoyer d'abord les non-qualifiés. D'autre part, les salaires sont généralement assez rigides à la baisse et les profits très volatiles suivant la conjoncture. Ainsi, pour faire le point en ce qui regarde l'élimination des fluctuations causées par le cycle économique et les perturbations liées aux revirements brusques dans la conjoncture, nous pouvons dégager la tendance qui existe lorsque seuls les sommets de la conjoncture sont pris en considération.

LA PART DU TRAVAIL DANS LE REVENU NATIONAL

Si nous choisissons les données selon cette méthode, l'évolution de la part des salariés dans le revenu national nous est donnée au tableau II:

Tableau II

Années	Part des salariés en p.c. du revenu national
1929.....	62.7
1937.....	65.5
1948.....	62.4
1953.....	64.4
1957.....	69.0

D'après ce tableau, on constate que l'évolution est erratique quoique, cependant, une certaine tendance à la hausse se dégage.

Une partie des variations dans la tendance observée est due au fait que même les années choisies ne reflètent pas avec la même fidélité le point culminant de la conjoncture: certaines donnant plus d'importance à la phase ascendante du cycle, les autres à la phase descendante. Voici pourquoi. Les relevés statistiques du revenu national dont nous disposons sont, pour la plupart, des données annuelles globales — les relevés trimestriels n'ont commencé qu'en 1947. D'autre part, comme l'a signalé Edward Chambers¹, le sommet de la conjoncture ne coïncide pas nécessairement, loin de là, avec la fin de l'année civile. Cela nous amène à la constatation que les statistiques du revenu national pour une année peuvent correspondre en partie à la phase postérieure au sommet et cela dans des proportions différentes, c'est-à-dire non symétriques. Ainsi, au Canada, en 1929, le point de référence en ce qui regarde le revirement se situe au mois d'avril; de sorte que plus des deux tiers de l'année civile prennent place durant la période de récession. D'ailleurs, le fait que la part des salariés dans le revenu national passe de 57.4 p.c. en 1926 à 62.7 p.c. en 1929, peut nous laisser supposer que le cycle lui-même est une des forces déterminantes dans ce changement accusé. En effet, il est assez difficile de l'expliquer seulement par un changement dans les salaires ou une augmentation dans l'emploi; quoique

1. «Canadian Business Cycles since 1919: A Progress Report», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, mai 1958, pp. 166 ss.

les salaires payés aient accusé une augmentation entre ces deux années, la diminution en chiffre absolu et relatif des profits des compagnies nous laisse croire que durant cette année, l'accroissement relatif de la part des travailleurs est due surtout à la volatilité des profits: un phénomène de récession.

Tableau III
Nombre de salariés en pourcentage de la population
de 14 ans et plus¹

Années		Années	
1926.....	35.2	1942.....	37.5
1927.....	34.3	1943.....	41.1
1928.....	35.2	1944.....	41.1
1929.....	37.5	1945.....	40.0
1930.....	38.2	1946.....	38.1
1931.....	35.6	1947.....	38.2
1932.....	33.9	1948.....	38.4
1933.....	33.0	1949.....	39.0
1934.....	33.7	1950.....	38.9
1935.....	33.3	1951.....	39.9
1936.....	33.1	1952.....	40.6
1937.....	34.3	1953.....	40.0
1938.....	33.8	1954.....	40.4
1939.....	33.7	1955.....	41.3
1940.....	35.5	1956.....	42.5
1941.....	35.5		

Nous devons, maintenant, procéder aux corrections qu'il faut faire pour tenir compte des propriétaires indépendants.

L'augmentation de la part des travailleurs salariés, telle que reflétée dans le tableau I, est associée au phénomène courant que l'on constate dans l'économie en général; la diminution relative et même absolue du nombre d'agriculteurs et la diminution relative du nombre de propriétaires indépendants² d'une part, et l'augmentation relative du nombre des salariés d'autre part (tableau III). Cette diminution des deux premiers groupes est par ailleurs

1. *Estimation de la population, 1921-1952*, O.F.S. *Annuaire du Canada, 1957-58*, p. 776.

2. D'après les chiffres des recensements, le nombre de fermes est passé de 728,623 en 1931 à 575,013 en 1951; la diminution du nombre de propriétaires indépendants non agricoles nous est suggéré par le tableau III de l'étude de Patrick Allen, *Tendances récentes des emplois au Canada*, p. 70.

amplement reflétée dans la tendance négative de la part du revenu total obtenu par ces deux groupes, comme on le constatait au tableau I. D'un autre côté, l'augmentation dans la part des travailleurs salariés est due au moins en partie à ce phénomène qui a pris place chez ces propriétaires indépendants.

Si nous admettons que le revenu des salariés a augmenté grâce à une diminution du revenu et du nombre des petits entrepreneurs, nous sommes en présence d'un problème particulier que nous exposons dans les paragraphes suivants.

Disons pour commencer que les agriculteurs aussi bien que les propriétaires d'entreprises non sociétaires sont des agents dotés de deux facteurs de production dont le revenu provient de l'offre simultanée et inséparable de travail et de capital. Pour ce qui a trait aux entrepreneurs indépendants, il est important de distinguer dans leur revenu ce qui doit être considéré comme le rendement des investissements en capital et ce qui doit être retenu comme rémunération de leur travail d'autre part. Cette distinction permet d'abord de procéder aux redressements nécessaires en vue d'obtenir une représentation plus exacte de la rémunération totale du travail. Elle permet aussi de clarifier le phénomène suivant: le groupe des agents à facteurs mixtes a une influence sur la répartition du revenu national entre les autres facteurs uniques: capital et travail; la part du revenu national allant aux agents à facteurs mixtes (agriculteurs inclus) s'étant amenuisé durant la période que nous étudions, il se pourrait que l'augmentation de la part des salariés n'ait été que la résultante de cette diminution.

Nous pouvons expliciter ces propositions en supposant que le revenu national est réparti entre trois groupes principaux: les offrants de travail, les détenteurs de capitaux, et les entreprises non sociétaires. Les deux premières catégories sont établies en fonction de la rémunération des facteurs de production proprement dits, tandis que la troisième considère plutôt le mode d'insertion dans l'économie. Si le revenu encaissé par ce troisième groupe représentait une proportion stable du revenu national, nous pourrions l'isoler, et nous préoccuper de faire le partage du revenu national pour les deux premiers groupes seulement, qui d'ailleurs encaissent près des trois quarts du revenu national. Dans l'hypothèse où le revenu encaissé par les entreprises non sociétaires

est une proportion fixe du revenu national, le fait de les isoler n'a pas d'influence sur la structure temporelle de la répartition du revenu national; seul le niveau en est changé. Mais si, par ailleurs, comme c'est actuellement le cas, le revenu des propriétaires indépendants est une proportion décroissante du revenu national durant la période que nous étudions, l'existence de ce secteur a une influence sur la structure de la répartition du revenu national. En effet, l'augmentation de la part des salariés dans le revenu national peut être due à un changement dans le mode d'obtention d'un revenu, un certain nombre de propriétaires indépendants devenant des travailleurs salariés. Ainsi, alors qu'au début de la période étudiée, environ 25 p.c. du revenu national allait aux propriétaires indépendants, cette proportion s'amenuise avec le passage des années; et l'on peut dire que la part du travail est gonflée par une réduction du nombre et des revenus des propriétaires indépendants qui sont, dans une proportion toujours plus grande, classifiés dans la catégorie «salaires et traitements».

Donc, au fur et à mesure que la catégorie des agents à facteurs mixtes perd de l'importance, on peut s'attendre à un changement dans la structure de la répartition du revenu national. Néanmoins, ce changement n'est qu'illusoire puisque seul le mode d'insertion dans l'économie est changé: lorsqu'un ex-propriétaire indépendant s'inscrit désormais dans le groupe des salariés, théoriquement, on peut dire que la rémunération pour son travail n'a pas changé puisque déjà quand il était propriétaire indépendant, une fraction de son revenu était due à son travail; mais dorénavant, cette rémunération sera classifiée dans la catégorie des salaires. En résumé, seuls des changements comptables se sont produits¹.

Certes, nous reconnaissons que l'évolution du rapport des nombres respectifs de propriétaires indépendants et de travailleurs salariés ne peut expliquer à lui seul la diminution de la part des entrepreneurs dans le revenu total; il existe d'autres forces qui peuvent expliquer en partie cet amenuisement de leur revenu relatif: toutes influences qui affectent le rapport entre le revenu *per capita* des entrepreneurs d'une part, et le revenu *per capita*

1. Il peut en être de même d'ailleurs pour le capital. Si nous supposons, par exemple, que cet ex-propriétaire a encaissé la valeur de sa propriété, il pourra désormais obtenir un revenu de placement, classifié dans la catégorie des intérêts, profits, etc. . . Mais il demeure que la part du travail dans le revenu national a tendance à augmenter de ce fait.

des travailleurs salariés, d'autre part. Mais le rapport dans les quantités respectives et plus particulièrement l'augmentation relative du nombre de salariés dans la main-d'œuvre totale (tableau III) demeure une cause du changement dans la répartition du revenu national observée au tableau I. Et à ce stage-ci, c'est cette influence que nous tentons d'isoler.

Le moyen de faire disparaître l'influence du groupe des agents à facteurs mixtes sur l'évolution de la structure de la répartition du revenu national consiste à faire le partage, à l'intérieur du groupe même, entre la rémunération du travail et celle du capital et, par la suite, de totaliser ces revenus respectifs avec ceux qui sont déjà classifiés dans les catégories des facteurs simples.

Il existe une théorie toute prête qui normalement devrait nous permettre de faire le partage, pour les agents à facteurs mixtes, entre les montants qui doivent être attribués à la rémunération du capital et ceux qui doivent l'être à la rémunération du travail: la théorie des coûts alternatifs. Un propriétaire indépendant, parfaitement rationnel, devrait pour continuer ses opérations, obtenir un revenu égal à la valeur de son travail dans l'économie en général, et au rendement de son investissement sur le marché du capital. Utilisant cette théorie, le revenu des entrepreneurs indépendants devrait correspondre à la somme du produit de leur nombre par le salaire obtenu pour l'offre de services similaires dans l'économie, et du produit du stock de capital engagé dans cette catégorie par un taux d'intérêt approprié. Le premier terme de cette somme correspondrait à la part du revenu qui doit être attribuée au travail.

Cette technique est basée sur le principe que le revenu total d'un agent disposant de plusieurs facteurs de production est égal à la somme de la rémunération de ces facteurs au taux du marché, et, que ces agents s'inscrivent dans la catégorie des facteurs simples lorsque leur rémunération totale ne rencontre pas cette exigence.

Toutefois, pour plusieurs raisons aussi bien d'ordre analytique que d'ordre empirique, nous ne pouvons présentement utiliser cette technique comme telle. En effet, si pour certaines catégories de capital et de travail, on doit reconnaître la valeur des principes de maximation et de mobilité, il existe d'autres catégories dont l'offre de ces deux facteurs est simultanée et conjointe, en même

temps qu'elle est associée avec le gagne-pain du titulaire. La mobilité imparfaite des facteurs groupés dans ces dernières catégories amène le titulaire à l'acceptation d'une rémunération inférieure à celle du marché tant pour le capital que pour le travail engagé. Ainsi, l'agent disposant de deux ou de plusieurs facteurs de production ne maximiserait pas à la fois le rendement du capital et du travail, mais son revenu comme chef d'entreprise ou comme professionnel indépendant.

De plus, même si en dépit de ce que nous venons de dire, on voulait quand même utiliser cette méthode, il faudrait trouver pour chacune des sous-catégories d'entrepreneurs non sociétaires, les coûts alternatifs appropriés. Or, pour nombre d'entre elles, il n'existe pas de valeur représentative.

Néanmoins, nous reconnaissons à cette technique, pour le cas présent, une valeur de référence que nous allons d'ailleurs utiliser pour élaborer une méthode de répartition du revenu agricole.

La méthode que nous employons est la suivante. Nous choisissons pour le secteur agricole et le secteur non agricole deux coefficients indicatifs de la part du revenu dans ces secteurs qui doit être attribuée au travail; le résidu étant la rémunération des capitaux. Une telle méthode trouve son fondement dans ce qui a été mentionné plus haut, à savoir que les offres de travail et de capital pour cette catégorie d'entreprises non sociétaires sont liées de telle sorte que l'entrepreneur s'attend à ce que les deux facteurs qu'il offre partagent à parts proportionnelles dans les hauts et les bas du revenu de son entreprise.

Le groupe des entrepreneurs se subdivise en deux sous-groupes: le secteur agricole et le secteur non agricole. Il importe de faire cette distinction parce que nous croyons que le mode de partage de la rémunération du travail et du capital doit être différent dans chacun des deux cas.

En procédant à une étude pour l'année 1951, la Commission royale d'Enquête sur les Perspectives économiques du Canada en est arrivée à la conclusion que pour ce qui concerne le secteur non agricole, 68 p.c. du revenu des entreprises non sociétaires doivent être considérés comme rémunération du travail¹. Sans qu'il nous

1. Hood et Scott, *Production, Travail et Capital dans l'Économie canadienne*, Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1957, pp. 60-61.

soit possible d'affirmer rigoureusement la valeur scientifique de ce coefficient, nous l'acceptons parce que d'une façon générale, il correspond assez bien à ce qui existe dans l'économie prise comme un tout; de plus, un auteur américain est parvenu par une méthode différente à des résultats très rapprochés¹.

Par contre, pour ce qui a trait à la répartition du revenu des agriculteurs, nous ne pouvons pas utiliser la méthode employée par la Commission Gordon, car nous croyons qu'elle n'est pas seulement incertaine, pour utiliser la propre expression des auteurs du travail, mais qu'elle modifie arbitrairement la tendance dans la répartition du revenu national en s'étayant sur l'affirmation fantaisiste qu'entre 1929 et 1940 «le revenu de la main-d'œuvre est censé avoir épuisé le revenu agricole». Ce mode de procéder élève indûment la part des travailleurs, à l'origine de la période, et a pour effet de changer l'évolution de la part du travail dans le revenu national, d'une tendance neutre ou positive en une tendance négative. Entre 1929 et 1940, le revenu agricole s'est maintenu à des niveaux incontestablement bas jusqu'à moins d'un sixième de ce qu'il était en 1926. Mais le capital demeurait un facteur associé à la production agricole et quoique son rendement en valeur absolue ait été bas, il demeure que sa productivité physique était positive; il est fantaisiste d'affirmer qu'il était devenu un facteur entièrement superflu. Ainsi, il nous faut trouver un mode de répartition du revenu des agriculteurs entre le travail et le capital et éviter d'allouer tout le revenu agricole en vrac à un seul facteur. Cela est d'autant plus important que la part des agriculteurs dans le revenu national passe de 14.7 p.c. en 1926 à 4.7 p.c. en 1958; notre mode de partage pourra ainsi influencer non seulement le niveau de la rémunération du facteur travail, mais également l'évolution de la structure du phénomène de la répartition.

La méthode que nous utiliserons est la suivante. Nous décomposerons les facteurs de production de l'agriculture en deux groupes fondamentaux: le capital et le travail. Ensuite, nous calculerons le revenu qui doit être attribué au capital comme étant égal au stock de capital représenté par la valeur du terrain, des bâtiments; de l'équipement et du bétail, le tout multiplié par le taux d'intérêt

1. Johnson, Gale, «The Functional Distribution of Income in the United States, 1850-1952» *Review of Economics and Statistics*, mai 1954, p. 177.

sur le marché du capital. D'un autre côté, le revenu du travail est égal au produit du nombre de travailleurs agricoles (propriétaires-inclus) et du taux de rémunération de la main-d'œuvre dans ce secteur. Nous allons par la suite faire l'addition de chacun des sous-totaux pour trouver ce que nous appelons le revenu hypothétique des agriculteurs. De plus, nous divisons le revenu du travail par le revenu hypothétique que nous venons de trouver, et nous obtenons ainsi le coefficient qui nous permettra d'attribuer au travail une fraction du revenu agricole. Enfin, comme la combinaison du capital et du travail change avec le temps, nous avons choisi deux années de base : 1931 et 1951 ; le coefficient trouvé pour 1931 s'applique de 1926 à 1945, tandis que le coefficient de 1951 s'applique à la période 1946 à 1958.

Certes, en supposant comme nous venons de le faire, que chacun des deux facteurs de production dans le secteur agricole reçoit une rémunération égale à ses coûts alternatifs (*opportunity costs*), il pourra arriver que la somme de la rémunération ainsi évaluée soit plus élevée que le revenu effectif du secteur agricole ; c'est pourquoi nous avons parlé d'un revenu hypothétique. Cependant, cela ne porte pas à conséquence puisque nous ne nous en servons que pour établir le pourcentage de ce revenu hypothétique qui est dévolu au travail, et par la suite, l'application de ce pourcentage au revenu agricole net, amène automatiquement une réduction de la rémunération des deux groupes de facteurs proportionnelle à la différence entre le revenu effectif et le revenu hypothétique. En d'autres termes, le pourcentage ainsi obtenu servira de coefficient pour faire la répartition du revenu net des agriculteurs, c'est-à-dire à déterminer la part du travail dans ce revenu ; et, l'utilisation de ce coefficient nous permet lorsque le revenu net est plus bas que ce revenu hypothétique calculé d'après la méthode des coûts alternatifs, de réduire proportionnellement la rémunération de tous les facteurs contribuant au revenu agricole.

Il découle également que même lorsque le revenu agricole baisse considérablement, chacun des facteurs de production en reçoit une certaine partie. Cela est conforme au principe que nous avons préalablement accepté, à savoir que lorsqu'il s'agit d'agents à facteurs mixtes, tous les facteurs doivent participer dans les hauts et les bas de la conjoncture.

L'emploi d'un coefficient de répartition du revenu net basé sur la participation du travail dans le revenu hypothétique obvie à l'inconvénient majeur de l'utilisation de la méthode *stricto sensu* des coûts alternatifs; inconvénient qui consiste dans le fait qu'avec l'utilisation de cette méthode comme telle, il arrive que pour certaines années, tout le produit agricole soit attribué à un seul facteur; en 1933, les quelque un million de travailleurs agricoles rémunérés au tarif courant épuisent le revenu de 94 millions de dollars dans ce secteur. Mais l'emploi d'un coefficient de répartition du revenu des agriculteurs basé sur la participation du travail dans le revenu hypothétique contourne cette difficulté.

L'opération mentionnée plus haut, c'est-à-dire la division du revenu du travail calculé d'après les coûts alternatifs par le revenu hypothétique, nous indique qu'entre 1926 et 1954, 63.1 p.c. du revenu agricole doivent être considérés comme rémunération du travail; entre 1945 et 1958, 70.9 p.c. doivent aller à la même fin.

Enfin, comme nous avons accepté que 68 p.c. du revenu des entreprises non sociétaires en dehors du secteur agricole soient attribués au travail, il nous est possible de construire le tableau IV.

L'addition aux salaires et traitements, déjà colligés plus haut, du revenu du travail déterminé par la méthode que l'on vient d'indiquer, nous permet d'établir la rémunération totale du travail qui apparaît à la colonne 6 du tableau IV.

L'examen de ce tableau nous amène à la constatation qu'entre 1926 et 1958, le changement dans la part du travail comme proportion du revenu national est de trois points en pourcentage; ce qui est inférieur au changement établi au tableau I.

Le partage du revenu des propriétaires indépendants entre le capital et le travail nous ayant permis d'éliminer les changements de structure, nous pouvons maintenant admettre que le changement reflété par le tableau IV représente une variation réelle dans la répartition du revenu national. Il faut, cependant préciser que ce changement est minime et que l'influence des années terminales est claire.

Enfin, il importe de faire certaines considérations restrictives en marge de cette conclusion.

Ces calculs ne tiennent pas compte de certains changements qui se sont produits au cours de la période que nous avons étudiée.

Tableau IV
Rémunération du capital et du travail en pourcentage
du revenu national¹

Années	Salaires et traitements (1)	Propriétaires indépendants		Agriculteurs		Total de la rémunération du travail (6)
		Travail (2)	Capital (3)	Travail (4)	Capital et propriété (5)	
1926	57.5	8.0	3.8	9.2	5.5	74.7
1927	57.7	8.2	4.0	8.7	5.1	74.6
1928	57.4	8.4	4.0	8.4	5.0	74.2
1929	62.7	8.9	4.2	5.2	3.1	76.8
1930	63.5	8.3	4.0	4.9	2.9	76.7
1931	71.4	8.3	4.0	1.7	1.1	81.4
1932	75.1	8.2	3.9	2.4	1.5	85.7
1933	75.8	8.0	3.9	1.7	1.1	85.5
1934	70.0	7.6	3.7	3.7	2.3	81.3
1935	67.4	7.8	3.7	4.4	2.6	79.6
1936	66.9	8.0	3.8	3.7	2.2	78.6
1937	65.5	7.7	3.7	4.5	2.7	77.7
1938	63.1	7.8	3.7	5.5	3.3	76.4
1939	62.2	7.6	3.6	5.3	3.2	75.1
1940	62.3	7.1	3.4	5.9	3.6	75.3
1941	63.3	6.8	3.3	4.6	2.8	74.7
1942	60.8	5.8	2.8	7.2	4.3	73.8
1943	65.0	5.7	2.8	5.1	3.1	75.8
1944	63.2	5.7	2.8	7.1	4.3	76.0
1945	63.7	6.4	3.1	5.9	3.5	76.0
1946	61.0	7.6	3.6	7.8	3.3	76.4
1947	62.6	7.6	3.7	7.6	3.2	77.8
1948	62.4	7.2	3.4	8.1	3.4	77.7
1949	62.9	7.3	3.5	6.8	2.9	70.0
1950	61.8	6.9	3.3	6.5	2.8	75.2
1951	62.1	6.2	3.0	8.2	3.5	76.5
1952	61.5	5.7	2.7	7.4	3.1	74.6
1953	64.4	5.9	2.8	5.8	2.4	76.1
1954	67.3	5.9	2.8	3.7	1.6	76.9
1955	65.5	5.9	2.8	4.3	1.8	75.7
1956	65.6	5.7	2.7	4.5	1.9	75.8
1957	69.0	5.7	2.7	2.9	1.3	77.6
1958	68.6	5.8	2.8	3.3	1.4	77.7

1. Sources:

Colonne 1: Colonne 1, tableau I.

Colonne 2: Colonne 5 du tableau I, multipliée par 0.68.

Colonne 3: Résidu.

Colonne 4: Colonne 4 du tableau I, multipliée par 0.631 jusqu'à 1945; multipliée par 0.709 pour les années 1946-1958.

Colonne 5: Résidu.

Colonne 6: Total des colonnes 1, 4 et 5.

Entre autres, le fait que nous ayons considéré le revenu national au coût des facteurs comme base pour expliquer le phénomène de la répartition au lieu de prendre le revenu personnel, néglige en partie les changements causés par l'évolution dans la structure de l'imposition. Si nous admettons l'hypothèse que les impôts sur les corporations ont des incidences sur les dividendes déclarés, nous pouvons conclure que la répartition faite sur la base du revenu national au lieu du revenu personnel amenuise les changements qui se sont produits en faveur du travail. En effet, une méthode de répartition basée sur le revenu personnel tient compte de la diminution des dividendes et la part du travail est ainsi augmentée par rapport à celle du capital.

Une vérification empirique de cette hypothèse donne des résultats dans le sens suggéré ci-haut, encore que la différence ne soit pas considérable: une variation de 5 p.c. au lieu de 4 p.c.

Gale Johnson, dans son étude sur la répartition, suggère que le passage, pour nombre de travailleurs, d'une activité agricole à une occupation urbaine augmente le revenu réel de la masse salariale étant donné la différence dans le coût de la vie qui existe entre le milieu rural et le milieu urbain¹. Toutefois, cette augmentation de pouvoir d'achat n'est pas apparente dans les extrapolations statistiques que nous avons faites.

Une autre considération d'ordre limitatif se rapporte à l'existence, dans nos catégories, du secteur gouvernemental qui n'est pas, comme on le sait, soumis à l'impératif de la maximation. Étant donné que la part de ce groupe dans le revenu national double durant la période étudiée, il s'ensuit que ces changements peuvent avoir affecté la structure de la répartition durant cette période. De plus, il apparaît à la lecture des comptes nationaux que, pour le secteur public, les revenus du travail sont évalués, alors que ceux du capital ne le sont pas. Nous pouvons voir au tableau V ci-après, que la participation du travail dans le «produit» du secteur public est de 100 p.c., laissant nulle la rémunération de la propriété. Toutefois, si on néglige d'affecter certaines sommes pour la rémunération de la propriété dans ce secteur, il faut dire que cela est compensé par le travail non monnayé que les comptes nationaux n'évaluent pas.

1. «The Functional Distribution of Income in the United States, 1850-1952» *op. cit.*

Pour faire l'analyse des résultats obtenus dans la première partie de cette étude, nous allons chercher des explications à deux niveaux différents. D'abord, nous allons tenter d'établir la relation qui existe entre les variations dans la part des salaires des secteurs individuels de l'économie et la variation qui existe au niveau global. En second lieu, nous analyserons l'évolution de la combinaison des facteurs de production et de son incidence sur la rémunération de ces facteurs.

Tel qu'il a été établi au tableau III, la part du travail dans le revenu national n'a pas évolué tellement en longue période. Si nous faisons abstraction des variations cycliques, les changements sont de l'ordre de quatre pour cent au plus, sans compter qu'une bonne partie de ces changements prirent place à la fin de la période; de sorte que les données de la dernière année influence l'importance des variations. Toutefois, même si la part du travail dans le revenu national était demeurée stable à travers le temps, une étude au niveau des secteurs individuels garde son importance, car cette stabilité ne signifie pas que pour les secteurs particuliers de l'économie, la part du travail soit demeurée stable. En effet, des contre-variations dans le poids relatif des secteurs particuliers peuvent faire que les changements survenus dans ces secteurs soient amenés ou annulés. C'est ce qui se produit, par exemple, lorsque d'une part, les secteurs à forte pondération gagne en importance dans l'économie et que d'autre part, la part du travail dans les secteurs individuels diminue. D'un autre côté, lorsque la stabilité n'est pas complète, les mêmes forces peuvent être à l'œuvre sans que toutefois la résultante soit nulle.

Ces diverses propositions suggèrent que les variations dans la répartition du revenu sont la somme algébrique des composantes suivantes: variations à l'intérieur des secteurs individuels et changements dans l'importance de ces divers secteurs; la somme de ces changements donnant la variation globale.

Quel est donc le rôle joué par l'un et l'autre groupe de ces variations dans la détermination de la part du revenu national qui revient au travail?

Les données statistiques les plus appropriées dans les circonstances seraient celles qui ont trait à la « valeur ajoutée » ou au produit intérieur net dans chaque secteur, mais ces données n'existant pas pour toute la période étudiée¹, nous avons choisi comme chiffres de base, ceux qui sont relatifs au produit intérieur brut. Nous supposons que même si les données que nous utilisons ne sont plus celles du revenu national, les conclusions auxquelles nous arriverons sont applicables à ce concept.

Sur cette base, nous calculons la part du travail dans chaque secteur économique pour l'année 1926. Cela nous donne, si nous employons la terminologie utilisée pour ce genre d'étude, la participation du travail au produit intérieur brut de chaque secteur de l'économie. Si par ailleurs, nous pondérons cette participation du travail au produit intérieur brut par l'importance de chaque secteur dans l'économie, nous obtenons la contribution du travail de chaque secteur au revenu national.

Appelons P le degré de participation, W l'importance de chaque secteur dans l'économie, et C la contribution. Nous avons pour l'année 1926, $PW = C$ (1)

Afin de connaître les changements qui se sont produits du début à la fin de la période étudiée, nous répétons les opérations pour 1957. Les mêmes symboles sont utilisés avec l'indication (''). Nous avons maintenant²:

$$P'W' = C' \quad (2)$$

$$P' = \partial P + P \quad (3)$$

$$W' = \partial W + W \quad (4)$$

$$\partial C = P'W' - PW \quad (5)$$

Si nous substituons par les équations (3) et (4),

$$\partial C = (\partial P + P)(\partial W + W) - PW \quad (7)$$

$$\partial C = P.\partial W + W.\partial P + \partial P.\partial W. \quad (8)$$

$$\Sigma \partial C = \Sigma (P.\partial W + W.\partial P + \partial P.\partial W) \quad (9)$$

∂C indiquant le changement qui s'est produit entre 1926 et 1957 dans la part du revenu intérieur brut qui est encaissé par les travailleurs; le deuxième membre de l'équation indique la source de ces variations.

1. Entre 1926 et 1950, l'Office fédéral de la Statistique a publié des statistiques relatives au produit intérieur net, mais, par la suite, attendant le résultat de recherches sur l'amortissement, il a discontinué cette pratique. En date du 6 avril 1960, les recherches sont en cours, mais il n'existe pas de résultats définitifs d'après M. Leacy de l'O.F.S. Les données du Rapport Gordon ne concordent pas avec nos catégories.

2. Où ∂ est delta, signe algébrique pour indiquer un changement.

Tableau V

L'influence respective des changements de la pondération des secteurs individuels et des changements dans la participation sur la part du travail dans le revenu intérieur brut

	1926			1927			Changements entre 1926 et 1927				
	Pondé- ration (1)	Partici- pation (en p.c.) (2)	Contri- bution (en p.c.) (3)	Pondé- ration (4)	Partici- pation (en p.c.) (5)	Contri- bution (en p.c.) (6)	δW (7)	δP (8)	δWP (9)	δPW (10)	$\delta P\delta W$ (11)
(1) Agriculture, opér. forêt, et pêche.....	0.2024	58.50	11.84	0.0712	64.38	4.58	-0.1312	+ 5.88	-7.67	+1.19	-0.775
(2) Mines, etc.....	0.0316	54.45	1.72	0.0435	46.42	2.01	+0.0119	- 8.03	+0.64	-0.25	-0.095
(3) Manufactures.....	0.2167	63.94	13.85	0.2780	65.12	18.10	+0.0613	+ 1.18	+3.919	+0.25	+0.072
(4) Construction.....	0.0415	89.64	3.72	0.0674	78.17	5.26	+0.0259	-11.47	+2.32	-0.47	+0.022
(5) Transport et communications.....	0.1288	65.18	8.39	0.1257	58.00	7.29	-0.0031	- 7.18	-0.20	-0.92	-0.025
(6) Commerce de gros.....	0.0350	72.09	2.52	0.0486	70.20	3.41	+0.0136	- 1.89	+0.98	-0.06	+0.048
(7) Commerce de détail.....	0.0807	65.28	5.26	0.0912	69.90	6.37	+0.0105	+ 4.62	+0.68	+0.37	-0.042
(8) Finance.....	0.1003	23.14	2.38	0.0908	27.38	2.48	-0.0095	+ 4.24	-0.219	+0.42	—
(9) Admin. publique.....	0.0336	100.00	3.36	0.0681	100.00	6.81	+0.0345	+ 0.00	+3.45	—	—
(10) Services.....	0.1288	76.96	9.11	0.1150	76.96	8.85	-0.0138	+ 0.00	-1.09	—	—
TOTAL.....	1.0000	—	62.65	1.0000	—	65.16	—	—	+2.81	+0.51	-0.79

1. Tiré de National Accounts, Income and Expenditure, 1926-1956.

Nous avons au tableau V représenté l'équivalent arithmétique des éléments de cette formule. Si nous soustrayons la colonne 3 de la colonne 6, nous obtenons le changement qui s'est produit dans le revenu global du travail des salariés. Les colonnes 9, 10 et 11, expliquent pour leur part cette variation qui est due, comme nous l'avons mentionné précédemment, à des variations dans la participation individuelle de chaque secteur et à des changements dans l'importance des secteurs individuels dans l'économie.

Il est apparent d'après le tableau V que les changements structurels qui se sont produits dans l'économie, expliquent la majeure partie des changements intervenus dans la proportion du revenu intérieur encaissé par les salariés. En d'autres termes, durant la période étudiée, les secteurs industriels dans lesquels la part des travailleurs était supérieure à la moyenne nationale ont accru leur importance aux dépens du groupe de ceux dans lesquels la participation du travail était inférieure à la moyenne. Par ailleurs, il est également important de mentionner le fait que les contre-variations dans la pondération et la participation affectent la répartition du revenu, mais nous ne croyons cependant pas qu'elles aient beaucoup d'importance. Sans doute, nous observons que certains changements dans la participation individuelle sont relativement élevés (en points) puisqu'ils sont de +5.88 à -11.47; par ailleurs, comme la variation dans la contribution globale est beaucoup moindre, on pourrait conclure que seul un certain équilibre dans les contre-variations peut produire ce résultat. Toutefois, tel n'a pas besoin d'être le cas. En effet, chaque variation dans la participation individuelle doit être pondérée par l'importance du secteur où la fluctuation a lieu, ce qui diminue grandement l'importance à attacher aux fluctuations particulières et réduit la portée de l'assertion que nous avons rapportée dans l'introduction de cette étude relative à la surprenante stabilité de la contribution en face de variations prononcées dans la participation.

Nous avons tenté de dégager les diverses causes qui ont influencé la répartition du revenu national. On a pu constater que les changements structurels ont une forte incidence sur la part du revenu encaissée par les travailleurs salariés. Toutefois, étant donné l'influence mixte des changements dans la pondération des secteurs et des variations dans la participation reflétée par

$\partial W.\partial P$ dans l'équation (7), ce que nous avons observé se rapproche davantage de l'ordre de grandeur des diverses influences que de leur mesure exacte. De plus, le fait que ce dernier élément ($\partial W.\partial P$) de l'équation ait une valeur négative, au moins aussi grande que celle de ∂PW , peut fort bien être un indice que l'influence des changements dans la participation est nulle. Aussi, maintenant, allons-nous, en utilisant un coefficient de pondération fixe pour 1926 et 1957, éliminer l'influence des changements dans l'importance des secteurs de l'économie et dégager uniquement l'importance des variations de la participation sur l'évolution de la part des travailleurs dans le revenu national¹.

Le coefficient fixe de pondération que nous employons a été calculé de façon à ce qu'il reflète la moyenne pour la période étudiée. Si nous évaluons sur cette base la part du revenu encaissée par les travailleurs, nous constatons qu'entre 1926 et 1957, il ne s'est produit aucune augmentation dans la fraction du produit intérieur brut obtenue par les travailleurs salariés.

La conclusion que nous pouvons tirer en regard des aspects structurels de la part salariale, est donc qu'en période longue, l'accroissement de la part du travail au Canada est une fonction de l'augmentation de l'importance des secteurs à forte part salariale — ceux qui dépassent la moyenne. Les modifications dans le partage du produit de chaque secteur ne semblent pas avoir joué un rôle particulier.

Nous orientons maintenant notre étude vers une analyse globale du phénomène de la répartition, en nous référant aux quantités et aux prix respectifs du capital et du travail.

Nous avons vu précédemment que les changements de quatre à cinq pour cent, dans la part du travail, qui se sont produits au cours des trente dernières années, peuvent être en majeure partie ou en totalité expliqués par l'étude des relations microéconomiques. En d'autres mots, si des changements dans la pondération des divers secteurs industriels n'avaient pas eu lieu, la part du travail serait demeurée stable pour au moins la période qui fait l'objet de la présente étude.

1. Pour une illustration de cette méthode, voir S. Kuznets, *National Income and its Composition*, N.B.E.R., 1941, p. 244 et ss.

D'après les auteurs néo-classiques,¹ la stabilité dans le partage du revenu national entre le travail et le capital est due à ce que l'élasticité de substitution de ces deux agents de production est égale à l'unité. (Nous laissons de côté pour le moment, les questions relatives au progrès technique qui seront traitées plus tard; la proposition de Hicks est valable si le progrès technique est neutre.) Par ailleurs, nous savons que la relation qui existe entre le revenu du travail et celui du capital n'est, en somme, que le rapport du produit de la quantité par le prix de l'un et de l'autre de ces facteurs. D'autre part, tout changement qui se produit dans la répartition est dû à une variation de l'une ou l'autre de ces quatre variables; et, seuls des changements compensateurs peuvent résulter en une stabilité de la rémunération relative du capital et du travail. En d'autres mots, un changement du prix relatif des facteurs est compensé par un changement inverse dans le rapport des quantités utilisées.

Si nous supposons que le revenu national est la résultante de deux facteurs, nous pouvons, selon ces dernières propositions, établir les relations suivantes qui ne font en somme que décrire ce que nous avons énoncé plus haut²:

$$T = \frac{Q_t.P_t}{Q_t.P_t + Q_c.P_c}$$

où Q désigne la quantité, P le prix, T la part salariale, et les indices réfèrent au capital et au travail, ou

$$\frac{T}{C} = \frac{Q_t.P_t}{Q_c.P_c}$$

où C désigne la part du capital.

Si maintenant, nous considérons les variations en pourcentage qui se produisent dans les termes de ce rapport, nous avons:

$$\frac{\partial \left(\frac{Q_t}{Q_c} \right)}{\frac{Q_t}{Q_c}} \div \frac{\partial \left(\frac{P_c}{P_t} \right)}{\frac{P_c}{P_t}}$$

1. Hicks, *The Theory of Wages*, Gloucester, Mass., 1957, p. 117. Pour une illustration voir Kravis, *op. cit.*, p. 939.

2. Le raisonnement suivant est basé sur la relation: $R = T \frac{\partial P}{\partial t} + C \frac{\partial P}{\partial c}$ où R désigne le produit, les autres symboles ont le même sens que dans le texte. Les limites de nos propositions viennent de cette même identité qui exige pour être valable que la fonction de production soit linéaire et du premier degré.

ce qui est, comme on le sait, la définition de l'élasticité de substitution (historique).

Comme nous l'avons énoncé plus haut, il y a stabilité dans le rapport des parts relatives du travail et du capital lorsque l'expression ci-haut est égale à l'unité.

Il est possible de remplacer par des nombres réels les symboles qui constituent la formule de l'élasticité de substitution. Cela va

Tableau VI
Quantités de capital et de travail¹

	(1) Indice du stock de travail	(2) Indice du stock de capital	(3) Rapport entre le capital et le travail
1926.....	100.0	100.0	100.0
1927.....	103.9	100.7	96.9
1928.....	107.4	102.4	95.3
1929.....	111.5	105.9	94.9
1930.....	105.3	109.1	103.6
1931.....	100.6	110.3	109.6
1932.....	93.6	109.5	116.9
1933.....	94.7	108.2	114.2
1934.....	97.9	107.1	109.3
1935.....	100.4	106.3	105.8
1936.....	102.2	105.4	103.1
1937.....	106.7	106.7	100.0
1938.....	102.6	107.5	104.7
1939.....	107.2	108.2	100.9
1940.....	112.8	109.6	97.1
1941.....	116.1	111.7	96.2
1942.....	124.2	112.9	90.9
1943.....	124.1	112.2	90.4
1944.....	123.3	111.7	90.5
1945.....	111.6	111.9	100.2
1946.....	115.7	113.8	98.3
1947.....	116.9	118.6	101.4
1948.....	117.3	124.9	106.4
1949.....	118.1	130.6	110.5
1950.....	118.8	136.4	114.8
1951.....	121.0	142.4	117.6
1952.....	121.9	149.4	122.5
1953.....	123.5	157.0	127.1
1954.....	120.9	164.2	135.8
1955.....	124.0	171.1	137.9

1. Sources: Commission Gordon, *Production, Travail, Capital*, op. cit., pages 208, 214, 297. Nous avons utilisé le stock brut au lieu du stock net parce que bien que le capital ait été amorti pour fins comptables, il demeure que l'équipement peut avoir une utilisation aussi élevée qu'avant l'amortissement.

LA PART DU TRAVAIL DANS LE REVENU NATIONAL

nous permettre de préciser les facteurs qui déterminent le montant des revenus distribués en salaires et le revenu du capital, en même temps que nous pourrions vérifier par des données indépendantes ce à quoi nous sommes parvenus plus haut.

Tableau VII
Évolution des salaires¹

	Salaire horaire (en dollars)	Indice du coût de la vie (1949 = 100)	Salaire réel (en dollars de 1949)
1926.....	0.454	75.9	0.598
1927.....	0.464	74.6	0.621
1928.....	0.470	75.0	0.626
1929.....	0.478	75.8	0.630
1930.....	0.481	75.3	0.638
1931.....	0.465	67.9	0.684
1932.....	0.431	61.7	0.698
1933.....	0.410	58.8	0.697
1934.....	0.414	59.6	0.694
1935.....	0.425	59.9	0.709
1936.....	0.433	61.1	0.709
1937.....	0.466	63.0	0.739
1938.....	0.480	63.7	0.753
1939.....	0.482	63.2	0.762
1940.....	0.500	65.7	0.761
1941.....	0.545	69.6	0.783
1942.....	0.590	72.9	0.809
1943.....	0.643	74.2	0.866
1944.....	0.664	74.6	0.890
1945.....	0.683	75.0	0.910
1946.....	0.748	77.5	0.965
1947.....	0.837	84.8	0.987
1948.....	0.943	97.0	0.972
1949.....	0.986	100.0	0.986
1950.....	1.042	102.9	1.012
1951.....	1.174	113.7	1.032
1952.....	1.259	116.5	1.080
1953.....	1.317	115.5	1.140
1954.....	1.359	116.2	1.169
1955.....	1.391	116.4	1.195
1956.....	1.466	118.1	1.241
1957.....	1.543	121.9	1.265

Les indices du stock de capital en dollars constants et de la quantité de travail utilisé apparaissent au tableau VI. L'indice du stock de capital a été calculé à partir des chiffres établis par

1. Sources: Nous avons multiplié le salaire horaire moyen pour 1949 (Backman, *Wage Determination*, p. 141) par un indice général des salaires (*Taux de Salaires et Traitements*, 1948, ministère du Travail, 1948, p. 22); ensuite nous avons divisé les salaires nominaux par l'indice du coût de la vie. (*Prices and Prices Indexes*, O.F.S.)

la Commission Gordon et comprend les immeubles et l'outillage industriels; ce qui dans ce cas-ci, présente certaines déficiences étant donné que ce stock est différent de la richesse nationale, qui aurait été la mesure la plus adaptée pour l'étude présente. Pour ce qui concerne le travail, on remarquera qu'il est la somme des deux composantes suivantes: le nombre de travailleurs embauchés et le nombre d'heures ouvrées, que nous avons fait varier en accord avec les différentiel existant entre les divers secteurs industriels. Le rapport entre les deux indices nous donne l'évolution des quantités respectives de ces deux agents de production.

Pour ce qui concerne le prix relatif du capital et du travail, nous avons déterminé à l'aide d'un indice, l'évolution des salaires nominaux que nous avons, par la suite, ramené en dollars constants en utilisant l'indice du coût de la vie (tableau VII).

Il est plus difficile d'obtenir le taux de rémunération du capital étant donné les diverses catégories qui sont utilisées. Nous avons cru cependant avoir une idée assez représentative en calculant les sommes affectées à la rémunération du capital de la façon suivante: le taux d'amortissement plus le taux d'intérêt à long terme. Nous avons ainsi constaté qu'entre 1926 et 1955, le coût des amortissements avait eu tendance à augmenter alors que le taux d'intérêt à long terme avait diminué, laissant un solde net de 20 à 25 p.c. d'augmentation dans le coût du capital.

La constatation finale qui s'impose est que d'une part, l'augmentation du capital a été environ le triple de celle du travail, bien que toutefois, cette augmentation n'a pas également été répartie au cours de la période: c'est un phénomène des dernières années seulement; et d'autre part, l'augmentation du prix du travail n'est pas loin de quatre fois celle du capital. Il y a donc eu des variations en sens inverse dans les quantités et les prix du capital et du travail. Ces variations, sans se compenser exactement, évoluent quand même d'une façon assez opposée, pour expliquer l'existence de la stabilité dans la part des salaires, surtout si l'on tient compte de l'influence du progrès technique.

En effet, nous n'avons pas encore relié les observations faites jusqu'à maintenant à l'évolution du progrès technique¹.

1. Kravis, *op. cit.*, pour sa part, en est venu à la conclusion que les contre-variations dans la quantité et les prix respectifs, aux États-Unis, étaient dues à ce que le progrès technique tendait à épargner du travail.

D'abord, précisons que l'augmentation dans le prix du travail, par rapport à celui du capital, étant un peu plus que proportionnelle au changement en direction inverse dans le rapport des quantités respectives, nous sommes en présence d'une élasticité de substitution quelque peu différente de l'unité.

Cela suppose, dans un contexte de part salariale fixe, que le progrès technique a eu tendance à épargner du travail par rapport au capital¹.

Par contre, le fait que le prix du travail a augmenté plus vite que celui du capital suggère le contraire, c'est-à-dire que les innovations ont été *capital-saving*, puisque d'après J.-R. Hicks, une innovation est bien telle lorsqu'elle a pour effet d'augmenter la productivité marginale du travail plus que celle du capital. Toutefois, nous croyons qu'il est possible de concilier une hausse du prix du travail par rapport à celui du capital avec des innovations du type *labour-saving*. En effet, si nous admettons, ce qui est très plausible, que l'offre de travail fut beaucoup plus inélastique que celle du capital, cela peut avoir eu pour effet de renverser les tendances créées par l'innovation *labour-saving* de sorte qu'effectivement, le prix du travail a augmenté plus fortement que celui du capital. En d'autres mots, alors que les innovations tendaient à réduire les salaires parce qu'elles réduisaient l'usage du travail, l'inélasticité de l'offre de ce facteur renversait cette première influence.

* * *

Nous avons recherché, dans cette étude, de quelle façon évoluait la part du revenu national qui revient au travail. Nous avons été amené à constater, en première approximation, qu'il y avait eu une augmentation de onze points (en pourcentage) dans la part du revenu national encaissée par les salariés. Cependant, après avoir fait les corrections rendues nécessaires par l'existence dans nos catégories d'un groupe de facteurs mixtes et du changement qui s'est produit dans le taux de participation du salariat, nous en sommes venu à la conclusion que les variations mentionnées plus haut devraient être réduites à trois points seulement. Ce qui signifie que la forte variation d'abord observée était due à un mouvement dans le nombre relatif des travailleurs salariés.

1. V. Robinson, « The Classification of Inventions », *Review of Economic Statistics*, vol. 5, p. 139.

En second lieu, en faisant l'addition de la part du travail dans chaque secteur, nous avons été amené à constater que les changements de pondération des divers facteurs de l'économie, et plus particulièrement l'augmentation du poids des secteurs à forte part salariale, expliquent la presque totalité des variations qui se sont produites depuis 1926 dans la proportion du revenu national attribuée au travail. Ainsi, le nombre de travailleurs salariés par rapport à l'ensemble de la population d'une part, et, les variations structurelles de l'économie d'autre part, expliquent la variation d'abord observée.

Nous avons, par la suite, déterminé l'évolution des taux relatifs du capital et du travail aussi bien que de leurs quantités respectives. Nous avons constaté que la quantité de capital par rapport à celle du travail avait d'abord diminué puis qu'elle était demeurée stable. Après la dernière guerre, cependant, «l'intensité du capital» a augmenté considérablement. En supposant que cette tendance ait été également répartie, et en la confrontant avec l'évolution des prix respectifs du capital et du travail, nous avons constaté que la tendance dans les taux respectifs était symétriquement opposée à celle des quantités, contribuant ainsi sur le plan de l'équilibre général à la stabilité de la part salariale.

Il importe toutefois avant de clore cette étude de faire certaines observations quant à la nature et la précision des données, ainsi qu'à la nature de la méthode utilisée. Les agrégats dont nous disposons renferment des sous-groupes de type et de qualité différents. Il y a dans les revenus du capital des profits aussi bien que des intérêts. Dans les revenus des salariés, sont inclus les traitements des travailleurs dont les services sont de plus en plus «professionnalisés». Tout cela a pour effet de limiter la rigueur de nos conclusions. Il est également bon de préciser que bien que nous ayons porté une attention particulière à l'élimination des changements purement «sémantiques», il demeure que les catégories ne peuvent refléter avec une parfaite exactitude les moyens de se procurer un revenu.

Gérald MARION,

*professeur à la faculté des sciences sociales
(Montréal).*