

Classe Préparatoire Economique et Commerciale Lycée Théophile Gautier – Tarbes

Année scolaire 2026 - 2027

Site Internet : www.theophile-gautier-fr/

Ou

<http://theophile-gautier.entmip.fr/>

E-mail : tgs65pec@ac-toulouse.fr

Préparation au programme d'Économie, Sociologie et Histoire du monde contemporain (ESH)

- Conseils aux préparationnaires -

Le programme des concours se situe dans le prolongement de celui de Sciences Économiques et Sociales (SES) des classes de Première et de Terminale (Enseignement de spécialité), mais il est, bien évidemment, adapté aux étudiants qui n'auraient pas suivi cet enseignement, ni en Première, ni en Terminale. Quel que soit votre parcours au lycée, vous passez dans l'enseignement supérieur... Cela représente un changement *très important*.

Vous travaillerez pour le jour de la rentrée des chapitres de cours mis à votre disposition selon les modalités précisées plus bas. Ils portent sur le cadre général des activités économiques :

- Les acteurs [1.1]
- La production [1.21] (à l'exclusion de l'annexe)
- La répartition [1.22] (sauf 1.224)
- La dépense [1.23] (à l'exclusion de l'annexe)

Vous vous procurerez et lirez attentivement l'ouvrage de D. Cohen, *La prospérité du vice*, Livre de Poche.

Même pour les élèves ayant suivi l'enseignement de SES jusqu'en Terminale, cela constituera un préalable nécessaire. Pour les élèves n'ayant pas suivi l'enseignement de SES au lycée, cela permettra une première mise à niveau.

Désormais vous aurez le souci permanent de faire preuve d'une grande précision dans la maîtrise des connaissances que l'on vous apporte ; en particulier les élèves ayant suivi l'enseignement de SES au lycée ne doivent pas se laisser abuser par un parfum de déjà vu sous peine de mauvaises surprises à la rentrée.

ATTENTION : dès la rentrée, les séances en classe seront consacrées à répondre aux questions de compréhension ou de précision que vous exprimerez au gré de votre travail sur ces pages. Chapitre par chapitre, ce travail sera finalisé par une évaluation quant à la connaissance et la compréhension des concepts et des mécanismes présentés. Connaissiez bien votre cours dès votre arrivée en septembre. *Le contenu exigible est précisément indiqué sur la fiche qui accompagne chaque chapitre (Fiche d'accompagnement) : utilisez cette fiche pour tester votre connaissance du cours.*

Pendant l'année, les cours seront fournis imprimés.

Les jurys à l'entrée des Grandes écoles de Management sont sensibles au fait que les candidats aient déjà eu un contact, même très rapide et sommaire, avec le monde de l'entreprise. Toute prise de contact (travail pendant les vacances, stage, visite, discussions avec des personnes travaillant en entreprise, et, à défaut, ouvrages, articles de presse et émissions télévisées) est vivement conseillée.

A bientôt !

FICHE D'ACCOMPAGNEMENT : 1.1.

Les acteurs

Objectifs poursuivis

(autre l'acquisition des connaissances présentées ci-dessous)

- Acquérir une première représentation de l'activité économique, notamment des principaux acteurs participant aux actions économiques

Notions et concepts

- Comptabilité nationale
- Secteurs institutionnels (fonctions et ressources): Sociétés non financières, Sociétés financières, Ménages, Administrations publiques, Institutions sans but lucratif au service des ménages, Reste du monde
- Producteur marchand / non marchand : les acteurs de la production
- Entreprises privées / publiques
- Entreprise individuelle, EURL
- Société, entreprise sociétaire ; société de capitaux / société de personnes
- Société en nom collectif ; société en commandite simple ; SA ; SAS ; SARL
- La notion d'entreprise
- Typologie des entreprises (INSEE) : microentreprises, petites et moyennes entreprises hors microentreprises, entreprises de taille intermédiaire (ETI), grandes entreprises
- État ; État en tant qu'institution ; État en tant que secteur institutionnel
- Administrations publiques : centrales, locales et de Sécurité sociale
- Les fonctions régaliennes de l'État
- La politique économique ; définition, ses objectifs ; ses instruments ; classifications
- Les grands équilibres macroéconomiques
- Le « carré magique » de N. Kaldor

Mécanismes

- La place de l'État dans la pensée d'A. Smith
- Les fonctions de l'Etat chez R. Musgrave
- La « loi de Wagner »
- L' « effet de cliquet » de Peacock et Wiseman
- La faible productivité des services publics de W.J. Baumol
- Développement de la bureaucratie chez W.J. Niskanen

Références d'auteurs et Théories

- A. Smith
- K. Marx
- R. Musgrave
- A. Wagner
- W.J. Baumol
- W.J. Niskanen
- N. Kaldor
- École du *Public choice*
- Analyse marxiste de l'État

Références historiques

1. les fondements de l'économie

1.1. Les acteurs de la vie économique

Le vocabulaire usuel parle des agents économiques, des personnes qui agissent dans la vie économique.

- Depuis 1976, le Système élargi de comptabilité nationale (SECN) utilise la notion d'unité institutionnelle et de secteur institutionnel

Le vocabulaire rigoureux emprunte à l'INSEE (Institut National de la Statistique et des Études Économiques), organisme dépendant du Ministère de l'Économie et des Finances. L'INSEE a en particulier en charge la Comptabilité nationale.

Depuis 1976, on ne parle plus d'agents économiques mais « d'unités institutionnelles » ; il s'agit de centres élémentaires de décision autonomes : une famille gérant son budget, un entrepreneur individuel achetant un camion. Ces multiples unités institutionnelles sont regroupées en « secteurs institutionnels », homogènes quant à la fonction économique principale et aux ressources principales.

- Depuis mai 1999, il y a une nouvelle définition des secteurs institutionnels avec la mise en application du Système européen de comptabilité nationale (SEC 95)

Le tableau de synthèse se trouve à la dernière page de ce chapitre.

1. Les ménages

A. Définition

Depuis 2005, est considéré comme un ménage l'ensemble des personnes (apparentées ou non) qui partagent de manière habituelle un même logement (que celui-ci soit ou non leur résidence principale) et qui ont un budget en commun.

La résidence habituelle est le logement dans lequel on a l'habitude de vivre. Font donc partie du même ménage des personnes qui ont un budget commun, c'est-à-dire qui apportent des ressources servant à des dépenses faites pour la vie du ménage ; et/ou qui bénéficient simplement de ces dépenses.

Dans la définition du budget commun, on ne tient pas compte des dépenses faites pour le logement ; la participation occasionnelle à des dépenses communes ne suffit pas à former un budget commun ; avoir plusieurs comptes en banque différents dans un ménage ne signifie pas faire budget à part. Un logement peut comporter plusieurs ménages appelés encore « unités de vie ».

Les personnes vivant dans des habitations mobiles, les marinières, les sans-abris, et les personnes vivant en communauté (foyers de travailleurs, maisons de retraite, résidences universitaires, maisons de détention...) sont considérées comme vivant hors ménage.

B. La fonction principale

La fonction principale des unités appartenant à ce secteur est de consommer et éventuellement, en tant qu'entrepreneurs individuels, de produire des biens et services marchands non financiers. Les ressources principales des ménages sont la rémunération des facteurs de production, les transferts effectués par les autres secteurs à leur profit et les produits de la vente de biens et services marchands non financiers.

L'activité de production des entreprises individuelles est intégrée au secteur des ménages dans la mesure où l'activité productive ne peut pas être dissociée de l'activité du ménage consommateur : patrimoine de l'entreprise et patrimoine du ménage sont en fait pratiquement confondus.

Les ménages sont également considérés comme producteurs lorsqu'ils rémunèrent du personnel de maison ou lorsqu'ils mettent en location un bien immobilier (production d'un service de logement) ; on considère que les ménages propriétaires se versent un loyer fictif à eux-mêmes : cette convention permet de traiter également tous les ménages quelle que soit leur situation, propriétaires ou locataires.

2. Les organisations productives

A. La production est le fait des producteurs

Les secteurs institutionnels de la Comptabilité nationale ne font pas apparaître en tant que tels les producteurs, pas plus que la notion d'entreprise.

On peut faire dégager deux familles de producteurs :

- Les producteurs marchands :
- Les producteurs non marchands

La distinction porte sur les conditions économiques dans lesquelles se réalise la production.

1) Les producteurs marchands

On parle de producteurs marchands lorsque la production est cédée à des prix économiquement significatifs, c'est-à-dire lorsque le produit des ventes couvre plus de 50% des coûts de production.

Remarque : un prix est dit économiquement significatif s'il a une influence significative sur les montants que les producteurs sont prêts à offrir et sur les montants que les acquéreurs souhaitent acheter.

Ce sont des entreprises privées ou publiques que l'on trouve dans les secteurs institutionnels suivants :

- Les sociétés non financières (*Total, Alstom, TF1...*)
- Les sociétés financières ; elles regroupent les institutions financières (*la Banque de France, Société Générale...*), les auxiliaires financiers (*les sociétés de Bourse, les courtiers...*) et les sociétés d'assurance (*Axa, Générali...*) ainsi que les fonds de pension
- Les ménages qui intègrent les entreprises individuelles

2) Les producteurs non marchands

On parle de producteurs non marchands lorsque la production est cédée à des prix économiquement non significatifs, c'est-à-dire lorsque le produit des ventes couvre moins de 50% des coûts de production. La production est alors gratuite ou quasi gratuite. Ils sont classés dans deux secteurs institutionnels :

- Les administrations publiques (APU)
- Les institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM) ou *organisation non profit*. Ce sont les associations régies par la loi 1901, les organisations culturelles, des communautés religieuses, les partis politiques, les syndicats, la *Croix rouge*...

B. La notion d'entreprise

1) Définitions de la notion

a) Définition économique

Depuis 2008, l'INSEE définit l'entreprise comme une unité organisée dotée d'une autonomie de décision dans l'affectation de ses ressources en vue de produire des biens et services.

Cette nouvelle définition ne fait plus explicitement référence au caractère marchand de la production des entreprises par différence de la production non-marchande réalisée par l'administration publique et certaines institutions sans but lucratif au service des ménages. Cette distinction est pourtant essentielle.

b) Définition juridique

D'un point de vue juridique, l'entreprise est une unité légale c'est-à-dire une entité juridique de droit public ou privé. Elle peut être personne physique ou personne morale.

1/ Une personne physique : l'entreprise individuelle

Une personne physique, qui en tant qu'indépendant, peut exercer une activité économique : ce sont les entreprises individuelles.

Dans une entreprise individuelle, une personne apporte le capital nécessaire, dirige l'entreprise et apporte également son travail. Une entreprise individuelle peut employer des salariés.

Commerçant, profession libérale, artisan, agriculteur exploitant.

La responsabilité en cas de faillite est illimitée : le propriétaire de l'entreprise être responsable de ses dettes jusque sur son patrimoine personnel. Le juge peut ordonner la saisie non seulement du matériel professionnel mais encore si nécessaire des biens personnels de l'entrepreneur (maisons, meubles ...) à concurrence du montant des dettes. Patrimoine de l'entreprise et patrimoine individuel sont confondus.

Pour éviter que ce risque ne fasse obstacle à la création d'entreprises individuelles, on a imaginé en 1985 la formule de l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) : la responsabilité est limitée aux biens professionnels, le patrimoine personnel de l'entrepreneur est protégé.

L'autoentrepreneur participe de l'entreprise individuelle.

2/ Une personne morale : l'entreprise sociétaire

Une personne morale, dont l'existence est reconnue par la loi indépendamment des personnes ou des institutions qui la possèdent ou qui en sont membres : ce sont les entreprises sociétaires

Une société apparaît lorsqu'au moins deux personnes s'associent pour créer une entreprise. Les sociétés permettent de réunir des capitaux en quantité plus importante que les entreprises individuelles, dans la mesure où elles permettent de réunir l'épargne d'un grand nombre de sociétaires.

On distingue deux catégories de sociétés :

a/ Les sociétés de personnes

Dans ce premier cas, c'est la personnalité des associés qui prime : on ne peut devenir associé qu'avec l'accord des autres personnes associées copropriétaires de l'entreprise.

- La société en nom collectif : les associés sont solidairement responsables des dettes de la société sur la totalité de leurs biens au prorata de leurs apports
- La société en commandite simple : elle a été imaginée pour attirer des apporteurs de capitaux sans leur faire courir de risques. Il y a deux catégories d'associés :
 - Les commanditaires : leur responsabilité est limitée à leurs apports à la société et en contrepartie, ils ne participent pas à la gestion
 - Les commandités : leur situation est identique à celle des associés d'une société en nom collectif.

b/ Les sociétés de capitaux

Dans ce cas c'est l'apport de capitaux qui compte plus que la personnalité de l'apporteur. Cession et achat de parts sont libres, l'accord des autres actionnaires n'est pas nécessaire pour le devenir à son tour. On trouve plusieurs formules :

- La principale : la société anonyme. Les associés (actionnaires) ne sont responsables que dans la limite de leurs apports (les actions détenues). Leur responsabilité est limitée. Il doit y avoir au minimum 7 associés et le capital social, somme des apports des associés, doit être au moins de 37000 € (225.000 € en cas d'appel public à l'épargne).
- Une autre formule : la société en commandite par actions (rare aujourd'hui)
- Une formule récente en pleine expansion : la Société par actions simplifiée (SAS) : avec un associé au minimum dont la responsabilité est limitée, le capital social minimum est le même que pour une SA, divisé en actions. Ne permettant pas un appel public à l'épargne, c'est une formule intéressante pour les PME déjà d'une certaine taille, entre la SA et la SARL

Le choix de la structure juridique dépend du capital nécessaire pour mener à bien le projet entrepreneurial mais également souvent de subtilités liées au régime d'imposition.

c/ Une forme de société combine les deux types précédents : c'est la société à responsabilité limitée (SARL).

Comme dans une société de personnes, on ne peut devenir associé qu'avec le consentement des autres associés (cela favorise l'entente entre associés, 2 à 50 associés)

Comme dans une société de capitaux, la responsabilité est limitée aux apports (cela incite les épargnants à placer leurs capitaux dans l'entreprise).

Le capital social minimum est de 1 € désormais (mais cela n'a pas de sens économique : qu'entreprendre avec 1 € de ressource propre ?). Les règles de constitution font que cette formule concerne surtout les petites et moyennes entreprises (PME = entreprises de moins de 500 salariés), surtout les petites, alors que celle de société anonyme concerne surtout les grandes entreprises.

2) Des entreprises diverses

a) On peut distinguer les entreprises privées des entreprises publiques.

On trouve des sociétés de droit privé à capitaux publics (EDF, Renault, EADS, la Banque Postale) qui ont un objectif de rentabilité, ainsi que des établissements publics, qui relèvent du droit public et de remplir une mission de service public.

Dans les entreprises privées, il faut distinguer les entreprises à but lucratif des entreprises à but non lucratif (coopératives, associations, mutuelles, faisant partie de ce qu'on appelle l'économie sociale et solidaire ESS). Ces dernières ne sont pas autorisées à rémunérer le capital apporté par leurs membres et illégales doivent être intégralement réinvesties dans l'objet social de l'organisation. Notons tout de même que la loi française de 2014 sur le ESS intègre des entreprises privées à but lucratif dans ce domaine à condition que leur objet social et que leur gouvernance remplisse un certain nombre de critères les rapprochant de l'ESS.

Remarques

On parle de privatisation lorsqu'un titre de propriété d'une entreprise publique est acheté par un agent privé. Inversement, on parle de nationalisation lorsqu'un titre de propriété privée passe sous le contrôle d'un agent public.

Il ne faut pas confondre une entreprise qui est une entité économique et juridique est un établissement qui est un simple lieu de production, juridiquement dépendant de l'entreprise : une entreprise peut comporter un ou plusieurs établissements.

Une entreprise peut être juridiquement indépendante tout en étant tenue par les décisions prises dans une autre entreprise. C'est le cas dans les groupes ou des entreprises appelées filiales autonomes juridiquement sont contrôlées par une société mère qui en est l'actionnaire principal. Lorsque la société mère est une entreprise financière qui gère des participations dans le capital social d'autres sociétés, on parle de holding.

Dans le cas d'un sous-traitant (entreprise dont l'activité s'exerce en réponse aux commandes d'un donneur d'ordre) les deux entreprises sont indépendantes juridiquement mais le sous-traitant est dépendant économiquement de son donneur d'ordre.

b) La diversité de taille

La définition mixe trois critères : effectifs, chiffre d'affaires (valeur des ventes, cf. infra) et total du bilan (capital mis en œuvre [1.224]).

- Les microentreprises : ce sont des entreprises qui, d'une part, occupent moins de 10 salariés, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros.
- Les petites et moyennes entreprises : ce sont des entreprises qui, d'une part, occupent moins de 250 salariés, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros.
- Les entreprises de taille intermédiaire : ce sont des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des PME et qui d'une part occupent moins de 5000 salariés, d'autre part ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1500 millions € ou un total de bilan n'excédant pas 2000 millions €.
- Les grandes entreprises : ce sont des entreprises hors les catégories précédentes.

NB : Le vocabulaire courant de PME englobe de manière officielle les deux premières catégories.

Le tissu français d'entreprises en 2023 (INSEE, mars 2026)

(Environ 4.9 millions d'entreprises hors secteur agricole, et 15,6 (EQTP) millions de salariés)

Entreprise	Importance	Domaine d'activité particulier	Caractéristique particulière
Microentreprise	4 831 709 (95%) 2.714 millions de salariés (17%) 19% de la valeur ajoutée	Petit commerce, services et construction	Marché local, recherche et exportations marginales
PME (hors microentreprise)	172 520 (4,5%) 4.586 millions de salariés (29%) 23% de la valeur ajoutée	Toute activité	Peu de recherche-développement, insertion internationale modeste
Entreprise de taille intermédiaire (ETI)	7296 (0,4%) 3.931 millions de salariés (26%) 27,5% de la valeur ajoutée	Industrie	Organisation en groupe, place des groupes étrangers insertion internationale
Grande entreprise	331 (0,1%) 4.368 millions de salariés (28%) 32,5% de la valeur ajoutée	Industrie manufacturière (automobile, matériels de transport) ; énergie, banque, assurance	Forte intensité capitaliste, personnel qualifié, logique de réseau

3. Les pouvoirs publics : l'État

La question de l'État est une question importante en science économique, initialement nommée économie politique. Les mercantilistes au XVI^e siècle considéraient l'économie comme la *science des affaires du Prince*.

Suivant les physiocrates qui réagissent à l'envahissant État mercantiliste par le fameux « laisser faire, laisser passer » (V. de Gournay), l'école Classique, qui est à l'origine de la science économique moderne, pose l'individu et le marché en opposition à l'État et à ses réglementations sclérosantes. Elle demande de la liberté et participe à la fondation d'une doctrine libérale.

L'intervention de l'État est un objet de polémiques car il est au cœur de toutes les régulations économiques et sociales.

Remarque : l'État en tant qu'institution, toujours écrit avec une majuscule !

A. Définition de l'État comme administrations publiques

1) L'État en tant qu'institution

L'État, au sens contemporain du terme est apparu relativement récemment, à la fin du Moyen Age en France. L'État est une forme d'organisation politique caractérisée par les éléments suivants :

- L'État détient le monopole du pouvoir de contrainte sur un territoire et une population donnée. Lui seul peut contraindre des individus à suivre les règles de conduites qu'il a édictées (déterminées). M. Weber parle de l'État comme ayant le monopole de la violence légitime.
- L'État dispose d'une administration et de règles stables (lois, règlements, principes juridiques). Administration et règles ne changent pas (totalement) avec les changements de majorité politique.
- L'État enfin dispose de pouvoirs, les pouvoirs exécutifs, judiciaires et législatifs. La séparation de ces trois pouvoirs est un fondement des régimes démocratiques. On utilisera le terme de pouvoirs publics pour désigner les autorités publiques qui détiennent le pouvoir dans l'État (gouvernement et président de la République pour le pouvoir exécutif, Parlement pour le pouvoir législatif, administrations judiciaires pour le pouvoir judiciaire, et administrations).

L'État est inséparable de la notion de droit. La notion d'État de droit repose sur l'idée que le citoyen n'obéit pas au pouvoir mais aux lois que le pouvoir est seulement chargé de mettre en oeuvre

2) L'État comme secteur institutionnel

En sciences économiques et sociales, c'est un secteur institutionnel : ensemble des unités institutionnelles dont la fonction principale est de produire des services non marchands ou d'effectuer des opérations de redistribution du revenu et des richesses nationales. Elles tirent la majeure partie de leurs ressources de contributions obligatoires. Le secteur des administrations publiques comprend :

- *les administrations publiques centrales*, c'est à dire l'État (budget général, comptes spéciaux du Trésor, budgets annexes) et les " organismes divers d'administration centrale " (ODAC). Plusieurs centaines d'établissements de statut public ou privé, dont notamment la CADES, l'EPFR (structure de défaillance du Crédit Lyonnais), Pôle emploi, le CNRS, le CEA, les Grandes Écoles publiques, les musées nationaux, sont regroupés sous cette dénomination. Le critère de classement d'un organisme dans la sphère des administrations publiques n'est pas son statut juridique, mais la structure de son compte d'exploitation (part des charges courantes financée par des recettes marchandes).
- *les administrations publiques locales*, qui regroupent les organismes ayant une compétence géographique limitée : collectivités locales, établissements publics locaux, les organismes consulaires, les caisses des écoles, et tous les organismes publics ou parapublics financés majoritairement par les collectivités locales.
- *les administrations publiques de Sécurité sociale*, c'est à dire l'ensemble des régimes obligatoires de Sécurité sociale (Régime général, régimes d'assurance chômage, régimes complémentaires de retraite et régimes de prévoyance, régimes indépendants et agricoles, régimes spéciaux de salariés), ainsi que les organismes financés par ces régimes (œuvres, hôpitaux publics et privés participant au service public hospitalier et financés par dotation globale).

B. Les fonctions de l'État

1) Les fonctions dites régaliennes

Du mot latin *rex*, les droits régaliens sont les droits du roi découlant de sa souveraineté et, par extension, ceux de l'État souverain. Quelle que soit la nature du souverain et quelle que soit la source reconnue de son pouvoir, ces droits lui sont clairement reconnus à partir du moment où existe dans un corps social la notion d'un droit public. L'Occident hérita cette notion de l'Empire romain.

Cela correspond à l'administration générale (État civil, cadastre, Trésor, ...), armée, police, justice. On peut rajouter le fait de « battre monnaie ».

2) A. Smith : l'État construit et préserve le marché, et par extension la société

À côté des fonctions régaliennes, A Smith (classiques anglais, fin XVIII^e siècle) ajoute que l'État doit ériger et entretenir certains ouvrages publics, certaines institutions, perçus comme nécessaires au fonctionnement de la société dont l'intérêt privé ne s'occuperait jamais dans la mesure où ils ne permettraient pas un profit suffisant.

Nous sommes ici dans l'antichambre de la notion de service public ou de service d'intérêt général.

3) L'analyse de R. Musgrave (1959)

Avec l'accroissement de l'interventionnisme public au XX^e siècle, R. Musgrave, économiste de la pensée keynésienne, propose une définition devenue classique en trois fonctions. Mais c'est une présentation pragmatique, descriptive et fonctionnaliste et très peu idéologique.

a) Fonction d'affectation des ressources : l'État producteur

L'État effectue des dépenses pour fournir des biens collectifs, des services non marchands que le marché ne peut prendre en charge [m8] (éclairage public, normes anti-pollution, élaboration et application du code de la route).

Selon les circonstances, il peut être également conduit à fournir des biens et services marchands via des entreprises publiques (distribution d'électricité par EDF), dans une conception beaucoup plus interventionniste.

b) Fonction de redistribution : l'État redistributeur

La répartition primaire des revenus fait apparaître une inégalité dans la distribution des revenus et dans la capacité à assumer les risques de l'existence. L'État la corrige de manière plus ou moins marquée selon les options des dirigeants à travers les politiques redistributives.

c) Fonction de régulation : l'État régulateur

L'État veille à ce que les objectifs de croissance équilibrée soient atteints : il agit donc sur la conjoncture économique avec des politiques qui sont plus ou moins respectueuses du marché dont la capacité autorégulatrice [M2] s'avère déficiente.

L'évolution conjoncturelle dépendant largement des structures mêmes de l'appareil productif, l'État peut agir également en menant des actions à plus long terme (ex : la politique industrielle). Il s'agit là d'une conception plus large et plus interventionniste du rôle régulateur de l'État (politique structurelle).

Cette typologie est utile car elle donne un cadre commode pour analyser l'action de l'État. La partition en trois fonctions n'est pas toujours opératoire : il y a des chevauchements nombreux entre les fonctions.

4) La présentation de la Banque mondiale

La Banque mondiale dans sa publication *l'État dans un monde en mutation, rapport sur le développement dans le monde*, 1997, propose une classification des fonctions de l'État dans un continuum, en fonction du degré d'intervention. Ce continuum opère dans deux domaines : la correction des dysfonctionnements du marché et l'équité sociale. (Cf. ci-dessous)

	Pour remédier aux dysfonctionnements des marchés			Pour assurer l'équité sociale
Fonctions minimales	Fournir des biens publics purs :			Protéger les pauvres :
	Défense Ordre public Protection de la propriété Stabilité macroéconomique Santé publique			Programmes de lutte contre la pauvreté Secours aux sinistrés
Fonctions intermédiaires	Se soucier des externalités :	Réglementer les monopoles :	Comblar les lacunes de l'information :	Fournir une assurance sociale :
	Éducation de base Protection de l'environnement	Réglementation des services d'intérêt public Politique antitrust	Assurance (santé, vie, retraites) Réglementations financières Protection du consommateur	Retraites par redistribution Allocations familiales Assurance chômage
Fonctions de type interventionniste	Coordonner les activités du secteur privé :			Assurer une redistribution :
	Promotion du marché Renforcement des filières			Redistribution des actifs

C. La place de l'État

1) Quelques indicateurs de son poids économique, en hausse

- Prélèvements obligatoires : impôts + cotisations sociales
- Pression fiscale : prélèvements fiscaux en proportion du PIB, exprimée en pourcentage.
- Taux de prélèvements obligatoires : rapport des prélèvements obligatoires au PIB, exprimé en pourcentage.
- Dépense publique : ensemble des dépenses des administrations publiques centrales, locales et de sécurité sociale

Ces indicateurs doivent être manipulés avec précaution en évitant la démagogie : les prélèvements obligatoires ne sont pas une soustraction opérée sur le revenu. Ils sont reversés sous forme de revenus de transferts (transferts sociaux et transferts en capital) ; de façon non monétaire, ils sont « reversés » sous forme de services non marchands fournis par les administrations publiques.

2) Les explications de l'essor du rôle de l'État

a) La « loi de Wagner »

A. Wagner (1863) est un auteur institutionnaliste de l'école historique allemande. Il énonce une « loi de l'extension croissante de l'activité publique » chez les « peuples civilisés » (l'élasticité des dépenses publiques au PIB est supérieure à 1) qu'il explique par trois raisons :

- La complexité croissante de la société
- L'urbanisation qui multiplie les services collectifs
- La division du travail qui favorise la concentration, les monopoles devant être contrôlés par l'État.

b) L'effet de déplacement dû aux guerres (Peacock et Wiseman, 1967)

A partir du cas anglais, les deux auteurs expliquent l'essor de l'État par la rigidité à la baisse du secteur public après les guerres. L'intervention publique accrue correspondant à l'effort de guerre ne diminue pas une fois le retour à la paix : il y a une sorte d'effet de cliquet, les dépenses publiques résistent à la baisse.

c) La faible productivité des services publics (W.J. Baumol)

Selon Baumol (1965), la plupart des services publics sont des « services de main d'œuvre » (notamment santé et éducation), leur productivité ne pourrait donc guère augmenter. Cette productivité différentielle oblige à consacrer une part croissante du revenu global aux dépenses collectives simplement pour en maintenir le niveau.

Remarque : l'informatique bureautique en réseau et la gestion informatisée du *workflow* amènent à nuancer ces propos : il y a des gisements de productivité très importants qui n'attendent que la mise en œuvre effective et massive de ces *process*.

d) Le développement de la bureaucratie (W.J. Niskanen)

Les organismes publics croîtraient du fait de leur inefficacité et du désir de puissance de leurs dirigeants.

e) L'analyse de l'école du *Public choice* [années 1960]

Les hommes publics ne viseraient pas l'intérêt général mais leur réélection. Pour l'obtenir, ils distribueraient des largesses à des lobbies (groupes de pression) qui marchandent leurs voix (*logrolling*). La démocratie ne pourrait limiter cette extension car elle fonctionnerait comme un marché politique qui ignore l'intérêt général.

f) Une analyse marxiste

Selon, Marx, l'État est le « valet de la bourgeoisie », allié des classes dominantes

Aujourd'hui, l'État est une « béquille du capital », (A. Le Pors). Son extension permet au capitalisme de résister à la baisse tendancielle du taux de profit : tarifs avantageux, (énergie, transport), prise en charge des secteurs non rentables et du coût social de la main-d'œuvre (Sécurité sociale).

g) Les théoriciens de la croissance endogène

Dans les années 1980, des auteurs souvent néoclassiques et rétifs à l'intervention conjoncturelle de type keynésien ont enrichi l'analyse de la croissance économique en construisant des modèles dans lesquels l'État joue un rôle clé : des interventions structurelles ciblées dans des domaines générateurs d'externalités positives permettent d'élever le taux de croissance de l'économie par rapport à une situation où chaque acteur rechercherait son intérêt particulier. Éducation (capital humain) avec R. Lucas, infrastructures avec R. Barro, investissement en capital ainsi que la recherche avec P. Romer.

D L'action des pouvoirs publics : éléments de politique économique

1) Définition générale

a) Définition simplifiée

De manière très simplifiée, on peut définir la politique économique comme *l'ensemble des mesures prises par les pouvoirs publics pour agir sur la situation et l'évolution économique du pays*.

Politique vient du grec « polis » = la Cité, c'est-à-dire, dans l'Antiquité grecque, l'État. C'est en ce sens que la science économique, à ses débuts, est avant tout une « *économie politique* », c'est-à-dire un recueil de *recommandations* adressées au Prince pour l'aider à mieux administrer le bien public. C'est la définition qu'en donne Antoine de Montchrestien qui forge cette expression en 1615.

- L'usage veut que l'on réserve le terme de « *politique* » à des mesures de l'État : politique budgétaire, monétaire, commerciale, agricole, industrielle, de la recherche
- Pour les entreprises, employer plutôt le terme de « *stratégie* ».

b) Définition plus complexe

Définition : la politique économique est une action générale du pouvoir *central, consciente, cohérente et finalisée* s'exerçant dans le domaine de l'économie, c'est-à-dire touchant à la production, à l'échange, à la consommation des biens et des services, à la constitution du capital.

- Action du pouvoir *central* : les décisions des collectivités territoriales et des organismes sociaux ne font pas partie de la politique économique. Le pouvoir central n'est parfois plus l'État national (ex. : dans la zone euro, le pouvoir central, en matière de politique monétaire, est à la BCE).
- *Finalisé* = qui poursuit une ou plusieurs finalités (fins, buts, objectifs). Ces finalités peuvent varier selon les époques.

2) Les objectifs de la politique économique

Il existe actuellement dans toutes les économies un certain nombre d'objectifs globaux sur lesquels on trouve un relatif consensus. Par commodité, on les partage habituellement en objectifs économiques et objectifs sociaux. Tout en conservant cette distinction, il ne faut pas être dupe des chevauchements très nombreux et très importants de ces deux domaines.

a) Les objectifs à dominante économique

1 / Présentation des objectifs de la croissance équilibrée

a / Vue d'ensemble

On recherche une croissance vigoureuse et régulière du PIB dans le respect des grands équilibres macroéconomiques : la stabilité des prix, le plein emploi, l'équilibre extérieur.

Domaines	SITUATIONS	
	Les objectifs de la croissance équilibrée sont atteints	Les problèmes (situations de crise)
1) LA CROISSANCE DU PIB		
a) Y a-t-il croissance ou pas ? (quel est le signe du nombre exprimant le taux de variation du PIB ?)	(Signe positif) On parlera de <i>Croissance</i> pour décrire un phénomène de longue durée (plusieurs dizaines d'années) et d' <i>Expansion</i> pour une période plus brève (quelques années).	(Signe négatif ou nul) <i>Dépression</i> , pour une période longue <i>Stagnation</i> <i>Récession</i> : 2 trimestres successifs de recul du PIB (taux de variation du PIB négatif mais avec une faible valeur absolue, nul voir positif avec une faible valeur absolue)
b) La croissance est-elle forte ou pas ? (quelle est la valeur absolue du nombre qui exprime l'intensité de la variation relative du PIB?)	Rythme élevé (de l'ordre de 5% par an ou plus) : la croissance est vigoureuse. Si le rythme progresse (de +2% à +3%), il y a accélération de la croissance	Rythme médiocre (+1%, +1,5%) : croissance lente, croissance récessive (A. Barrère), <i>croissance molle</i> (J-P Fitoussi) Si le rythme ralentit (de +3% à +2%), il y a décélération de la croissance
c) La croissance est-elle régulière ? (Quelle est l'allure du phénomène ?)	Croissance régulière : le taux de croissance observé chaque année s'écarte faiblement du taux annuel moyen	Croissance irrégulière : fluctuations importantes autour du taux moyen (alternance de phases d'expansion et de récession). Si ces fluctuations présentent une certaine régularité dans le temps, on parle de fluctuations cycliques ou de cycles.
2) LES GRANDS EQUILIBRES MACROECONOMIQUES		
a) Les prix	Objectif théorique : la stabilité du niveau général des prix (taux d'inflation nul) Cela correspond à un équilibre macroéconomique monétaire (analyse quantitative de l'inflation) ou réel (analyse réelle de l'inflation) Objectifs plus réalistes : une inflation très faible : actuellement, +2% l'an est assimilé à une quasi stabilité des prix inflation en régression : la <i>désinflation</i> (+10% à +5%). Les prix augmentent de moins en moins vite. Stabilisation de l'inflation : c'est l'arrêt de sa progression. <i>Différentiel d'inflation</i> favorable : avoir un taux d'inflation plus faible que celui de ses principaux partenaires commerciaux.	Le problème majeur : l'inflation, hausse cumulative et auto entretenue du niveau général des prix. L'intensité peut être variable : inflation rampante, modérée, forte, galopante, hyper-inflation Symétriquement, une baisse du niveau général des prix est problématique (<i>déflation</i>)
b) L'emploi	Objectif théorique : le <i>plein-emploi</i> complet du facteur travail (taux de chômage égal à 0%) Objectifs plus réalistes Un taux de chômage très faible (taux variable selon les pays), conceptualisé comme un taux de chômage « d'équilibre », taux de chômage correspondant à une utilisation des capacités productives ne générant pas d'inflation. Un recul du taux de chômage : une stabilisation du taux de chômage (arrêt de sa progression)	Le problème majeur : le <i>chômage</i> (sous-emploi) Symétriquement, il peut y avoir pénurie de main d'œuvre (sur-emploi)
c) Les relations avec l'extérieur	Objectif minimum : équilibre des échanges avec le Reste du monde, équilibre de la balance des transactions courantes Un pis-aller : réduire les déficits extérieurs ou stabiliser leur progression Dans une perspective mercantiliste ou néo-mercantiliste, dégager un excédent !	Le problème le plus répandu : le déficit extérieur Symétriquement, un excédent n'est pas sans problème, même s'il peut être parfois recherché.

b/ Remarques

Sur les objectifs ci-dessus, il y a quasiment l'unanimité. Une réserve cependant : une croissance très vigoureuse peut compromettre à long terme les grands équilibres écologiques. On retrouve ici la notion de développement durable.

Un quatrième équilibre ? Certains parlent parfois d'un quatrième équilibre macroéconomique : l'équilibre budgétaire, ou plus largement l'équilibre des finances publiques (État + collectivités locales + régime de sécurité sociale).

En fait, le budget de l'État est un moyen dont l'utilisation varie selon les courants de pensée et n'est pas un objectif majeur

- Pour les néoclassiques, l'équilibre budgétaire est le moyen d'éviter une création monétaire inflationniste (objectif de stabilité des prix) ou une ponction sur l'épargne qui compromet l'investissement productif (objectif de croissance et de plein emploi)
- Pour les keynésiens, au contraire, en période de récession, l'acceptation d'un déficit budgétaire momentané est le moyen de développer les débouchés des entreprises (objectif de croissance et de plein emploi)

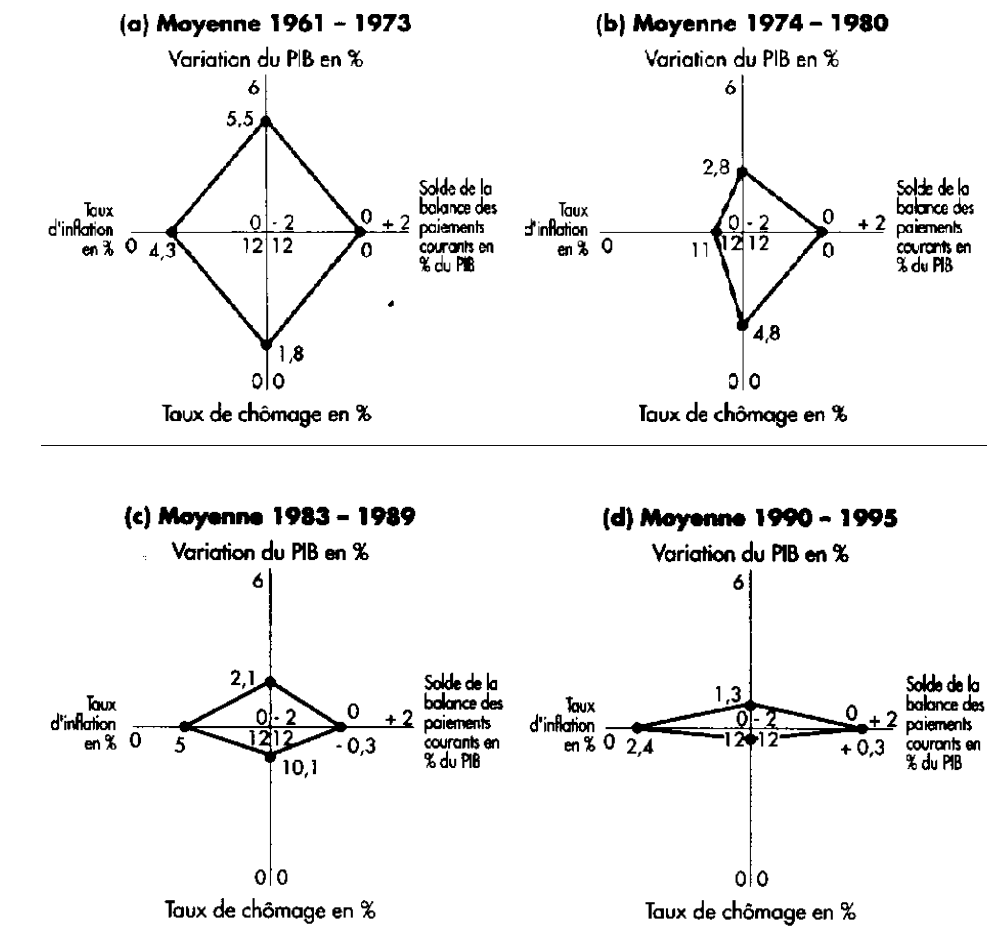
2/ Une présentation graphique synthétique de la conjoncture : le « carré magique », N. Kaldor

La réunion des différentes caractéristiques de la situation économique d'un pays à un moment donné constitue la conjoncture de ce pays (ne pas confondre avec son paronyme conjecture qui signifie supposition).

L'économiste anglais N. Kaldor a imaginé pour l'OCDE une représentation graphique résumant la situation économique d'un pays à partir de quatre indicateurs : le taux de croissance du PIB, le taux de chômage, le taux d'inflation, le solde de la balance des transactions courantes (en pourcentage du PIB).

La représentation graphique de chaque indicateur sur des axes (voir le graphique) produit un quadrilatère ; il prend la forme d'un carré lorsque les quatre objectifs sont atteints. Le qualificatif de « magique » se comprend alors car la réalisation concomitante des quatre objectifs est difficile.

Il est ainsi possible de visualiser des états de la conjoncture en comparant entre pays ou à travers le temps. Ainsi par exemple pour la France :



b) Les objectifs à dominante sociale

1 / Le problème de la détermination et du fondement de ses objectifs sociaux

Pour les objectifs économiques, il y a peu près unanimité sur les buts à atteindre (même si les débats sont âpres sur les moyens d'y parvenir). Par contre, pour les objectifs plutôt sociaux, il y a débat.

a / Certains choix relèvent d'un jugement de valeur, ils sont du domaine de la morale

L'économiste et le sociologue sont, en tant que tels, incompetents pour fixer des objectifs. Ainsi, sur la question des inégalités sociales, on trouve simultanément :

- d'ardents défenseurs de ces inégalités comme phénomène naturel et comme stimulant et récompense de l'activité humaine
- des adversaires farouches de l'inégalité au nom d'idéaux de justice sociale, de solidarité.

b / L'économiste et le sociologue peuvent tout de même se réintroduire dans le débat

Par exemple, ils peuvent indiquer sur le thème des inégalités qu'il faut un minimum de cohésion sociale car sinon les coûts à supporter sont objectivement très lourds. Ainsi des inégalités fortes provoquent des dysfonctionnements (échec scolaire, comportements délictuels individuels ou collectifs qui, en définitive, coûtent cher à prévenir, à soigner et à réprimer, dans le cas de la délinquance.

Donc le développement d'une société duale comprenant une proportion croissante d'exclus, de marginaux ou tout au moins d'individus vivant dans des situations de précarité, s'il peut être acceptable ou au contraire choquant du point de vue du système éthique auquel on se réfère, est indiscutablement négatif du point de vue économique. Il génère des coûts, des gaspillages de ressources rares.

La disparition ou moins l'atténuation du phénomène est l'objectif sur lequel il y a un relatif consensus du point de vue économique et social.

2 / Les divers domaines concernés

Il faut relire ici le passage sur la redistribution des revenus [1.22].

3) Les instruments de la politique économique : vue d'ensemble

a) Différentes classifications possibles, toutes problématiques

1 / Première distinction : politique économique / sociale

Elle consiste à opposer la politique *économique au sens étroit* et la politique sociale. C'est une distinction qui peut être utile pour classer des mesures.

Mais elle est souvent peu féconde (exemple : les politiques destinées à lutter contre le chômage sont de nature à la fois économique et sociale).

2 / Deuxième distinction : politique intérieure / extérieure

Cette distinction est séduisante au premier abord. En fait, elle aussi est peu féconde, surtout dans le contexte actuel de globalisation. La politique extérieure (politique commerciale, de libre-échange ou protection, et la politique du change, monnaie forte ou faible, change fixe ou flexible) est inextricablement liée à la politique économique intérieure (notion de contrainte extérieure).

3 / Troisième distinction : politique conjoncturelle / structurelle

La distinction entre la politique conjoncturelle et la politique structurelle est une distinction commode qui permet de repérer dans l'action de l'État les préoccupations à assez court terme (la politique conjoncturelle qui vise à agir sur la situation du moment) et les préoccupations à plus long terme (politique structurelle).

b) Une partition plus pertinente

On peut présenter les instruments de la politique économique en disant que *toute mesure de politique économique est une composée en proportion variable de trois éléments* :

- La réglementation – la politique réglementaire
- Le budget – la politique budgétaire
- La monnaie – la politique monétaire

Comme dans tout découpage, il existe des chevauchements : par exemple, c'est par sa capacité à imposer ses décisions (règlements) que l'État lève des impôts (politique budgétaire) ou encadre la distribution du crédit (politique monétaire). Mais cette partition en trois semble la plus performante.

1 / La politique réglementaire

Elle désigne l'ensemble des normes juridiques imposées par les autorités publiques qui exercent, directement ou indirectement, une influence sur la structure et/ou la conjoncture économique.

Les domaines d'exercice sont variés : concurrence, commerce international, marché du travail, protection sociale, etc.

2 / La politique budgétaire

Elle représente l'ensemble des actions publiques transitant par le budget de l'État (loi de Finances), via les recettes comme les dépenses, qui exercent, directement ou indirectement, une influence sur la structure et/ou la conjoncture économique.

3 / La politique monétaire

La politique monétaire est « l'action qui utilise le contrôle de l'offre de monnaie par la Banque centrale comme un instrument de réalisation des objectifs de la politique économique générale » (J-P Patat).

Elle se traduit par un ensemble de mesures prises par les autorités monétaires (la banque centrale et/ou le ministère des Finances) dans le domaine de la monnaie cherchant, à influencer la liquidité bancaire, tant au plan intérieur qu'extérieur, de manière à stabiliser le niveau général des prix et participer plus largement aux objectifs généraux de la croissance équilibrée.

Secteurs institutionnels		Fonction principale	Ressources principales
Sociétés financières non financières	Entreprises non financières ayant le statut juridique de société, des sociétés agricoles...	Produire des biens et des services non financiers	Résultats de la vente
Sociétés financières	Banque de France, banques et institutions de crédit, organismes de placement collectif en valeurs mobilières (OPCVM) gérant les SICAV (société d'investissement à capital variable) et FCP (fonds commun de placement), auxiliaires financiers (sociétés de bourse, courtiers, agents de change), sociétés d'assurance et fonds de pension, mutuelles	Fournir des services d'intermédiation financière et/ou de courtage	Fonds provenant des engagements financiers contractés et/ou des primes contractuelles et cotisations volontaires auprès des sociétés d'assurances y compris les mutuelles.
Ménages	Unités de consommation et unités de production (entreprises individuelles)	Consommer et, en tant qu'entrepreneurs individuels, produire des biens et services marchands	Rémunération des facteurs de la production ; transferts effectués par les autres secteurs ; produits de la vente
Administrations publiques	Administrations publiques centrales, locales et de sécurité sociale	Produire des services non marchands ou effectuer des opérations de redistribution du revenu et des richesses nationales	Versements obligatoires effectués par les autres secteurs et reçus directement ou indirectement
Institutions sans but lucratif au service des ménages	Partis, Eglises, clubs sportifs, Croix Rouge, associations de type Loi de 1901, Comités d'entreprises, syndicats.	Produire de biens et des services non marchands au profit des ménages	Contributions volontaires effectuées par les ménages, de versements provenant des administrations publiques ainsi que de revenus de la propriété Subventions
Reste du Monde	Union européenne (États et Institutions), Pays tiers y compris TOM	Sous l'appellation Reste du Monde, on regroupe dans un même ensemble de comptes les opérations entre unités résidentes et non résidentes.	

FICHE D'ACCOMPAGNEMENT : 1.21**La production****Objectifs poursuivis**

(Outre l'acquisition des connaissances présentées ci-dessous)

- Acquérir une représentation économique de l'action de produire
- Être capable de relier les notions avec la présentation du producteur en économie approfondie (microéconomie)
- Lecture rapide du TES, c'est-à-dire une représentation du système économique décrivant les interdépendances entre les unités élémentaires regroupées en branches d'activité

Notions et concepts

- Production
- Biens / Services
- Besoin diversité des besoins
- Biens de consommation / de production (=capital technique)
- Biens intermédiaires / d'équipements ; capital circulant / capital fixe
- Biens durables / Biens semi-durables / Biens non-durables
- Production marchande / non marchande
- Notion de Prix significatif / Prix non-significatif
- Service. Définition (Hill) et caractéristiques spécifiques des services
- Service marchand / Service non-marchand
- Processus de production, facteurs de production
- Capital : définition économique, juridique (créance / dette, créancier / débiteur ; droit de propriété / droit de créance)
- Combinaison productive : facteurs substituables / complémentaires ; intensité capitalistique ;
- Mesure de la production marchande : physique, monétaire / valeur ajoutée
- Mesure de la production non marchande
- PIB (au prix du marché : au prix de base), PIB / PNB
- Inflation / Déflation / Désinflation
- Valeur / Volume ; en monnaie courante / en constante ; Nominal / Réel
- Dépréciation interne / externe de la monnaie
- Productivité ; productivités partielles (travail, capital) ; productivité apparente du travail
- Productivité globale des facteurs
- TES

Mécanismes

- Faillite et responsabilité du ou des propriétaires (responsabilité limitée / illimitée)
- L'amortissement : les deux aspects de cette opération économique
- Le choix de la combinaison productive
- La prise en compte du temps dans l'évaluation de la variation de grandeurs monétaires : déflater une grandeur monétaire

Références d'auteurs et Théories

- Maslow et la diversité des besoins

Références historiques

1.2 Les grandes fonctions économiques

Quelles sont ces trois fonctions fondamentales ?

- On produit : c'est la **production** [1.21].
- On distribue des revenus aux personnes en fonction de leur participation au processus productif ou à leur situation personnelle : c'est la **répartition** des revenus [1.22].
- On utilise ces revenus pour obtenir des produits : c'est la **dépense** [1.23] sous forme de produits de consommation (consommation finale) ou de biens de production (investissement) mais aussi de produits mis à disposition du Reste du monde (exportations).

1.21 La production

La production est le fait des producteurs, marchands ou non marchands [1.1].

1. Qu'est-ce que produire ?

Produire, c'est fournir des biens et des services destinés à la satisfaction des besoins.

A. Les besoins

1) La notion de besoin

Le besoin est un sentiment de privation accompagné du désir de le faire disparaître. Dans l'appréciation des besoins, l'économiste ne porte pas de jugement de valeur ; il se borne à en constater l'existence.

2) La diversité des besoins

Les besoins sont habituellement classés en besoins primaires (élémentaires) et besoins secondaires.

En fait, c'est, cette distinction est contingente, c'est-à-dire qu'elle varie dans le temps et dans l'espace, selon le niveau de développement économique et social. Exemples :

- À l'époque de Louis XIV, Vauban, dans une étude, estimait que le minimum vital quotidien pour un individu était de 1 kg de pain et 50 g de fromage. Les besoins primaires se limitaient donc pour lui à des besoins alimentaires à exprimer essentiellement en termes quantitatifs.
- De nos jours, la conception des besoins primaires tend à être plus large. On y range :
 - Des besoins alimentaires d'ordre qualitatif (protéines, vitamines...)
 - Des besoins d'ordre matériel plus larges (vêtements, confort des logements, soins médicaux...)
 - Des besoins d'ordre immatériel (enseignement, loisirs...)

Dans les années 1940, le psychologue A. Maslow étudie les motivations (*A Theory of human motivation*, 1943) et dégage une hiérarchie des besoins qui a ensuite été présentée et popularisée sous le nom de « pyramide de Maslow ». Il faut la prendre comme une représentation commode mais non scientifique du thème des besoins. Le management et le marketing y ont souvent recours pour visualiser les besoins. Oubliez la pyramide et la hiérarchie pour ne garder que la diversité des besoins

- Besoins physiologiques : ce sont les besoins nécessaires à la survie, ils sont indispensables à notre organisme pour vivre (manger, boire, dormir, respirer etc.)
- Besoins de sécurité : ne pas subir d'agressions, avoir un logement, un emploi etc. C'est la nécessité de se protéger des dangers qui nous entourent afin d'assurer son intégrité physique et/ou morale.
- Besoins d'appartenance : c'est le besoin de reconnaissance et d'intégration sociale. L'individu a besoin de se sentir accepté par les groupes dans lesquels il vit. Parmi ces groupes on peut retrouver la famille (premier groupe d'appartenance d'une personne), le travail, un club de sport etc. Une personne peut appartenir à plusieurs groupes.
- Besoin d'estime : c'est la suite logique du besoin d'appartenance. Au-delà du simple fait de faire partie d'un groupe, l'individu a besoin d'y être reconnu, d'avoir une activité valorisante.
- Besoin d'accomplissement : c'est le besoin de se réaliser, de s'épanouir pleinement dans tous les domaines de notre vie, de donner un sens à notre existence sur Terre. Il est difficile à atteindre et ses finalités peuvent souvent varier.

B. Les biens : ce sont des objets, des réalités matérielles.

1) Distinctions

a) 1° critère de distinction : la place dans le processus de production

Le processus de production peut être défini au sens étroit comme la succession des opérations nécessaires pour l'obtention d'un produit donné.

1 / Les biens de consommation (finale)

Ce sont des biens qui satisfont directement les besoins de leurs utilisateurs sans engendrer de nouveaux produits à l'intérieur d'un processus de production. Ils se situent en fin de processus : on parle de consommation finale.

C'est par exemple l'achat de pain par un particulier pour l'alimentation familiale ; si le pain est transformé en croque-monsieur par le particulier lui-même, on considère que la transformation s'opère en dehors du processus de production, hors entreprise. Cela reste une consommation finale.

2 / Les biens de production

Ils ne satisfont pas directement les besoins de l'utilisateur. Il y a deux familles de biens de production.

a / Les biens intermédiaires

Ce sont des biens qui ne sont utilisés qu'une seule fois dans le processus de production soit parce qu'ils sont incorporés aux produits soit parce qu'ils disparaissent en cours de processus (ex : matières premières)

Remarques : synonyme de biens intermédiaires, c'est le capital circulant. L'emploi de ces biens intermédiaires est appelé consommation intermédiaire.

b / Les biens d'équipement

Ils peuvent être utilisés dans plusieurs processus de production sans subir de transformation autre que l'usure et l'obsolescence, qui est le fait d'être dépassé techniquement (grue de chantier, micro-ordinateur).

Remarques : synonyme de biens d'équipement, c'est le capital fixe. L'emploi de ces biens d'équipement s'appelle la consommation de capital fixe.

Attention ! Les biens ne sont pas par nature de consommation (finale) ou de production :

- Certes un haut fourneau, une pelle mécanique sont toujours de biens de production
- Mais du pain : acheté pour son repas, c'est un bien de consommation finale, acheté pour être servi dans un restaurant, c'est un bien de production (bien intermédiaire).

b) 2° critère de distinction : la durée d'utilisation

On peut distinguer les biens selon la durée d'utilisation :

- Les biens durables : utilisés sur une période très longue (un bâtiment) ou assez longue (un meuble)
- Les biens non durables : détruits immédiatement par l'usage (le pain, l'électricité, le pétrole)
- Les biens semi-durables : se dégradent rapidement par une utilisation régulière (des vêtements).

2) Tous les biens sont marchands

Ils sont vendus à des prix économiquement significatifs : le produit de leur vente couvre plus de 50% de leur coût de production. Ils font partie de la production marchande.

C. Les services

1) Définition

Ce sont des prestations immatérielles qui, comme les biens, sont destinées à satisfaire des besoins.

P. Hill (1977) définit un service comme « la transformation de la condition d'un individu, ou d'un bien appartenant à un agent économique quelconque, résultant de l'activité d'un autre agent économique, à la demande ou avec l'agrément du premier agent ».

- Le service est ainsi à la fois un processus et un résultat
- Le service nécessite la présence d'agents économiques impliqués dans une relation de service, à propos d'une réalité à transformer, qui est le support de l'activité.

Exemples : le transport d'une marchandise, la consultation d'un médecin...

2) Distinction entre services marchands et services non marchands

- Certains services sont marchands : ils sont le fait de producteurs marchands. Ils sont vendus à des prix économiquement significatifs : le produit de leur vente couvre plus de 50% de leur coût de production. Ils font partie de la production marchande (assurance d'un véhicule, course d'un taxi...).

- D'autres services sont non marchands : ils sont le fait de producteurs non marchands. Ils sont cédés à des prix économiquement non significatifs, c'est-à-dire lorsque le produit des ventes couvre moins de 50% des coûts de production. Ils sont alors gratuits ou quasi gratuits. (Entretien et éclairage de la voirie communale, intervention de la police, des pompiers, des tribunaux...)

Attention : un service n'est pas marchand ou non marchand en soi. Ce sont les conditions économiques de sa production qui sont déterminantes. Ex : les services d'enseignement :

- Service marchand : la leçon de conduite dans une auto-école.
- Service non marchand : les cours suivis au lycée dans un établissement public.

2. Avec quels moyens produire ? Les facteurs de production.

A. Présentation des facteurs de production

Dans l'analyse la plus courante, on distingue deux facteurs de production : Le travail et le capital.

Le processus de production est alors défini au sens étroit comme la succession des opérations nécessaires pour l'obtention d'un produit donné. Dans sa dimension technique, c'est l'ensemble des capacités à créer des richesses à un moment donné.

Dans une acception plus large, le processus productif intègre l'organisation du travail (ex : le travail à la chaîne) et les relations du travail (ex : employeurs / salariés).

1) Le travail

La production dépend de la main-d'œuvre, de la population active, qui fournit le travail. Le volume de production obtenu grâce au travail dépend de plusieurs variables.

a) Des variables quantitatives

1 / L'effectif de la population active

L'effectif de la population active (population exerçant ou cherchant à exercer une activité professionnelle rémunérée : population active occupée + chômeurs) dépend lui-même de l'effectif total de la population et du taux d'activité, proportion d'actifs dans la population totale.

2 / La durée du travail

La durée du travail peut être prise en compte sur une base journalière, hebdomadaire, annuelle.

b) Des variables qualitatives

1 / La qualification professionnelle

Leur niveau ainsi que l'adéquation des qualifications existantes aux besoins de l'appareil productif.

2 / Les motivations au travail sont liées :

- Au système et au niveau de rémunération
- Au statut (sécurité, stabilité de l'emploi ou précarité de l'emploi)
- A la culture, au système de valeurs (manière plus ou moins positive, dans une société donnée, de concevoir le travail, l'activité économique, l'enrichissement personnel)

2) Le capital

a) Définition

Le capital est une des notions les plus délicates à définir. Il est susceptible d'acceptions multiples.

1 / Dans l'optique économique

Dans l'optique économique, le capital désigne l'ensemble des biens de production utilisés par une entreprise, par l'ensemble de l'appareil productif. C'est le capital technique.

2 / Dans l'optique juridique

Dans l'optique juridique, le capital désigne un ensemble de droits de disposition sur des biens.

a / Les droits de créance

A prête 100 à B	B emprunte 100 à A
A accorde un prêt de 100 à B	B contracte un emprunt de 100 auprès de A
A a une créance de 100 sur B	B a une dette de 100 vis à vis de A
A est le créancier de B pour un montant de 100	B est le débiteur de A pour un montant de 100

B remet un document attestant l'opération à A, une reconnaissance de dette ; il devra restituer la somme (remboursement) et payer une rémunération à A (les intérêts). Le document s'appelle un « titre de créance » : le titre de créance atteste le droit que possède A sur la somme de 100 et les intérêts.

- Par exemple : si B est une très grande entreprise ou l'État qui emprunte à long terme auprès d'agents économiques, le titre de créance s'appelle une obligation.
- Si B est un État qui emprunte à court terme auprès d'agents économiques, le titre de créance s'appelle un Bon du Trésor.

b / Les droits de propriété

Un agent est propriétaire de biens (terrains, bâtiments, biens d'équipement, biens de consommation, somme de monnaie...), ce qui lui permet :

- De les utiliser (en latin : usus)
- D'en tirer des revenus (fructus)
- De les vendre (abusus)

Remarques :

- Celui qui n'a que l'usufruit (usus + fructus) d'un bien n'en a que la jouissance, il ne peut pas le vendre, l'aliéner ou le transmettre par héritage. Ainsi, le lopin de terre individuel alloué au paysan kolkhozien en 1935 en URSS n'est pas sa propriété : il n'en a que la jouissance.
- Un droit de propriété important : la propriété d'une partie du capital social d'une entreprise. Le capital social est la valeur de la somme des apports des associés (propriétaires) dans une société. Il est divisé en parts sociales, appelées actions dans une société anonyme. Les parts sociales sont donc des titres de propriété sur le capital d'une entreprise : elles donnent droit à participer à la gestion de l'entreprise ainsi qu'à la distribution du bénéfice.

b) La prise en compte de la dépréciation du capital fixe : l'amortissement

L'amortissement désigne une double opération dont les deux aspects sont intimement complémentaires.

1 / 1° aspect : la mesure de la dépréciation d'un équipement

Le fait d'utiliser du capital fixe provoque son usure ainsi que son obsolescence (vieillesse technique). On dit qu'il y a consommation de capital fixe (sens général de consommation : destruction par l'usage) ou dépréciation du capital fixe (il perd progressivement de sa valeur).

Il existe plusieurs manières d'estimer cette dépréciation. La plus simple est la méthode de l'amortissement constant. Si un équipement, acheté 500.000 euros, a une durée de vie de 5 ans, on estime que sa dépréciation annuelle est de 100.000 euros. ($500.000/5 = \text{prix d'achat} / \text{durée de vie}$)

2 / 2° aspect : la constitution de réserves afin de pourvoir au renouvellement de l'équipement

Cet aspect est inséparable du premier : il s'agit de constituer progressivement une réserve monétaire compensant la dépréciation du capital afin de pourvoir à terme au remplacement de l'équipement.

On pourrait envisager d'attendre la fin de la période d'utilisation de l'équipement pour trouver les fonds nécessaires afin de financer son remplacement mais cela constituerait un choc financier. On préfère atténuer ce choc, le rendre moins violent, en étalant le financement du remplacement sur toute la période d'utilisation de l'équipement. Pour cela, on prélève régulièrement sur les recettes de l'entreprise (l'amortissement est une charge, il fait partie des coûts de production) les sommes permettant de constituer progressivement le montant nécessaire au rachat d'un équipement identique à l'issue de la durée de vie.

Le calcul des sommes à mettre en réserve, (opération comptable de « dotations aux amortissements »), est délicat :

- En principe, le calcul est simple : avec l'exemple utilisé plus haut, il suffit de mettre de côté 100.000 euros chaque année pendant cinq ans.
- En réalité, le calcul est compliqué :
 - par l'incertitude car, outre le fait que la période d'utilisation est estimée d'une manière plus ou moins sûre, il faut tenir compte du progrès technique qui peut accélérer le rythme de dépréciation du capital. En période d'inflation, l'achat d'un équipement de remplacement coûte plus cher car le supplément de coût représenté par la hausse du prix est difficile à prévoir.
 - par des préoccupations fiscales car les dotations aux amortissements sont déduites lors du calcul du bénéfice imposable. La tentation est grande pour les entreprises de gonfler au maximum ces sommes afin de réduire le bénéfice imposable et l'impôt en conséquence. C'est pourquoi l'administration fiscale oblige les entreprises à respecter des barèmes en ce qui concerne la durée de vie des équipements ainsi que des méthodes pour effectuer les calculs d'amortissement.

B. La combinaison des facteurs de production

1) La diversité des combinaisons productives

On peut obtenir une même production avec des proportions différentes de travail et de capital. Le cours de microéconomie développe ce point [m3]. Ainsi pour fabriquer un certain métrage de tissu :

- Avant la Révolution industrielle on combine une faible proportion de capital technique avec une forte proportion de travail : on dit que la combinaison productive est peu capitaliste (la part du capital technique est faible), l'intensité capitaliste est faible.
- Avec la Révolution industrielle, un même volume de produit est obtenu avec des équipements en proportion croissante (métiers à tisser de plus en plus perfectionnés) combinés avec un volume décroissant de travail : on dit que la combinaison productive est plus capitaliste, plus intense en capital et moins intense en travail. (intensité capitaliste : $IC = K/L$)

2) Les facteurs de production sont plus ou moins substituables, plus ou moins complémentaires

L'exemple précédent fait apparaître une substitution du capital au travail au cours du temps : on a remplacé du travail par du capital. Les facteurs de production sont substituables.

Les facteurs de production sont aussi parfois complémentaires : dans une compagnie de transport par autobus, l'acquisition de cars supplémentaires ne peut se faire sans l'embauche de nouveaux chauffeurs.

3) Le choix de la combinaison productive

Trois familles de paramètres entrent en ligne de compte dans le choix de la combinaison productive :

- Les impératifs techniques obligeant le producteur à retenir une combinaison productive efficace
- Le prix relatif des facteurs qui renseigne sur la rareté relative des facteurs dans l'économie
- Le budget disponible pour le producteur lui permettant d'acquérir plus ou moins de facteurs

Le producteur cherche alors la combinaison productive optimale telle que choix techniques et choix financiers soient compatibles (optimum du producteur [m2]).

3. Quel est le montant de la production réalisée ?

A. 1° type d'étude : à combien se monte la production à un moment donné ? (étude synchronique)

A la distinction entre biens, services marchands et services non marchands correspond la distinction entre la production marchande et la production non marchande.

1) La production marchande : elle est le fait des entreprises.

a) La production d'une entreprise

1 / La mesure immédiate du résultat de l'activité productive

Il y a plusieurs façons d'évaluer le résultat de l'activité productive.

a / Mesure en volume (mesure physique)

Le résultat de l'activité productive peut s'évaluer en termes quantitatifs : tonnes, hectolitres, nombre de véhicules, nombre de contrats passés...

b / Mesure en valeur (mesure monétaire)

Il est possible de valoriser les quantités produites grâce au prix de vente (appelé « prix de base ») : l'expression est monétaire ; c'est la seule façon d'additionner des produits de nature différente. C'est le chiffre d'affaires de l'entreprise : il mesure la valeur de la production vendue.

Remarques : pour avoir une estimation complète, il faut ajouter la variation de stocks de produits finis et semi-finis (stock final – stock initial). [$P = CA + \text{Variation de stocks}$]. Le « prix de base » est égal au prix facturé par le producteur diminué de la TVA et des autres impôts sur les produits (ex : TIPP...) et augmenté des subventions sur les produits qu'il reçoit (ex : primes à l'élevage pour un agriculteur...).

2 / L'approche en termes de valeur ajoutée

a / Le principe

L'estimation de la production précédemment exposée n'est pas satisfaisante : par exemple, une boulangerie intègre dans la valeur de sa production la valeur de la farine, de l'énergie pour faire chauffer le four... : autant d'éléments qui n'ont pas été produits véritablement par elle mais achetés à d'autres entreprises et consommés pour pouvoir produire.

Il faut donc, pour estimer correctement l'activité propre d'une entreprise, déduire de la valeur de sa production ce qu'elle s'est procurée auprès d'autres entreprises pour produire. Pour cela, on soustrait sa consommation productive à sa production. On obtient la valeur de la richesse créée par l'activité propre de l'entreprise : c'est la valeur ajoutée de l'entreprise, valeur ajoutée nette.

b/ La définition

La valeur ajoutée est le flux de richesse nouvelle créée par l'activité propre de l'entreprise. Il y a deux présentations :

1. La valeur ajoutée nette : $\text{Valeur ajoutée nette} = \text{production} - \text{consommation productive}$
2. Généralement, on préfère utiliser la valeur ajoutée brute qui intègre la consommation de capital fixe (amortissements) : $\text{Valeur ajoutée nette} + \text{amortissements} = \text{production} - \text{consommations intermédiaires}$
Soit $\text{Valeur ajoutée (brute)} = \text{production} - \text{consommations intermédiaires}$

b) La production marchande des unités résidentes

De même que c'est la valeur ajoutée qui permet d'estimer de manière satisfaisante l'activité productive propre d'une entreprise, c'est encore la valeur ajoutée qui au niveau global permet de calculer correctement la production réalisée par l'appareil productif d'un pays.

En effet, si l'on ajoutait la valeur des biens et des services produits par chaque entreprise, on compterait plusieurs fois de nombreux produits et ainsi on aboutirait à une surestimation de la production globale : ainsi, en ajoutant la valeur de la production de blé des agriculteurs, celle de farine des minotiers et celle de pain des boulangers, on comptabiliserait trois fois la production de blé.

Pour éviter ce travers, on a donc recours à la notion de valeur ajoutée qui a l'avantage de ne prendre en compte que l'apport spécifique de chaque agent productif : on estime convenablement la production marchande en faisant la somme des valeurs ajoutées.

2) La production non marchande**a) La prise en compte de la production de services non marchands**

Jusqu'en 1976, la comptabilité nationale ne considérait pas la fourniture de ces services comme une activité productive : seule la création de biens et de services vendus sur un marché était prise en compte.

Il en va différemment depuis puisque c'est une conception élargie de l'activité productive qui prévaut : on y inclut désormais la fourniture de services non marchands.

b) Le calcul de la valeur de la production non marchande

- Problème : on ne peut pas utiliser ici la notion de valeur ajoutée car il n'y a pas de vente ou le prix n'est pas économiquement significatif. On ne peut pas calculer la valeur ajoutée d'une caserne de pompiers.
- Solution retenue : la valeur de la production de services non marchands est égale au coût de production en travail et en capital de ces services. Ce coût de production est assimilé à une valeur ajoutée.

Remarque : la production non marchande est donc évaluée au coût des facteurs (de production) alors que la production marchande est calculée au prix de base.

3) Le produit intérieur brut : le résultat de l'ensemble des activités productives

Le PIB est l'agrégat de flux représentatif du résultat final de l'activité de production des unités productrices résidentes. Il est obtenu par agrégation (agréger = assembler), c'est un agrégat de la Comptabilité nationale [1.0]. Il est égal à la somme des valeurs ajoutées des différents secteurs institutionnels augmentée des impôts sur les produits moins les subventions sur les produits. (La somme des valeurs ajoutées en représente les 90%). Remarque :

- « intérieur » signifie que l'on prend en compte l'activité productive des agents résidents sur le territoire économique, indépendamment de leur nationalité. Cela s'oppose à « national » pris en compte dans le PNB, produit national brut.
- « brut » signifie que les amortissements sont compris c'est à dire que l'on inclut dans la valeur de la production les produits qui sont simplement destinés à remplacer le capital existant (Si l'on défalque les amortissements, on obtient un autre agrégat : le produit intérieur net).

4) Le PIB : un agrégat imparfait [1.0]

- Comme le montre le chapitre 1.0, la CN ne prend en compte que l'activité socialement organisée, c'est pourquoi la mesure du PIB néglige certaines activités non négligeables comme le travail domestique ou l'économie souterraine.
- Par ailleurs, sont recensés les flux monétaires dans son calcul, ainsi certaines économies sous monétisées, comme certains pays en voie de développement, voient leur PIB sous-évalué.
- Le PIB est une mesure quantitative de la richesse produite une année civile, l'appréciation de sa dimension qualitative consiste principalement à séparer dans la hausse des prix à la consommation constatée, ce qui est imputable à l'inflation et ce qui exprimerait une amélioration quantitative, c'est un travail délicat, qui probablement minore les effets qualitatifs,
- Même si, à partir du PIB, on peut calculer un agrégat net qui prend en compte la dépréciation du capital, ce travail ne prend pas en compte la dégradation, notamment du patrimoine naturel et donc surestime le rythme de croissance de la plupart des pays.

B. 2° type d'étude : de combien a varié la production sur une période donnée ? (Étude diachronique)

1) La mesure de la variation de la production entre deux dates s'effectue généralement en termes relatifs

a) Il est possible d'effectuer une mesure en termes absolus

Que la production soit exprimée en termes quantitatifs ou monétaires, la variation de la production est mesurée comme le solde de la production en $t+1$ et de la production en t .

b) Une mesure en termes relatifs est généralement plus éclairante

Il est souvent plus pertinent d'exprimer la variation en termes relatifs : il s'agit alors de comparer la variation absolue avec la production initiale en t . Cela s'exprime sous forme d'un taux de variation en % :

$$\left(\frac{\text{Production}(t+1) - \text{production}(t)}{\text{production}(t)} \right) \times 100$$

On dit alors que la production a augmenté de $x\%$ ou diminué de $y\%$.

2) Le problème de la mesure de la variation entre deux dates d'une grandeur exprimée en termes monétaires

On a déjà vu que la mesure de la production en valeur permettait d'agréger des grandeurs hétérogènes en ramenant tout à une évaluation monétaire grâce au prix de base. L'évaluation monétaire par un étalon commun pose cependant des problèmes spécifiques dès qu'il s'agit de variations.

a) Entre deux dates, l'étalon monétaire n'est généralement pas stable

Pour pouvoir comparer des grandeurs en valeur monétaire au cours du temps, encore faut-il que l'étalon monétaire ait la même définition : plus la période de temps concernée est longue, moins c'est le cas. Les variations du niveau général des prix à la hausse (inflation) comme à la baisse (déflation), selon les époques, modifient la définition de l'étalon monétaire, rendant impossible la comparaison dans le temps : les variations en valeur sont surestimées (sous-estimées) en cas de hausse (baisse) du niveau des prix.

b) Il faut éliminer l'impact de la variation des prix : il faut déflater

Pour éviter cette distorsion dans l'évaluation de la variation d'une grandeur en valeur, il faut éliminer l'impact de la variation du niveau général des prix : il faut déflater la grandeur en valeur.

C'est une opération qui revient à valoriser la production à deux dates données par le même niveau de prix, en faisant comme si le prix n'avait pas varié, comme si le prix était resté le même que celui d'une année choisie comme référence (ou base), comme si la monnaie avait gardé son pouvoir d'achat inchangé.

Grandeur avant d'avoir été déflatée	Grandeur après avoir été déflatée
Grandeur en valeur	Grandeur en volume
Grandeur en euro courant	Grandeur en euro constant
Grandeur nominale	Grandeur réelle

L'expression de la formule de calcul peut être utile pour raisonner sur les sens de variation :

$$\text{Grandeur en volume} = (\text{grandeur en valeur} / \text{indice du niveau général des prix}) \times 100$$

c) Remarque importante : évolution des prix et évolution de la valeur de la monnaie

Ce point peut être présenté à partir d'un exemple.

Posons comme hypothèse qu'une unité d'un produit donné (1u) vaut 1€ en 2010 et 1,5 € en 2020. On peut analyser cette évolution de deux points de vue.

	Optique « prix du produit »	Optique « pouvoir d'achat de la monnaie »
2010	1 u coûte 1€	1€ permet d'acheter 1 u
2020	1 u coûte 1,5€	1€ permet d'acheter (1u/1,5=) 0,67 u

Grâce au coefficient multiplicateur	
Le prix du produit a été multiplié par 1,5	Le pouvoir d'achat de la monnaie a été multiplié par 0,67
Grâce au taux de variation	
Le prix du produit a augmenté de 50%	Le pouvoir d'achat de la monnaie a diminué de 33%
Si cette évolution était celle de l'ensemble des prix des produits...	
Le taux d'inflation serait de + 50%	L'euro se serait déprécié de 33%

Conclusion fondamentale : Lorsque le niveau général des prix augmente (donc en période d'inflation), la monnaie se déprécie. Il s'agit de dépréciation interne. (On parlera de dépréciation externe pour une monnaie par rapport à une devise)

4. Comment mesurer l'efficacité avec laquelle les facteurs de production ont été utilisés ?

A. Définition générale

Le fait de produire n'est pas en soi un indicateur de performance de l'entreprise. Il faut rapprocher le résultat obtenu des moyens mis en œuvre.

La productivité mesure l'efficacité du processus de production. C'est une notion centrale en économie où l'on cherche à faire la meilleure utilisation possible des ressources rares.

Si elle est facile à définir et à comprendre, elle est difficile à mesurer et à interpréter.

B. Les différentes expressions de la productivité

1) Les productivités partielles

a) La productivité du travail

Elle mesure l'efficacité avec laquelle on utilise le facteur travail.

1/ Première approche

On l'exprime par le rapport de la production à la quantité de travail nécessaire pour l'obtenir.

Elle peut être donnée :

- En quantité physique. Ex : tonne/ personne
- En valeur. Ex : valeur ajoutée/ personne

2/ La productivité apparente du travail

En apparence, un accroissement de la productivité du travail semble traduire le fait que le travail est plus productif. Mais en réalité, le gain de productivité a plusieurs origines possibles : personnel plus compétent, nouvelle organisation du travail, motivation plus forte, utilisation d'éléments de capital...

Le qualificatif « apparente » prévient qu'il ne faut pas attribuer la seule cause à la seule quantité de travail. L'INSEE mesure la productivité horaire apparente du travail comme le rapport de la valeur ajoutée en volume au nombre d'heures travaillées sur la même période.

b) La productivité du capital

Elle mesure l'efficacité avec laquelle on utilise le facteur capital.

On l'exprime par le rapport de la production à la quantité de capital nécessaire pour l'obtenir :

- En quantité physique. Ex : les rendements agricoles en quintaux / hectare
- En valeur. Ex : Valeur ajoutée / Capital fixe installé, les deux étant mesurés en valeur.

Cet indicateur est lui aussi soumis à des facteurs extérieurs au capital (choc exogène, problème d'organisation du travail...).

2) La productivité globale des facteurs

Elle mesure l'efficacité avec laquelle on utilise les facteurs de production pris globalement dans la production. On l'exprime par le rapport de la production à la quantité de facteurs de production (travail + capital) nécessaire pour l'obtenir [3.2 les rendements d'échelle]

Elle est finalement une mesure du progrès technique au sens large [4.1], « tout ce qui accroît le produit pour un volume de facteurs donné ».

Ce progrès technique (aussi appelé 3° facteur) est considéré sur long terme comme le principal facteur de croissance.

L'**efficacité** se définit comme le rapport entre les résultats que vous atteignez et les objectifs qui vous ont été alloués. Vous êtes efficace si vous atteignez vos objectifs, lorsque vous faites ce qu'on attend de vous. Votre efficacité mesure votre fiabilité.

L'**efficacité**, en revanche, se définit comme le rapport entre les résultats que vous atteignez et les moyens que vous utilisez pour cela. Vous êtes efficace si vous utilisez peu de ressources pour atteindre vos résultats. Votre efficacité mesure votre productivité.

Cf. vidéo / Blog

Annexe : Le tableau entrées - sorties (TES) : il permet une représentation du système productif et le calcul du PIB grâce à une synthèse des opérations sur biens et services

1. La nomenclature synthétique des activités : la NAF

A. De la NAP à la NAF dans un souci d'harmonisation poussée

Dans un souci de cohérence avec la nomenclature des activités économiques des communautés européennes, l'INSEE a modifié son ancienne nomenclature des activités et des produits (NAP) : cela a donné actuellement la *nomenclature d'activité française* (NAF), dernière version de 2008.

Cette nomenclature est aussi bien celle des activités que des produits. Le classement des biens et des services a été affiné ; les services ne sont plus classés par le mode de production (marchand / non marchand) mais par la nature du service (éducation, recherche...).

B. Présentation de la nomenclature

Il y a cinq niveaux de détail dans la nomenclature selon les besoins des statisticiens : 21, 88, 272, 615 ou 732 familles d'activités (branches).

La nomenclature d'activité française (NAF), niveau 1 (21 sections)

Agriculture, sylviculture, pêche
Industries extractives
Industrie manufacturière
Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné
Production et distribution d'eau ; assainissement, gestion des déchets et dépollution
Construction
Commerce et réparations
Transports et entreposage
Hébergement et restauration
Information et communication
Activités financières et d'assurance
Activités immobilières
Activités de services administratifs et de soutien
Administration publique
Enseignement
Santé humaine et action sociale
Art spectacles et activités récréatives
Autres activités de services
Activités des ménages en tant qu'employeurs ou pour usage propre
Activités extraterritoriales

(La présentation fait ressortir la partition en activités agricoles, industrielles et de services ; primaires, secondaires et tertiaires, bien que ce ne soit pas des concepts reconnus)

C. Cette nomenclature permet de définir des branches d'activité

L'INSEE regroupe les activités et les produits en branches.

Une branche est un regroupement d'unités de production homogène (UPH) correspondant à des fractions d'entreprises ayant la même activité à titre principal ou accessoire.

(La branche a une homogénéité dans son contenu que ne procure pas la partition en secteurs d'activités qui regroupent des entreprises ayant la même activité principale : une hétérogénéité des activités regroupées est alors notable dans un secteur).

2. Présentation du Tableau d'entrées-sorties (TES)

Le TES se présente comme un ensemble de tableaux reliés par des équilibres comptables : il permet une représentation du système productif et le calcul du PIB grâce à une synthèse des opérations sur biens et services. Un exemple de TES simplifié est fourni ci-dessous.

TABLEAU DES ENTRÉES-SORTIES SIMPLIFIÉ
(chiffres fictifs)

RESSOURCES EN PRODUITS			
Production distribuée	Importations	TVA et droits de douane nets	Total
1 914	74	25	1 013
2 3 988	1 220	372	5 580
3 5 650	114	116	5 880
10 552	1 408	513	12 473

	ENTRÉES INTERMÉDIAIRES			
	1 Agri- culture	2 Industrie	3 Services	Total
1 Agriculture	256	103	48	407
2 Industrie	143	1 000	544	1 687
3 Services	30	778	2 050	2 858
Total	429	1 881	2 642	4 952

EMPLOIS FINALS DES PRODUITS			
Consommation finale	Formation brute de capital fixe	Variations de stocks	Exportations
468	4	9	125
1 647	1 202	31	1 013
2 670	65		287
4 785	1 271	40	1 425

Consomm. int.	429	1 881	2 642	4 952
Valeur ajoutée	270	1 730	3 600	5 600
Production	699	3 611	6 242	10 552
Transferts	215	377	- 592	0
Prod. distribuée	914	3 988	5 650	10 552

CALCUL DU PIB	
Somme des valeurs ajoutées	5 600
TVA et droits de douane nets	513
Produit intérieur brut	6 113

Source : J. Généreux, *Économie politique*, Tome 1, Hachette Supérieur

A. Les tableaux composant le TES

1) Le tableau des emplois intermédiaires (TEI) : la mise en évidence des interdépendances entre les branches d'activités

Les premiers travaux modernes sur ce sujet sont dus à W. Leontief à propos de l'économie américaine après la 2^e GM. Le TEI rend compte des interdépendances entre les différentes branches d'activités de l'économie par des relations d'achat-vente de produits de consommations intermédiaires.

a) Lecture

Il se présente comme un tableau à double entrée.

- En colonne, on lit les achats d'une branche en divers produits
- En ligne, on lit l'emploi qui a été fait d'un produit par les différentes branches d'activité.
- Sur la diagonale principale, on lit l'intra-consommation : c'est la consommation d'une branche d'activité en produits de cette même activité.

La ligne 1 du tableau concerne la production agricole et elle se lit ainsi : la valeur de la production agricole (hors TVA et droits de douane) s'élève à 914 milliards. A ces ressources produites sur le territoire national, il convient d'ajouter 74 milliards d'importations en produits agricoles. Si l'on souhaite obtenir la valeur totale des ressources en produits agricole au prix du marché, il convient d'ajouter la TVA ainsi que les droits de douane, soit un total de 1013 milliards. Ces ressources en produits agricoles ont principalement contribué à satisfaire la consommation finale (468 milliards) mais une autre grande partie a été utilisée en tant que consommation intermédiaire par les trois branches d'activité pour un montant de 407 milliards. Une partie a également été exportée à l'étranger (125 milliards).

Quant à la colonne 1 du tableau, elle concerne la branche agricole et elle se lit ainsi : la valeur de la production de cette branche d'activité s'élève à 699 milliards, celle-ci étant obtenue grâce à des consommations intermédiaires pour un montant de 429 milliards à laquelle il convient « d'ajouter » la valeur ajoutée, justement, de cette branche agricole, soit 270 milliards.

b) L'intensité de l'interdépendance entre les branches

Selon l'importance des nombres inscrits dans les cases du TEI, il est possible de peut mesurer l'intensité des interdépendances entre branches dans une perspective descriptive ou de prévision à court et moyen terme.

En rassemblant des activités reliées par d'intenses relations d'achat-vente de produits intermédiaires, il est possible de faire apparaître des filières. Une filière constitue une chaîne d'activités qui se complètent, liées entre elles par des opérations d'achat et de vente. Cette chaîne est décomposable en segments :

- Depuis l'extraction de matières premières et la fabrication d'équipements, en amont
- Jusqu'à la distribution et aux services liés au produit, en aval

2) Les comptes de production et d'exploitation des branches

Le cadre des comptes de production des branches se trouve au-dessous du tableau des consommations intermédiaires. Dans ses trois premières lignes figurent les postes du compte de production des branches (Consommations intermédiaires, Valeur ajoutée et Production). La production de chaque branche est valorisée au prix de base, hors TVA et hors marges commerciales.

Le cadre des comptes d'exploitation donne, pour chaque branche, les postes du compte d'exploitation : Valeur ajoutée, Rémunération des salariés, Excédent brut d'exploitation et Revenu mixte, Impôts sur la production et Subventions d'exploitation.

3) Le tableau des transferts

Une branche correspond à un groupe de produits et il devrait en principe y avoir égalité entre la production d'une branche et la production des produits correspondants. Certaines branches peuvent néanmoins créer des produits qui, dans la nomenclature utilisée, appartiennent à une branche différente. L'objectif du TES étant de retracer un équilibre ressources emplois par produit, il convient donc de réaffecter à la branche qui aurait dû les produire les produits qui sont fabriqués par une autre branche. Tel est l'objet de ce *tableau des transferts* qui enregistre trois corrections.

a) Les transferts de produits fatals

Les produits fatals sont des produits dont la production est techniquement liée à celle d'un produit principal, mais que l'on ne peut rattacher à une unité de production homogène distincte de celle qui fabrique le produit principal. Par exemple, l'extraction de certains hydrocarbures entraîne inévitablement la production fatale de gaz. Pour passer de la production de la branche *Production de combustibles et de carburants* à la production des produits, il faut déduire la production fatale de gaz. Cette dernière doit, en contrepartie, être rajoutée à la production de la branche *Eau, gaz, électricité* pour donner la production de cette catégorie de produits;

b) Les transferts agricoles

Les agriculteurs se livrent d'une manière croissante à la transformation des produits qu'ils fabriquent. Ces produits plus élaborés relèvent des *Industries agroalimentaires* (IAA) : ils sont donc soustraits de la branche *Agriculture* pour être affectés à la production des IAA.

c) Les transferts de ventes résiduelles

Certains biens et services sont produits par des administrations publiques. Par exemple, un établissement d'enseignement ou un organisme de recherche peut effectuer une étude qu'il vendra à une entreprise privée. Ces biens et services, fournis à titre onéreux, ne sont pas imputés, pour des raisons pratiques, à des unités de production homogènes distinctes. Il faut donc retrancher leur montant de la branche *Services administrés* pour le réaffecter à la production des produits correspondants.

La somme algébrique de ces transferts est nulle (puisque ce qui est retiré aux uns est rajouté à d'autres). Le tableau constate donc l'égalité entre la *production des branches* et la *production des produits*.

4) Le tableau des ressources en produits

Ce quadrant reprend en première colonne la *production des produits* dégagée par le tableau des transferts. Mais à cette production, évaluée au prix de base, il faut ajouter diverses autres ressources susceptibles de faire l'objet d'emplois de manière que soit assurée, pour chaque produit ou groupe de produits de la nomenclature, l'égalité entre ressources et emplois (*cf infra*). Ces ressources sont :

- les importations de biens et services ;
- les marges commerciales et de transport ;
- les impôts sur les produits nets des subventions.

a) Les importations

Les importations constituent naturellement une ressource en produits s'ajoutant à la production des unités résidentes. Toutefois, les modalités de leur enregistrement nécessitent deux types de correction

1 / La correction territoriale

Les importations n'incluent pas le montant de la consommation des agents résidents hors du territoire économique (ex. : les achats des touristes « français » à l'étranger). Il est naturellement impossible de détailler par produits le montant de ces achats et ceux-ci sont donc globalement rajoutés aux importations de services sur la ligne correction territoriale. A noter qu'une correction symétrique intervient dans le tableau des emplois finals, avec les exportations (les achats des touristes « étrangers » en France).

2 / La correction CAF / FAB

Les importations de biens étant évaluées CAF (coût, assurance, fret), elles incluent les frais de transport et d'assurance de la frontière du pays exportateur à la frontière française. Il y a donc un risque de double

comptabilisation en ressources de ces frais puisque s'ils ont été effectués par des entreprises résidentes, ils sont déjà comptabilisés dans la production de ces unités (et figurent dans la rubrique des *Services principalement marchands*) et, s'ils ont été réalisés par des firmes non-résidentes, ils sont comptabilisés dans les *Importations de services*.

La *correction CAF/FAB* compense le double enregistrement et préserve la logique de l'équilibre entre les ressources et les emplois.

b) Les marges commerciales et de transport

La nécessité d'équilibrer des Ressources (Production, Importations) évaluées hors marges aux emplois évalués au prix d'acquisition (donc marges comprises) conduit à insérer une colonne correspondant aux *Marges commerciales et de transport* qui sont réparties entre les produits.

Les marges commerciales et de transport constituent la production des deux branches *Commerce* et *Transports* et le montant de cette production figure donc au sein de la production des *Services principalement marchands*.

c) Les impôts sur les produits nets des subventions

Pour que l'évaluation des Ressources soit cohérente avec celle des Emplois, il est nécessaire de comptabiliser les impôts sur les produits (TVA, droits sur les importations, notamment) qui sont supportés par les utilisateurs finals des biens et donc inclus dans la valeur des emplois. Si les impôts sur les produits doivent être rajoutés pour passer du prix de base au prix d'acquisition, les subventions doivent symétriquement être retranchées puisqu'elles minorent le coût effectivement payé par l'acheteur des produits.

5) Le tableau des emplois finals en produits

Ce dernier tableau est placé à côté et à droite du cadre des consommations intermédiaires où sont retracés les emplois intermédiaires en produits. Les emplois finals se lisent en colonnes. Ils sont classés en :

- Dépenses de consommation finale (ventilées, dans le TES détaillé, par secteur institutionnel) ;
- FBCF (elle aussi répartie par secteur institutionnel) ;
- Variations des stocks ;
- Achats d'objets de valeur (ces trois derniers postes constituant le total de la FBC ;
- Exportations (réparties entre exportations de biens et exportations de services, hors et à l'intérieur de l'Union européenne).

Une colonne permet d'agrèger, produit par produit, l'ensemble des Emplois finals. Enfin, une colonne *Total emplois*, portée à l'extrême droite du tableau, additionne les emplois finals aux emplois intermédiaires, c'est-à-dire qu'elle récapitule l'ensemble des sorties par produit. Le lecteur pourra vérifier que l'équilibre entre les Ressources (dernière colonne à droite du tableau des ressources en produits) et les Emplois est bien réalisé pour chaque produit de la nomenclature.

a) Les dépenses de consommation finale (CF)

Les dépenses de consommation finale des Ménages correspondent aux dépenses financières engagées par ce secteur institutionnel dans l'acquisition des différents produits. Ces dépenses sont enregistrées aux prix d'acquisition des produits, c'est-à-dire au prix effectivement payé par les acheteurs.

Les dépenses de consommation collective des APU correspondent à leur production de services collectifs, tels que la sécurité publique, la défense nationale, la justice, etc. ;

Les dépenses de consommation individuelle des APU et des ISBLSM sont constituées des services individualisables auxquels les ménages ont un accès gratuit (ou quasi-gratuit).

b) La formation brute de capital (FBC)

La FBC est composée de trois éléments évalués aux prix du marché (c'est-à-dire, comme les consommations intermédiaires, hors TVA déductible) :

- la formation brute de capital fixe, c'est-à-dire le montant des investissements réels effectués par les divers secteurs institutionnels dans les différents produits. La FBCF s'effectue principalement en produits de l'*Industrie* et de la *Construction* ;
- le solde des acquisitions d'objets de valeur ;
- les variations de stocks qui peuvent, selon le cas, être positives ou négatives. A noter que les variations de stocks ne concernent pas les ménages ordinaires (c'est-à-dire les ménages autres que les entreprises individuelles) puisque, par convention, ils consomment immédiatement tous les biens qu'ils achètent.

c) Les exportations (X)

Les exportations constituent un emploi de la plupart des produits, en dehors des produits de la construction et de certains services. Elles sont exprimées FAB (prix à la frontière française), hors TVA, les acheteurs étrangers n'ayant pas à payer la TVA française.

D'une manière symétrique à l'écriture portée dans le tableau des ressources en produits, on enregistre dans la colonne *Exportations*, sur la ligne *Correction territoriale*, les dépenses effectuées par les ménages non-résidents sur le territoire économique de la France (qui constituent en fait des exportations).

B. Les lectures du TES

1) La détermination de la Valeur ajoutée (lecture en colonne)

a) La valeur ajoutée (VA) par branche

Connaissant les consommations intermédiaires de chaque branche, ainsi que leur production, il est possible de déterminer la valeur ajoutée (brute) de chaque branche.

b) De la somme des valeurs ajoutées... au calcul du PIB

Si l'on ajoute la valeur ajoutée par chaque branche (qu'elle soit au prix de base ou au coût des facteurs), on obtient la somme des valeurs ajoutées par les secteurs institutionnels résidents.

Additionnée aux impôts sur les produits nets des subventions sur les produits, on obtient le Produit intérieur brut. Le PIB est l'agrégat représentatif du résultat final de l'activité de production des unités productrices résidentes. Il est obtenu par agrégation (agréger = assembler), c'est un agrégat central de la CN.

Remarques :

- « intérieur » signifie que l'on prend en compte l'activité productive des agents résidents sur le territoire économique, indépendamment de leur nationalité. Cela s'oppose à « national » pris en compte dans le PNB, produit national brut (= RNB).
- « brut » signifie que les amortissements sont compris c'est à dire que l'on inclut dans la valeur de la production les produits qui sont simplement destinés à remplacer le capital existant (Si l'on défalque les amortissements, on obtient un autre agrégat : le produit intérieur net).

2) L'identité Ressources – Emplois : l'équilibre comptable (lecture en ligne)

Il est possible de dégager un équilibre comptable ex-post : tous les biens et services produits sur le territoire économique ou acquis auprès des non-résidents ont été utilisés.

$$\text{Ressources} \equiv \text{Emplois}$$

L'identité, une égalité vraie par nature, par construction, s'observe par produits et au niveau global.

$$P + M + MC + TVA + DD \equiv CI + CF + FBCF + \Delta\text{Stocks} + X$$

Au niveau global, les marges commerciales sont nulles.

$$(P - CI) + TVA + DD + M \equiv CF + FBCF + \Delta\text{Stocks} + X$$

Isolons les termes entrant dans la définition du PIB.

$$\text{PIB} + M \equiv CF + FBCF + \Delta\text{Stocks} + X$$

Il vient l'identité ressources – emplois :

$$\text{PIB} \equiv CF + FBCF + \Delta\text{Stocks} + X - M$$

C. Remarque : la valorisation des Emplois et des Ressources : prix de base, marge commerciale (MC), impôts et subventions techniques

Pour que chaque poste des équilibres soit valorisé de la manière la plus significative, on utilise des prix différents. En effet, l'objectif est de retracer d'un côté ce qui reviendra en définitive aux producteurs, et de l'autre ce que paieront effectivement les acquéreurs. Les deux sommes ne sont en général pas égales. Une série d'éléments peuvent les faire différer : les biens passent généralement par un circuit commercial, qui prélève des marges ; ils doivent être transportés jusqu'à l'utilisateur ; les produits supportent des impôts, la TVA et la Taxe intérieure sur les produits pétroliers par exemple, qui sont payés par les utilisateurs mais ne sont pas conservés par le producteur ; à l'inverse, certains produits comme les produits agricoles et les transports collectifs, sont subventionnés.

Pour la production, on utilise un prix, appelé faute de mieux prix de base, égal au prix facturé par le producteur, diminué de la TVA et des autres impôts sur les produits, et augmenté des subventions sur les produits qu'il reçoit. Pour passer au prix d'acquisition, utilisé pour les emplois, il faut ajouter la TVA et les autres impôts sur les produits, retrancher les subventions, ajouter les marges commerciales, et le transport quand il est facturé séparément.

Remarque : les services marchands produits par le commerce sont mesurés par les marges commerciales (production du commerce = marges commerciales). Leur somme est nulle : le total des marges commerciales réalisées par les commerçants est nécessairement égale (identique) au total des marges commerciales comprises dans les prix d'acquisition des différents emplois.

D. Utilisation économique du TES

1) Le TES : un outil de diagnostic et de prospective

L'intérêt principal du TES est de faire apparaître les interdépendances productives entre les branches d'activité à travers les consommations intermédiaires. Pour réaliser sa production, chaque branche utilise des produits issus des autres branches alors même que toute variation de l'activité de l'une de ces branches affecte la production des autres branches. Le TES permet tout à la fois de mesurer précisément l'ampleur de ces interdépendances productives et de simuler l'effet d'un choc sur l'ensemble du système productif d'un pays.

2) La matrice des coefficients techniques

La matrice des coefficients techniques consiste à transformer le tableau des entrées intermédiaires (TEI) en un tableau des coefficients techniques. Plus précisément, un coefficient technique mesure **la consommation intermédiaire d'un produit nécessaire à la production d'une branche d'une valeur d'un euro**.

Si l'on pose i : indice des produits et j : indice des branches, le coefficient technique c_{ij} s'obtient ainsi :

$$c_{ij} = \frac{\text{Consommation intermédiaire du produit } i \text{ par la branche } j}{\text{Production effective de la branche } j}$$

Dans l'exemple précédent, le coefficient technique c_{32} concerne la consommation intermédiaire en services (produit 3) de la branche industrielle (branche 2) : $c_{32} = 778 / 3611 = 0.2155$

Pour produire la valeur d'un euro de marchandises, la branche industrielle utilise 0.215 euros de services.

En procédant de la même manière pour tous les produits et toutes les branches, on obtient aisément la matrice des coefficients techniques. Ainsi, le coefficient technique c_{ij} représente la consommation intermédiaire en produit i de la branche j .

Matrice des coefficients techniques

Branches	1. Agriculture	2. Industrie	3. Services
Produits			
1. Agriculture	0.3662	0.0285	0.0077
2. Industrie	0.2046	0.2769	0.0872
3. Services	0.0429	0.2155	0.3284

3) Le TES : un outil puissant en matière de prévision économique

Si l'on suppose constants les coefficients techniques, il est possible de simuler les induits par une variation de la production d'une branche. Supposons par exemple que la demande en produits industriels doive s'accroître de 30 milliards pour satisfaire une augmentation de la demande extérieure (exportations). Logiquement, les consommations intermédiaires (produits i) de la branche industrielle (branche 2) vont s'accroître dans la proportion des coefficients techniques précédemment calculés.

La première vague d'effets se visualise ainsi dans le TES :

Variation des consommations intermédiaires : 1^{ère} vague d'effets

Branches	1. Agriculture	2. Industrie	3. Services	Total
Produits				
1. Agriculture	0	$30 * 0.0285 = 0.86$	0	0.86
2. Industrie	0	$30 * 0.2769 = 8.31$	0	8.31
3. Services	0	$30 * 0.2155 = 6.46$	0	6.46

Pour produire 30 milliards supplémentaires, la branche industrielle va donc devoir accroître sa consommation en produits agricoles (+ 0.855 milliard), en produits industriels (+ 8.307 milliards) ainsi qu'en services (+ 6.465 milliards). Pour satisfaire ce surcroît de demande en consommations intermédiaires, la production des trois branches va devoir à son tour augmenter respectivement de 0.855 milliard (branche 1), 8.307 milliards (branche 2) et 6.465 milliards (branche 3).

Variation des consommations intermédiaires : 2^{ème} vague d'effets

Branches	1. Agriculture	2. Industrie	3. Services	Total
Produits				
1. Agriculture	$0.86 * 0.3662 = 0.31$	$8.31 * 0.0285 = 0.24$	$6.46 * 0.0077 = 0.05$	0.60
2. Industrie	$0.86 * 0.2046 = 0.18$	$8.31 * 0.2769 = 2.30$	$6.46 * 0.0872 = 0.56$	3.04
3. Services	$0.86 * 0.0429 = 0.04$	$8.31 * 0.2155 = 1.79$	$6.46 * 0.3284 = 2.12$	3.95

Il serait naturellement possible de prolonger le raisonnement en calculant une 3^{ème} vague d'effets. On remarque toutefois que les effets tendent à s'atténuer avec le temps, les coefficients techniques étant inférieurs à un. Grâce aux techniques matricielles et en ayant recours à l'outil informatique, il est aisément possible de mener les simulations jusqu'à l'annulation complète des effets. Pour des prévisions à moyen et à long terme, une limite importante apparaît toutefois : l'hypothèse de fixité des coefficients techniques. Toutes ces simulations doivent donc être réservées à une perspective de court terme, en supposant constants les coefficients techniques ainsi que les prix des consommations intermédiaires et en l'absence d'économie d'échelle.

Fiche d'accompagnement : 1.22

La répartition

Objectifs poursuivis

(outre l'acquisition des connaissances présentées ci-dessous)

- Savoir relier Production et Répartition
- Etre capable de distinguer les deux étapes de la répartition
- Savoir expliquer les principes et les logiques de la protection sociale
- Etre capable de présenter la structure des deux grands documents de synthèse d'une entreprise et l'enchaînement en cascade de la Production au Résultat net ; relier ceci à la notion de Rentabilité d'une entreprise
- Savoir expliquer le problème de la prise en compte du temps dans l'étude des revenus et la solution

Notions et concepts

- Distribution des revenus, Répartition fonctionnelle, répartition primaire
- Revenus primaires : composition détaillée dans le cas des ménages
- Redistribution des revenus, répartition personnelle
- Prélèvements obligatoires : impôts (directs / indirects), cotisations sociales salariales et patronales
- Taux de prélèvements obligatoires
- Transferts sociaux, socialisation des revenus
- Revenu disponible
- Distinction revenu / patrimoine, variable de flux / variable de stock
- État-Providence
- Les différents risques sociaux de l'existence (et au moins un exemple pour chaque)
- Protection collective : principe d'universalité et principe de solidarité ; logique de l'assurance (Bismarck) et de l'assistance (Beveridge) ; Prestations contributives / non contributives ; stabilisateurs automatiques
- Redistribution horizontale (longitudinale) / Redistribution verticale (transversale)
- Progressivité / Dégressivité / Proportionnalité des prélèvements obligatoires
- Profit ; Profits gagnés / Profits reçus / Profits institutionnels (rentes et quasi-rentes)
- Les différentes acceptions comptables du profit : RBE, EBE ; ENE ; Bénéfice ; Résultat net
- Capital social ; Capitaux propres
- Pouvoir d'achat d'un revenu ; Revenu réel / Revenu nominal ; unité monétaire courante / constante
- Niveau de vie / mode de vie
- Inégalités de revenus et de patrimoine
- Revenu moyen ; revenu médian ; rapport inter-déciles ; courbe de Lorentz ; indice de Gini

Mécanismes

- Du PIB... au revenu primaire... au revenu disponible : enchaînements
- Redistribution horizontale / Redistribution verticale
- Le rôle contra-cyclique des revenus sociaux ; stabilisateurs automatiques
- Courbe de Lorentz, coefficient de Gini
- Le rôle du profit : différentes approches
- La structure d'un compte de résultat
- Les Soldes Intermédiaires de Gestion (SIG) : détermination en cascade des différentes notions comptables de profit (*enchaînement à connaître parfaitement*)
- Déflater un revenu
- Indexer / Désindexer

Références d'auteurs et Théories

- J.M. Keynes ; K. Marx ; J.A. Schumpeter ; O. Bismarck ; L. Beveridge

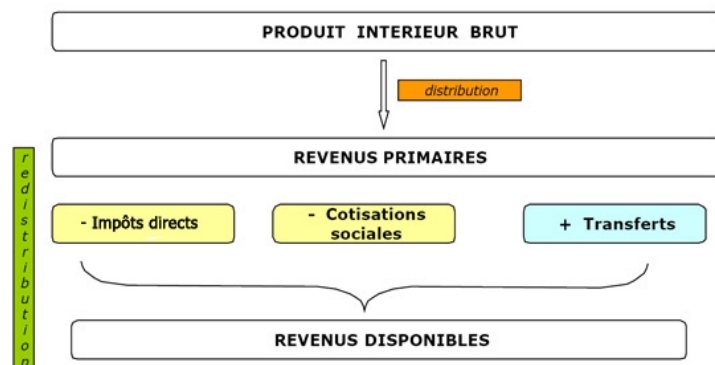
Références historiques

- La création des systèmes de Sécurité sociale au lendemain de la 2^e GM

1.22 La répartition

La répartition du flux de richesse nouvelle créée décrit comment la valeur ajoutée engendrée par la production est distribuée puis redistribuée entre les unités institutionnelles ; elle permet de décrire les différentes étapes de la formation des revenus.

La répartition des revenus s'effectue en deux étapes : la distribution et la redistribution.



1.221. La distribution des revenus

1. Le mécanisme général

Les revenus sont la contrepartie de la production. Ceux qui ont participé d'une manière ou d'une autre à la production en reçoivent une part appelée revenu primaire. On parle de distribution des revenus, de répartition primaire, de répartition fonctionnelle. Les différents secteurs institutionnels [1.1] ont un revenu primaire.

2. L'exemple des ménages

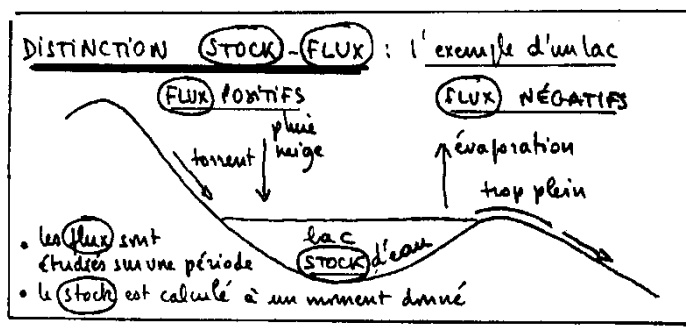
Pour les ménages, le revenu primaire se décompose en trois parties :

- Les revenus du travail salarié : Salaire brut + cotisations sociales patronales (coût salarial pour l'entreprise)
- les revenus du travail non salarié : Le revenu mixte, c'est le revenu (EBE : excédent brut d'exploitation) des entreprises individuelles comprises dans le secteur institutionnel des ménages. Il a été appelé revenu mixte parce qu'il contient implicitement la rémunération du travail effectué par les propriétaires et par les membres de leur famille. Cette rémunération ne peut être distinguée de ce qui revient aux propriétaires en tant qu'entrepreneurs.
- les revenus du patrimoine
 - ◆ Revenus de la propriété : ce sont les revenus perçus par les propriétaires de parts de société (dividende pour une action), les propriétaires de titres de créances et de placements financiers (intérêts pour une obligation), et les propriétaires de terrains (exemple : fermage), les propriétaires de logement étant considérés comme des producteurs de service donnant lieu à un paiement pris en compte ci-dessous.
 - ◆ EBE des ménages hors revenus mixtes : ce sont les revenus issus de la production de services de logement (loyers effectifs et loyers imputés aux propriétaires - occupants) et de la production des jardins familiaux.

3. Complément : la distinction entre le revenu et le patrimoine

A. C'est un exemple de distinction entre une variable de stock et de flux

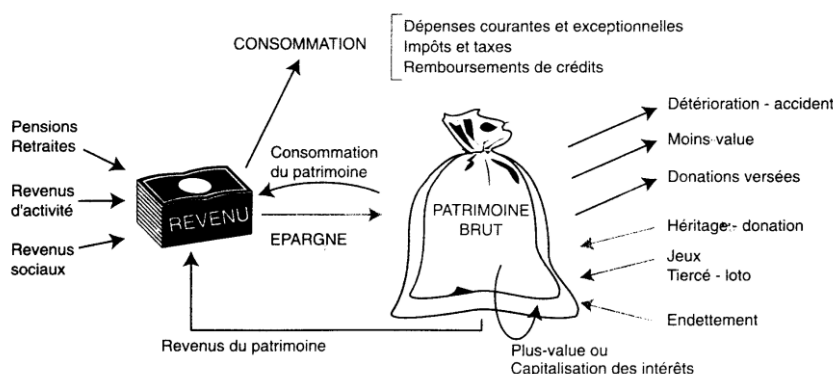
Une variable de stock correspond à une grandeur économique mesurée à moment donné. Cela s'oppose à une variable de flux qui correspond à une grandeur économique mesurée sur une période de temps donnée. Tout flux génère une variation de stocks.



B. Flux de revenu et stock de patrimoine

Pour un agent économique, il ne faut pas confondre ses revenus qui sont un flux et son patrimoine (ensemble des avoirs et des dettes) qui est un stock. Ce patrimoine résulte de flux positifs qui le gonflent (revenus, plus-value, héritages...) et de flux négatifs qui le diminuent (dépenses de consommation, moins-values...).

Articulation entre flux et stock de patrimoine



Source : Cahiers français n°286, juin 1998

1.222. La redistribution des revenus

1. Le mécanisme général

Les administrations publiques sont le pivot de cette opération ; elle s'effectue en fonction de la situation personnelle des agents économiques. On parle de redistribution des revenus, de répartition personnelle.

A. Les Administrations publiques (APU) effectuent des prélèvements obligatoires sur les revenus primaires des autres secteurs

Les administrations publiques prélèvent sur les revenus primaires des autres secteurs institutionnels des cotisations sociales et des impôts qui forment les prélèvements obligatoires.

Pour les impôts, on distingue les impôts directs et les impôts indirects.

Impôts directs	Impôts indirects
L'impôt direct est supporté et versé par la même personne. Il ne peut être répercuté dans le prix d'un produit.	L'impôt indirect peut être répercuté dans le prix d'un produit. Il est supporté et versé par des personnes différentes.
- L'impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP) - L'impôt sur les sociétés - Les impôts locaux (taxe d'habitation, taxe foncière) - L'impôt sur la fortune - Contribution sociale généralisée (CSG) - Contribution au remboursement de la dette sociale (CRDS)	- Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) - Droits de douane - La taxe intérieure sur les produits pétroliers (TIPP) - Les taxes sur les tabacs et les alcools

Pour les cotisations sociales, on distingue les cotisations sociales salariales acquittées par les salariés sur leur salaire brut et les cotisations sociales patronales payées par les employeurs au profit des salariés sur la même base ou pour leur propre couverture sociale sur la base de leurs revenus mixtes.

B. Les APU utilisent ces prélèvements obligatoires au profit des autres secteurs institutionnels

Les administrations publiques (APU) fournissent des transferts et des services non marchands. L'économiste les prend en compte pour leur valeur monétaire.

1) Des transferts sociaux

Les transferts sociaux correspondent :

- aux prestations sociales (pension d'invalidité, pension de retraite, allocations familiales, indemnités de chômage, allocation logement, RMI, RSA)
- aux transferts sociaux sous forme de biens et services individualisables fournis gratuitement ou quasi gratuitement aux ménages par les administrations publiques et les institutions sans but lucratif au service des ménages : Il s'agit de la partie des soins de santé prise en charge par les administrations de sécurité sociale, y compris les remboursements. De la même façon, le service d'éducation pris en charge par l'administration, soit la quasi-totalité de l'éducation en France est un transfert social en nature aux ménages .

Remarque : Les transferts sociaux non individualisables (défense nationale, justice...) relèvent de la consommation collective des administrations publiques.

2) Des transferts en capital

Ils se présentent sous forme de bonification d'intérêts pour des emprunts, d'aide à l'investissement.

C. On peut ainsi former le concept de revenu disponible

1) Définition générale

Il correspond au revenu primaire corrigé des opérations de redistribution. Il est disponible pour la dépense de consommation finale et/ou l'épargne selon les secteurs institutionnels.

L'INSEE a créé la notion de revenu disponible ajusté pour affiner l'analyse.

2) L'exemple des ménages

Le revenu disponible des ménages correspond au revenu primaire des ménages auquel on a déduit les impôts directs (pas les impôts indirects) et les cotisations sociales et ajouté les prestations sociales en espèces (revenu disponible brut) et les transferts sociaux individualisables (revenu disponible ajusté).

Le revenu disponible est donc le revenu que le ménage peut dépenser, toutes taxes incluses (les impôts indirects : TVA, TIPP, CSG, CRDS, etc.).

2. Approfondissements

On désigne souvent par l'expression d'« État-Providence » l'ensemble des mécanismes de redistribution des revenus pris en charge par les Administrations publiques (APU). La tendance à la croissance de la part des revenus sociaux dans le revenu disponible s'appelle la « socialisation des revenus ».

A. La redistribution permet de faire face à certains « risques » de l'existence

1) Les risques sociaux de l'existence (présentation à partir de la grille française)

Le terme de risque désigne des événements qui se traduisent par une perte de ressources et/ou un surcroît de dépenses. Les comptes de la protection sociale identifient six grands risques sociaux :

- « **Santé** » - : Il se compose du risque maladie (prise en charge des soins de santé, indemnités journalières), du risque invalidité (diverses allocations et rentes d'invalidité, les soins de santé sont classés dans le risque maladie) et du risque des accidents du travail, y compris accidents de trajet, et maladies professionnelles, (soins dispensés aux victimes et dépenses de réadaptation fonctionnelle, professionnelle et sociale des victimes) (maladie, invalidité, accidents du travail),
- « **Vieillesse** » - : Il se compose des prestations qui permettent la cessation d'activité (pensions contributives, préretraites, minimum vieillesse), et des prestations versées à la suite du décès du conjoint.
- « **Famille** » - Il se compose des prestations qui couvrent les besoins résultant de l'éducation des enfants (allocations familiales, bourses d'études, réductions tarifaires SNCF ...), les besoins

supplémentaires résultant de la conception et de la mise au monde d'enfants (soins de santé, indemnités et primes liées à la maternité) maternité »

- « **Emploi** » - Il se compose : du risque chômage et de celui de la formation professionnelle. (recherche d'emploi, adaptation à un nouvel emploi, formation professionnelle). (chômage et inadaptation professionnelle),
- « **Logement** » - les prestations logement comprennent principalement les allocations de logement et accessoirement des prestations extra-légales des régimes spéciaux. Les allocations de logement sont : l'allocation de logement à caractère familial (ALF), l'allocation de logement à caractère social (ALS), l'aide personnalisée au logement (APL)
- « **Pauvreté et exclusion sociale** » - ce risque correspond essentiellement à la protection sociale de certaines catégories de population : indigents, délinquants, anciens détenus, alcooliques, drogués, victimes de guerres, d'événements politiques, de violences criminelles, de catastrophes naturelles. Les prestations relatives à ce risque incluent les versements effectués dans le cadre de la politique de lutte contre l'exclusion (RMI depuis 1988 devenu RSA en 2007)

Un risque émergent s'ajoute et pose des problèmes sociaux et financiers (en particulier aux collectivités locales au niveau du département en France compte tenu des sommes en jeu) : le risque Dépendance chez les personnes âgées, (incapacité suite à l'allongement de l'espérance de vie).

2) la prise en compte de ces risques par la collectivité à travers la protection sociale

Les justifications de la redistribution sont alors les suivantes :

- Il existe bien des mécanismes individuels pour se prémunir contre de tels risques : ils relèvent de l'épargne individuelle et de systèmes d'assurance individuelle privés.
- Ces mécanismes ne sont pas satisfaisants car ils ne sont pas à la portée d'une grande partie de la population et ils ne sont pas à la mesure de certains risques très coûteux.
- D'où la mise en place de mécanismes collectifs dans le cadre de la protection sociale au lendemain de la 2^e GM (Rapport Beveridge, 1942). La protection collective face à des risques sociaux obéit à deux principes :
 - le *principe de solidarité* : entre malades et bien portants, entre travailleurs et sans emploi, entre classes d'âge, entre cotisants et ayants droit... Ce principe se retrouve dans les techniques d'assurance (de base et complémentaire) financées par une contribution des bénéficiaires, mais aussi dans les techniques d'assistance financées par l'impôt.
 - le *principe d'universalité* : toute personne a droit à une protection sociale minimale, quels que soient son origine, ses ressources, son niveau de cotisation. Ce principe nécessite la mise en place de techniques d'assistance financées par l'Etat et les collectivités locales.

La solidarité devient nationale de par son mode de financement (impôts, taxes).

B. Les logiques mises en œuvre pour couvrir ces risques

1) La logique de l'assurance (Bismarck)

Les assurances sociales fonctionnent sur la base suivante : les cotisations obligatoires de tous donnent droit à des prestations pour ceux qui parmi les cotisants subissent un risque social identifié (prestations contributives).

Il existe par exemple l'assurance-maladie, l'assurance-chômage, l'assurance-vieillesse.

2) La logique de l'assistance (ou solidarité) (Beveridge)

D'autres prestations sont dites non contributives : les prestations sont versées sans cotisation préalable du bénéficiaire dès l'instant que le risque social se manifeste.

Ces prestations existent du fait que certaines personnes sont dans une situation telle qu'elles n'ont pas préalablement cotisé ou qu'elles sont ou ont été dans l'incapacité de cotiser ; cela peut correspondre également à un choix d'organisation sociale. Par exemple, il n'est pas besoin d'avoir contribué à une caisse quelconque pour pouvoir bénéficier de l'allocation logement, de l'aide aux parents isolés ou du revenu minimum d'insertion (RMI), de la Couverture maladie universelle (CMU) devenue Protection universelle maladie (PUMA).

Remarque : il faut ajouter les actions des APU liées à la fourniture de services non marchands. Ces services sont pris en compte pour partie à travers les transferts en nature intégrés dans le revenu disponible ajusté correspondant aux consommations individualisables (remboursement de santé, éducation publique).

C. Deux formes de redistribution se superposent

1) La redistribution horizontale (ou longitudinale)

Elle aboutit à un transfert de pouvoir d'achat vers des personnes subissant les risques sociaux identifiés :

- Des actifs occupés et en bonne santé vers les personnes malades
- Des célibataires sans enfant et occupés vers les ménages avec enfants
- Des actifs occupés vers les chômeurs
- Des actifs occupés vers les retraités.

2) La redistribution verticale (ou transversale)

Cette redistribution aboutit à un transfert de pouvoir d'achat entre le haut et le bas de l'échelle des revenus. La disparité de revenu disponible est alors plus faible que la disparité de revenus primaires. La redistribution d'un point de vue monétaire s'effectuant à travers le double mouvement de prélèvements obligatoires et de versement de prestations sociales, on peut expliquer la redistribution verticale à travers chacun d'eux :

- Du côté des prélèvements : afin de réduire les disparités de revenus, il faut que le poids du prélèvement progresse avec le revenu (le taux de prélèvement doit être croissant avec le revenu). On parle de prélèvement progressif. C'est le cas de l'impôt sur les revenus en France : il pèse sur la moitié supérieure des ménages, le taux d'imposition augmente par tranches successives croissantes de revenus. La disparité de revenus diminue, toutes choses égales par ailleurs. Au contraire, un prélèvement est dit dégressif lorsque le taux de prélèvement décroît avec le revenu (fiscalité locale, TVA) ; il accroît la disparité de revenus, toutes choses égales par ailleurs. Un prélèvement est dit proportionnel lorsque le taux de prélèvement est constant quel que soit le revenu (CSG) : il laisse inchangée la disparité de revenus, toutes choses égales par ailleurs.
- Du côté des prestations versées : afin de réduire les disparités de revenus, il faut que les prestations soient attribuées sous condition de ressources (allocation de rentrée scolaire) ou, à défaut, être forfaitaires comme les allocations familiales (elles représentent une part décroissante du revenu lorsque ce dernier s'accroît).

D. Les revenus de transferts ont un rôle contra cyclique

1) Le rôle passif : le mécanisme des stabilisateurs automatiques

Les prestations sociales jouent automatiquement à contre-courant de la conjoncture économique. Ainsi, en phase de récession, la redistribution de revenus sociaux maintient automatiquement un certain niveau de consommation : grâce aux allocations chômage, les chômeurs peuvent conserver un certain volume de consommation, ce qui maintient les débouchés et donc limite la récession en soutenant la demande et la croissance. En sens inverse en phase d'expansion, le versement de certains revenus (allocation chômage par exemple) diminue automatiquement.

La redistribution des revenus sociaux est donc un des stabilisateurs automatiques de la conjoncture économique : ils atténuent l'ampleur des dérèglements conjoncturels.

Ce rôle est mis en avant par les partisans d'une intervention régulatrice de l'État sur la conjoncture grâce à la modulation des revenus (courants d'inspiration keynésienne [2.16]).

2) Le rôle plus actif dans le cadre d'une politique de relance

Dans une perspective plus active, l'État peut décider d'accroître les revenus sociaux et/ou de baisser les prélèvements obligatoires, quitte à mettre provisoirement son budget ou celui d'autres organismes publics en déficit. Il accroît ainsi la consommation, stimule la production et l'emploi. Il mène alors une politique de relance par la consommation.

Remarques :

- Préoccupation sociale et préoccupations économiques se rejoignent : l'augmentation du revenu disponible des ménages les plus pauvres se retrouve essentiellement sous forme de consommation et peu sous forme d'épargne. Les sommes reçues sont donc quasi intégralement et immédiatement réinjectées dans le circuit économique sous forme de dépenses de consommation : l'effet de relance est maximum.
- Les politiques de relance d'inspiration keynésienne seront étudiées avec leurs effets attendus et leurs difficultés.

E. Niveau de vie et mode de vie

1) Le niveau de vie

C'est l'ensemble des biens et services dont dispose un ménage pour satisfaire ses besoins.

a) Composition

Sa composition reprend celle de la consommation finale :

- La dépense de consommation
- La consommation effective comprenant la dépense de consommation et les transferts sociaux en nature, consommations collectives individualisables.
- La consommation effective augmentée des consommations collectives, non individualisables.

b) Mesure

Selon l'INSEE, le niveau de vie est égal au revenu disponible déflaté du ménage divisé par le nombre d'unités de consommation (UC).

Les unités de consommation sont généralement calculées selon l'échelle d'équivalence dite de l'OCDE modifiée qui attribue 1 uc au premier adulte du ménage, 0,5 uc aux autres personnes de 14 ans ou plus et 0,3 uc aux enfants de moins de 14 ans.

2) Le mode de vie

Si le niveau de vie est une notion quantitative, le mode de vie est une notion qualitative. C'est la manière dont un ménage organise sa consommation sur la base d'un certain niveau de vie. Par exemple, un poste de télévision est utilisé différemment (temps d'écoute, type d'émissions regardées...) selon le niveau d'instruction, la profession, ... et bien sûr le niveau de vie lui-même (la télévision est souvent le substitut étroit à d'autres loisirs trop onéreux pour des groupes sociaux populaires).

3) Le niveau de vie moyen d'une population

Il est habituellement présenté à l'aide du ratio PIB / Population ce qui donne le PIB par tête, par habitant.

C'est un indicateur quantitatif moyen. Il ne donne pas d'indication de disparités ou d'indications qualitatives quant au mode de vie. Même si le PIB reste un indicateur incontournable, celui-ci reste entaché de nombreuses limites, que tentent de prendre en compte les experts, et notamment ceux de la « commission Stiglitz ».

Le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) propose trois indicateurs complémentaires du PIB pour mieux cerner la réalité des PED :

- l'indicateur de développement humain (IDH) : l'objectif est de rendre compte de l'accès indispensable aux ressources pour vivre mais aussi de l'espérance de vie et du degré d'éducation. Quatre indicateurs sont intégrés dans une moyenne : le PIB réel par habitant, l'espérance de vie à la naissance, le taux d'alphabétisation des adultes et la moyenne d'année d'études.
- l'indicateur sexospécifique de développement humain (ISDH) : il est composé comme l'IDH mais il est corrigé afin de rendre compte des disparités sociologiques entre hommes et femmes.
- l'indicateur de pauvreté humaine (IPH) : il complète l'IDH et intègre l'espérance de vie, le niveau d'éducation et les conditions de vie (à travers l'accès à la santé, à l'eau potable et la part des enfants de moins de cinq ans atteints de malnutrition).

F. Inégalités de revenus et de patrimoines

1) Présentation

a) Les inégalités de revenus

Il existe deux méthodes principales pour mesurer les inégalités :

- On peut comparer les revenus moyens de certains groupes sociaux : on parle alors de disparité des revenus ; elle est mesurée par le rapport entre les revenus moyens.
- On peut aussi analyser les inégalités au sein d'une population globale ; on parle alors de dispersion des revenus par rapport à une moyenne

Cette dernière mesure est préférable à la première, car l'égalité entre les revenus moyens peut cacher des situations très différentes selon la dispersion des revenus autour de cette moyenne.

Pour mesurer la dispersion, on utilise le principe de construction des déciles. On classe les individus par revenus croissants, et les neuf déciles sont les valeurs du revenu qui partagent les individus en 10 groupes numériquement égaux. Le premier décile est la valeur du revenu pour laquelle 10 % des individus se trouvent avant cette valeur et 90 % après, le deuxième décile est la valeur du revenu pour laquelle 20 % des individus se trouvaient avant et 80 % à près, etc. et ce jusqu'à qu'aux derniers déciles.

Le 5e décile correspond au revenu médian, c'est-à-dire au revenu en dessous et au-dessus duquel se trouve 50 % de la population considérée.

On peut mesurer la dispersion des revenus par le rapport inter-déciles (D9/D1). Plus ce rapport est élevé, plus forte est la dispersion. Ainsi, s'il est égal à 3,5, cela signifie que pour faire partie des 10 % de la population aux revenus les plus hauts, il faut gagner au moins 3,5 fois plus que les 10 % ayant les revenus les plus faibles.

Pour les revenus d'activité, de fortes disparités existent entre les salariés, mais également entre les indépendants, selon des critères tels que :

- Qualification, diplôme
- Catégorie socioprofessionnelle
- Le statut : public /privé
- Sexe : il existe une disparité de revenus entre hommes et femmes : malgré un effet de structure dû à la sur représentation des femmes dans les emplois peu qualifiés, une femme en moyenne a tendance à être moins payée qu'un homme à poste équivalent.

- Age
- Nationalité
- Les revenus du patrimoine sont encore plus inégalement répartis du fait de l'existence à la base d'inégalités de patrimoine, cf.2) infra.

Nous avons déjà vu que la redistribution (aspect vertical) était un moyen de réduire la dispersion des revenus : la dispersion des revenus disponibles est moindre que celle des revenus primaires.

b) Les inégalités de patrimoines

Le patrimoine résulte d'une accumulation. Sa répartition reflète de façon accentuée celle des revenus qui en est à la fois la cause et le résultat. (Le patrimoine est un stock à ne pas confondre avec le revenu qui est un flux)

Si on focalise souvent sur la dispersion des revenus, celle des patrimoines est beaucoup plus importante.

- On accumule d'autant plus que le revenu est plus élevé. La part de l'épargne dans le revenu est une fonction croissante de ce revenu.
- Le patrimoine rapporte d'autant plus qu'il est plus important.
- C'est l'héritage qui accentue fortement les écarts.
- La fiscalité frappe le revenu plus que le patrimoine.
- La fiscalité favorise les revenus du capital au détriment des revenus du travail.

2) Compléments statistiques sur les inégalités de revenus et de patrimoines

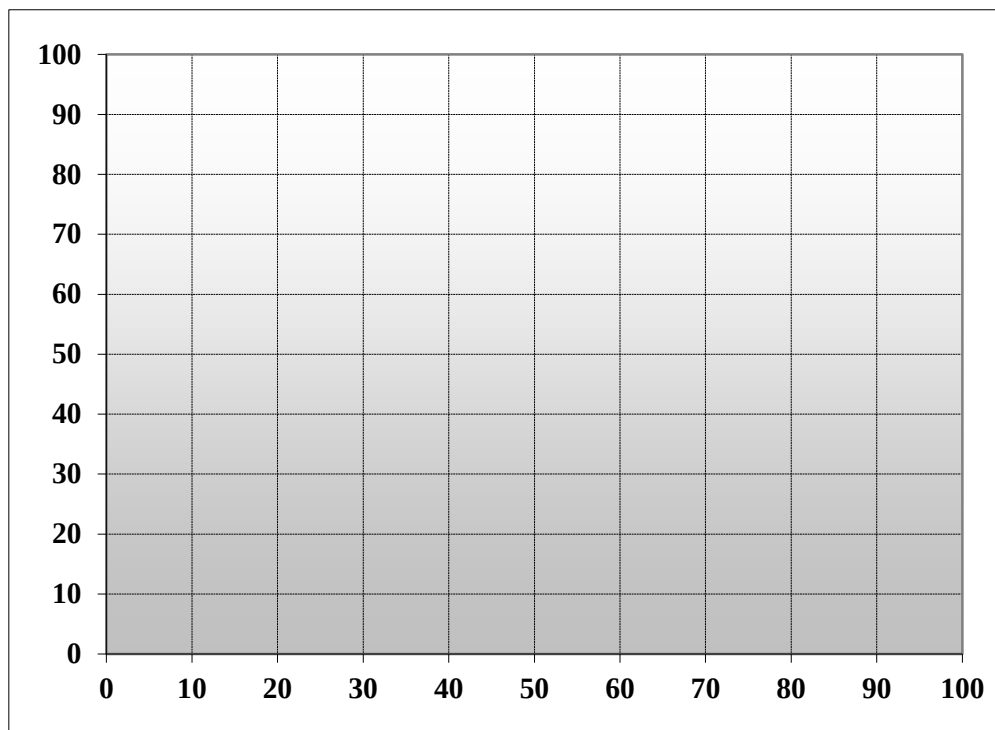
a) Complément 1 : la courbe de Lorenz

1/ Construction :

- En abscisses, cumul des ménages par tranches de 10 % de la population (total : 100 %)
- En ordonnées, cumul des revenus et des patrimoines par tranches de 10 % du total des revenus et du total des patrimoines (total : 100 %)

2/ Illustration et signification

- Inégalités de répartition des revenus
- Inégalités de répartition des patrimoines



2/ Complément 2 : l'indice de Gini

a/ Principe

Il donne une mesure de l'inégalité à partir de la courbe de Lorenz : il mesure la surface entre la droite et la courbe :

- Répartition parfaitement égalitaire (droite et courbe confondue => surface nulle)

- Répartition parfaitement inégalitaire (droite et courbe éloignées au maximum ; situation extrême où un seul ménage reçoit tous les revenus, les autres n'ont rien)
- La réalité se trouve entre ces deux extrêmes

b / Evolution des coefficients de Gini (ensemble des ménages) en France

Indices de Gini	1986	1989	1992	1996	2024
Revenus		0.341			0.297
Patrimoine	0.66		0.64	0.60	0.65

Complément - De la production à la distribution et redistribution des revenus : la répartition de la valeur ajoutée.

Comme la production globale est égale à la somme des valeurs ajoutées, étudier la répartition des revenus qui sont issus de la production revient donc à étudier la répartition de la valeur ajoutée entre les différents agents économiques. La valeur ajoutée est répartie entre cinq grandes catégories d'agents économiques.

Les agents économiques...	... reçoivent...	exemples
Salariés	salaires nets	Salaires bruts – Cotisations sociales salariales
Administrations publiques	prélèvements obligatoires	Impôts + cotisations sociales
Créanciers	Loyers	Intérêts
Propriétaires du capital	Résultat net distribué	Dividendes
Entreprise elle-même	Amortissement + Résultat net non distribué	Épargne brute de l'entreprise : autofinancement

1.223. La prise en compte des mouvements de prix dans l'analyse du revenu

1. Présentation

Le problème est identique à celui déjà rencontré à propos de la mesure de la production [1.21].

A. Exemple

Un individu constate que sur son bulletin de salaire, sa rémunération par rapport à l'année précédente est passée de 1500 € à 1650 € par mois. On dit que son salaire nominal s'est accru de 10%.

Est-ce à dire qu'il va pouvoir effectivement acheter une quantité des biens et services supplémentaire de 10 % plus importante ? Tout dépend de l'évolution des prix durant cette période. Supposons que le taux d'inflation soit de 5 % : l'inflation, dépréciation interne de la monnaie, ampute d'autant sa capacité d'acheter un supplément de biens et de services.

Donc, le salaire réel ou pouvoir d'achat du salaire aura augmenté de moins de 10%. (On peut utiliser également les expressions salaire en euros courants et constants mais c'est moins l'usage).

B. Définition

Le salaire réel est égal au salaire nominal dont on a éliminé les effets de la variation des prix. Le salaire nominal a été déflaté. Il exprime le pouvoir d'achat du salaire en volume de biens et services.

Plus généralement, le revenu réel correspond au revenu nominal une fois éliminé l'impact de la variation du niveau général des prix : il a été déflaté. On obtient le pouvoir d'achat du revenu.

2. Calcul de la valeur déflatée

Pour obtenir l'accroissement exact du pouvoir d'achat, il ne faut pas procéder à une soustraction des taux de croissance, il faut déflater le salaire nominal par l'indice du niveau général des prix.

$$\text{Salaire réel} = (\text{Salaire nominal} / \text{Indice du niveau général des prix}) \times 100$$

3. Indexation – désindexation

Lorsque la variation des salaires nominaux suit systématiquement la variation des prix, on dit que les salaires sont indexés sur les prix, sur le coût de la vie. Ainsi, le pouvoir d'achat est maintenu.

Par exemple, une convention collective signée entre syndicats d'employeurs et de salariés dans une branche d'activité donnée peut contenir une clause d'indexation : les salaires nominaux suivent alors automatiquement le niveau général des prix, maintenant ainsi le salaire réel des salariés.

Dans les années 80, on a assisté, à l'inverse de ce qui s'est passé dans les décennies précédentes, à un processus de désindexation des salaires : les salaires nominaux n'ont pas augmenté au même rythme que l'inflation, ce qui s'est traduit par un recul du salaire réel, du pouvoir d'achat. La diminution du coût réel du travail a été un des moyens de restaurer les profits des entreprises pour tenter de surmonter la crise économique.

1.224 Complément sur la notion de profit

On peut mener deux types d'analyses du profit : une analyse théorique et une analyse comptable.

1. L'analyse théorique

C'est une analyse délicate car l'approche du profit varie selon les auteurs. On peut cependant dégager quelques points d'accord relatif.

A. Définition du profit : le profit est un résidu

C'est ce qui reste à l'entreprise une fois versés les revenus rémunérant les facteurs de production :

- Les revenus du travail (y compris la rémunération de l'entrepreneur lui-même pour le travail qu'il effectue dans l'entreprise et qui doit correspondre, au moins, au salaire qu'il aurait obtenu ailleurs)
- Les revenus du capital (y compris la rémunération des capitaux que l'entrepreneur a investis dans son entreprise et qui auraient pu lui rapporter s'il les avait placés ailleurs).

B. Le débat théorique

1) La justification fondamentale du profit

C'est un revenu qui rémunère une fonction essentielle : la fonction d'entreprise.

Elle n'est pas à proprement parler un apport de travail ou de capital. Elle est une capacité :

- à juger une situation et à anticiper les évolutions
- à prendre les décisions les plus judicieuses, en particulier à savoir mettre en œuvre les innovations (Schumpeter a particulièrement insisté sur cet aspect [2.15])
- à en assumer les risques, pouvant aller jusqu'à la faillite.

Ce rôle entièrement positif du profit est mis en avant par les tenants de l'économie de marché et du système capitaliste, dont il est un élément central.

2) Les critiques du profit

a) La critique la plus radicale par le courant marxiste

Pour Marx, seul le travail est créateur de valeur (valeur travail [2.13]). Le profit représente donc un supplément de valeur créée par les travailleurs ; par conséquent, il devrait légitimement leur revenir. Le fait que l'entrepreneur se l'approprie constitue un vol : c'est l'exploitation capitaliste.

b) La distinction entre différentes notions de profits

Pour les partisans de l'économie de marché eux-mêmes, tous les profits n'ont pas la même valeur.

1/ Il y a les profits gagnés

Ils correspondent à la présentation très positive telle qu'elle vient d'être faite plus haut.

2/ Mais il y a aussi des profits dont la justification paraît plus équivoque

- Soit qu'ils proviennent d'événements favorables à l'entreprise mais qui ne sont pas dus à l'efficacité de son action (la disparition spontanée d'un concurrent). Ils sont simplement « reçus » (windfall profits)
- Soit qu'ils proviennent de dispositions institutionnelles et extérieures à l'entreprise, qui limitent volontairement la concurrence et permettent des prix élevés générateurs de profits supérieurs à ce qui résulterait d'une activité plus concurrentielle : ce sont les « profits institutionnels ».

C. Le profit joue de toute façon un rôle central

1. Mesure de la réussite économique de l'entreprise
2. Motivation fondamentale à agir. Plus de profits, c'est plus de richesse pour les propriétaires de l'entreprise (et éventuellement pour le personnel via la participation aux bénéfices)
3. Moyen d'assurer le financement des investissements qui doivent permettre au minimum la survie de l'entreprise et mieux encore sa croissance. Pour une entreprise, l'autofinancement de ses investissements est un mode de financement recherché.

2. L'analyse comptable : le profit comme grandeur absolue à travers le Compte de résultat de l'entreprise

Le profit n'apparaît pas sous ce nom dans la comptabilité d'entreprise. On le retrouve sous le terme neutre de résultat. Si le résultat est positif, on parle, de bénéfice, de profit. S'il est négatif, on parle de déficit ou de perte.

A. Présentation de la structure simplifiée d'un Compte de résultat

Compte de résultat simplifié

CHARGES	PRODUITS
Charges d'exploitation	Produits d'exploitation
Biens achetés	Chiffre d'affaires (production vendue)
Variations de stocks de biens achetés	Variations de stocks de produits finis et semi-finis
Services achetés	
Impôts et taxes	
Salaires	
Charges sociales	
Dotations aux amortissements et aux provisions	
Résultat d'exploitation	
Charges financières	Produits financiers
Résultat financier	
Charges exceptionnelles	Produits exceptionnels
Résultat exceptionnel	
Participation des salariés aux fruits de l'expansion	
Impôt sur les bénéfices	
Solde créditeur : bénéfice	(Ou) Solde débiteur : perte

Le compte de résultat d'une entreprise est un document de nature comptable permettant de rendre compte sur une période donnée des flux donnant naissance au résultat de l'entreprise. Il est comptablement équilibré.

L'entreprise est conçue comme un centre de calcul économique procédant à une comparaison systématique des valeurs produites et vendues sur les marchés-clients (ce sont les produits dans la colonne de droite) et des valeurs utilisées pour les obtenir, qui sont constitués par les coûts engagés auprès des marchés-amont des facteurs (ce sont les charges dans la colonne de gauche).

Produits et charges sont enregistrés par nature selon trois familles d'opérations pour estimer un résultat :

- Les opérations d'exploitation : produits et charges d'exploitation correspondent aux éléments réguliers, en principe cycliques de formation du résultat.
- Les opérations financières : produits et charges financiers intègrent les intérêts en faveur de l'entreprise et les intérêts dus par l'entreprise.
- Les opérations exceptionnelles : produits et charges exceptionnels intègrent les éléments anormaux, irréguliers de la vie de l'entreprise.

B. Différentes acceptions possibles du profit

La comptabilité privée des entreprises fait apparaître plusieurs notions de profit à travers les soldes intermédiaires de gestion ; c'est une présentation dite « en cascade » à partir du compte de résultat.

Faisons tout d'abord apparaître la valeur ajoutée comme point de départ des calculs :

Valeur ajoutée = Production (Chiffre d'affaires + Variations de stocks de produits finis)
- Consommations intermédiaires (Biens et services achetés et consommés pour produire)

C'est en répartissant la valeur ajoutée que l'on peut faire apparaître les notions de profit.

1) Le résultat brut d'exploitation

Le résultat brut d'exploitation se déduit de la valeur ajoutée par soustraction des impôts et taxes liés à la production et des charges de personnel constituées des salaires bruts versés et des cotisations sociales patronales (coût salarial).

Le résultat brut d'exploitation est attendu positif : on parle de l'excédent brut d'exploitation (EBE). Cette notion de profit nous renseigne sur la performance économique de l'entreprise, avant amortissement, charges financières et impôt ; c'est donc un résultat comparable d'une firme à une autre puisque indépendant des modalités de calcul des amortissements, des charges financières et de l'impôt sur les bénéfices.

2) Le résultat d'exploitation (résultat NET d'exploitation)

$$\text{ENE} = \text{EBE} - \text{Dotations aux amortissements.}$$

C'est au sens strict la mesure du revenu obtenu par l'entreprise grâce à ses opérations d'exploitation. On parle de résultat net d'exploitation, d'excédent net d'exploitation. Mais pour les raisons évoquées plus haut, on lui préfère l'EBE.

3) Le résultat courant avant impôt (Bénéfice)

$$\text{Résultat courant avant impôt} = \text{ENE} + \text{résultat financier}$$

Avec : Résultat financier = Produits financiers - Charges financières.

Il s'obtient en ajoutant le résultat financier à l'excédent net d'exploitation. Il correspond à la notion de Bénéfice. Il renseigne sur le résultat de l'exploitation de l'entreprise, hors éléments exceptionnels.

4) Le résultat net

Résultat net = Résultat courant avant impôt + Résultat exceptionnel - Participation des salariés - Impôt sur les bénéfices

Avec : Résultat exceptionnel = Produits exceptionnels – Charges exceptionnelles.

Le résultat net, quand il correspond à un gain, est partagé en deux :

- une partie pour les propriétaires : c'est le résultat net distribué (pour une SA, divisé par le nombre d'actions il permet d'obtenir le dividende)
- une partie pour l'entreprise : c'est le résultat net non distribué et mis en réserve ; il servira à alimenter l'autofinancement de l'entreprise.

Remarque : il n'y a pas de notion qui soit préférable à une autre. Tout dépend de ce que l'on veut analyser.

Le profit est aussi présent dans les analyses en termes relatifs dans le taux de profit, le taux de rentabilité : ceci sera étudié au chapitre suivant [1.23] avec l'investissement dans le cadre de la décision d'investir.

FICHE D'ACCOMPAGNEMENT : 1.23**La dépense****Objectifs poursuivis**

(autre l'acquisition des connaissances présentées ci-dessous)

- Etre capable de relier la dépense avec la production et la répartition
- Connaître les principaux déterminants de l'investissement et manipuler les mécanismes qui commandent la décision d'investir

Notions et concepts

- Consommation : Consommation finale / Consommation productive
- Consommation collective
- Autoconsommation (production pour usage final propre)
- Epargne
- Thésaurisation / Placement
- Épargne financière / épargne non financière
- La « loi psychologique fondamentale »
- Investissement au sens microéconomique ; « détournement de production »
- Investissement au sens macroéconomique ; FBCF et variation de stocks
- Les principaux agents investisseurs
- Investissement : investissement brut / Investissement net
- Investissement de capacité / investissement de productivité / Investissement de remplacement
- Taux de profit ; taux de rentabilité
- Placement / Investissement
- Taux d'utilisation des capacités productives
- Taux d'intérêt nominal / Taux d'intérêt réel
- Rentabilité économique / Rentabilité financière / Profitabilité
- Exportations / Importations
- Circuit / TEE

Mécanismes

- Les déterminants de la consommation : variables économiques et sociologiques
- Arbitrage Consommation / Epargne
- Relation entre les variations du revenu et l'évolution de la structure des dépenses de consommation (loi d'Engel)
- Les facteurs de l'investissement (approche Macro)
- Les déterminants de l'investissement (approche micro)
- La structure d'un bilan comptable
- L'enchaînement rentabilité économique / rentabilité financière / profitabilité
- La décomposition de la rentabilité économique en ses différents facteurs
- L'effet de levier de l'endettement
- Anticipation et incertitude dans la décision d'investir

Références d'auteurs et Théories

- Les modifications de la structure de la consommation chez E. Engel (1857)
- La consommation ostentatoire (T. Veblen, 1899)
- L'effet de démonstration selon J. Duesenberry (1949)
- L'investissement comme « détournement de production » : E. Böhm-Bawerk (1888)

Références historiques

1.23 La dépense

Les revenus (2° fonction : la répartition) sont dépensés (3° fonction : la dépense) pour obtenir les biens et les services qui ont été produits (1° fonction : la production).

Dans une économie, les ressources en biens et services sont constituées par le PIB et les importations ; leurs emplois sont au nombre de trois : la consommation finale, l'investissement et les exportations

1.231 La consommation finale

1. Une notion large : la consommation

A. Au sens le plus général du terme

Consommer un produit, c'est le détruire par l'usage ; la consommation entraîne la disparition, plus ou moins rapide, par destruction ou par transformation, des biens ou services utilisés.

B. La notion de consommation finale

1) Définition générale de la consommation finale

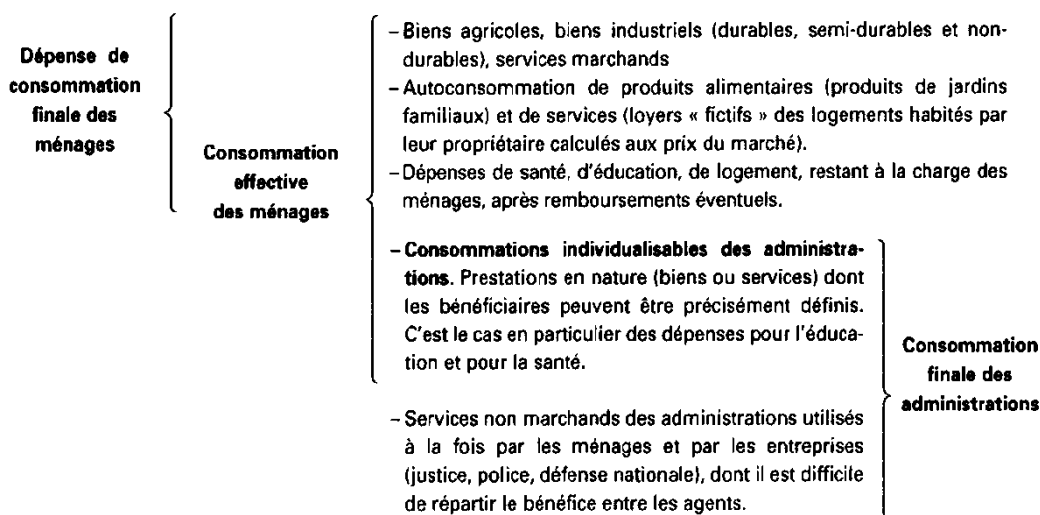
C'est le fait d'acquérir et d'utiliser un bien ou un service qui satisfait directement les besoins personnels de celui qui les utilise et qui n'engendre pas d'autres produits dans le cadre du processus productif (il se situe à la fin du processus productif). Elle représente la valeur des biens et services utilisés pour la satisfaction directe des besoins humains, individuels ou collectifs.

2) La consommation finale des administrations publiques et des ISBLSM

Les consommations collectives non individualisables forment la consommation finale des administrations publiques et des institutions sans but lucratif au service des ménages. Ce sont des services non marchands pour lesquels il n'est pas possible d'identifier quelles unités institutionnelles en bénéficient. C'est donc la valeur de ceux-ci qui est considérée comme consommation finale de ces secteurs institutionnels.

Remarque : les consommations collectives individualisables (remboursement maladie, éducation publique) sont intégrées dans la consommation finale des ménages.

Complément : La consommation se fait souvent par une opération d'achat mais pas toujours : l'autoconsommation désigne la consommation de biens ou services que l'on a produit soi-même. Ce sont les produits des jardins familiaux mais également les services de logement qu'un propriétaire s'accorde à lui-même... convention comptable. La Comptabilité nationale intègre tout ceci dans la « production pour usage final propre », composante de la production non marchande .



Source : M. Montoussé, *Macroéconomie*, Collection Grand Amphi, Bréal

2. Vue d'ensemble des facteurs de la consommation

L'étude technique des déterminants de la consommation sera menée ultérieurement [5.4].

A. Synthèse des grandes variables influençant la consommation

1) Des variables à dominante plutôt économique

- Le revenu est en grande partie dépensé en consommation. Certains courants théoriques l'intègrent de manière individuelle, d'autres insistent sur le revenu global dans des analyses plus macroéconomiques.
- Les prix sont également un déterminant important. Si demande pour un produit est généralement une fonction décroissante de son prix, d'autres situations sont à ce jour bien documentées (biens supérieurs, présence d'asymétrie d'information, etc.)
- Le patrimoine joue aussi un rôle pour expliquer des niveaux de consommation non compatibles avec le revenu courant des acheteurs [cf.5.4 la notion de cycle de vie].

2) Des variables à dominante plutôt sociologique (Socio-économique)

La consommation s'inscrit dans les rapports sociaux : elle n'est pas indépendante des normes, des valeurs des sociétés.

- La consommation ostentatoire (T. Veblen, 1899,) (en latin ostendere = montrer)
- L'effet de démonstration (J. Duesenberry, 1949, à la base de la théorie du revenu relatif) : les membres d'un groupe social (d'appartenance) ont tendance à vouloir consommer en imitant la consommation d'un groupe au revenu supérieur (groupe social de référence) pour faire la démonstration de leur statut. [5.4]
- La consommation symbolique : la consommation est un langage qui permet de se différencier plus que de satisfaire des besoins (J. Baudrillard, *Le système des objets*, 1968)
- La consommation est depuis quelques années marquée par des considérations éthiques à travers l'achat de produits issus du commerce équitable ou respectueux de l'environnement dans l'optique d'un développement durable.

B. Approfondissement : l'élévation du niveau de vie entraîne la modification de la structure de la consommation

1) Les travaux pionniers d'E. Engel

En 1857 dans un article intitulé *Les conditions de la production et de la consommation du Royaume de Saxe*, le statisticien Ernst Engel établit des relations entre revenu et structure des dépenses ; il est à l'origine de toute une série d'analyses sur l'évolution de la consommation et de là des transformations des modes de vie (même si la notion de mode de vie est beaucoup plus large que celle de consommation en renvoyant aux conditions d'existence, et aux manières de vivre d'un groupe ou d'une collectivité).

a) Les données statistiques

Engel ventile les dépenses en neuf postes et classe les ménages en trois groupes selon leur pouvoir d'achat. Pour chacun de ces groupes, il calcule la moyenne des dépenses par poste. L'établissement de données en pourcentage permet de comparer non pas les montants monétaires mais les parts de budgets affectés à tel ou tel poste.

Les dépenses en % du budget des ménages d'après E. Engel, article de 1857

	Famille pauvre	Famille de la classe moyenne	Famille aisée
Nourriture	62	55	50
Vêtement	16	18	18
Logement	12	12	12
Chauffage et éclairage	5	5	5
Éducation	2	3.5	5
Santé, loisirs, cultures et autres...	3	6.5	10

b) Les résultats

En regroupant les postes budgétaires, il distingue trois sous-ensembles de dépenses : celles liées à la nourriture, celles liées aux vêtements, logement, chauffage, éclairage et enfin celles d'hygiène et santé, loisirs, culture et divers.

- La loi d'Engel : lorsque le revenu augmente, la part des dépenses alimentaires dans le budget des ménages diminue.
- Seconde loi d'Engel : la part des dépenses relatives aux postes habillement, logement, chauffage, éclairage reste constante quelles que soient les variations de revenus : la part des autres dépenses croît avec le revenu.

Remarque : la constatation que fait Engel à un moment donné pour des groupes sociaux différents (étude synchronique) peut être étendue à une évolution globale de la structure de consommation de l'ensemble d'une société au cours du temps (étude diachronique).

2). Les prolongements

En 1912 dans son ouvrage *La Classe ouvrière et les niveaux de vie*, M. Halbwachs confirme les résultats d'Engel et montre, qu'outre le revenu, intervient également le milieu social des familles.

Ceci est à mettre en parallèle avec les travaux de T Veblen (1899) relatifs à la consommation ostentatoire ou plus tard les effets de démonstration de Duesenberry (1949) [5.4].

En microéconomie, la distinction est posée entre les biens inférieurs, normaux et supérieurs à l'aide de l'élasticité revenu de la demande [3.1].

3. Complément sur l'épargne

A. L'acte d'épargne

1) La nature de l'épargne

L'épargne est la partie du revenu qui n'est pas consommée. En Comptabilité nationale [1.0], c'est le solde entre le revenu disponible et la consommation finale.

Pour un ménage, le revenu disponible est affecté pour partie à la consommation finale, pour partie à l'épargne. Une partie de l'épargne des ménages est en fait celle des entrepreneurs individuels et sert à autofinancer une partie des investissements de leur petite entreprise. On distingue ainsi l'épargne non financière des ménages (la FBCF des ménages, c'est à dire les acquisitions de logements et l'investissement des entrepreneurs individuels) et d'autre part l'épargne financière des ménages qui constitue la capacité de financement des ménages et se partage en placements et avoirs liquides.

Pour les entreprises, l'épargne correspond à leur capacité d'autofinancement (résultat net + dotations aux amortissements et aux provisions).

2) les motifs de l'acte d'épargne

L'épargne est constituée pour deux grandes raisons agissant conjointement :

- Obtenir des revenus supplémentaires : en plaçant une somme d'argent, j'espère recevoir des intérêts.
- Assurer le financement de dépenses ultérieures :
 - ◆ Soit qu'elles soient prévues (renouvellement de biens, achats de produits nouveaux ...) : l'épargne permet la constitution progressive, de période en période, de la somme nécessaire.
 - ◆ Soit qu'elles soient simplement éventuelles (épargne de précaution).

3) Les déterminants de l'épargne

Il s'agit d'un problème très complexe : plusieurs variables sont mises en avant dans la littérature économique comme devant influencer la décision d'épargner et le montant de l'épargne.

a) Le revenu

Keynes a privilégié ce facteur qui influence selon lui le montant de la consommation et donc, indirectement, de l'épargne, selon une « loi psychologique fondamentale » [2.16] : au fur et à mesure que le revenu s'accroît, la consommation augmente mais moins que proportionnellement (la propension moyenne à consommer décroît). L'épargne a donc tendance à croître avec le revenu. [5.4]

b) Le taux d'intérêt

Au contraire, pour les théoriciens classiques et néoclassiques, le taux d'intérêt est le déterminant essentiel. Plus il est élevé, plus cela incite les agents à épargner (attrait de la rémunération des placements).

L'observation des faits confirme mal cette vision : le niveau des taux d'intérêt influence plus les formes de détention de l'épargne que son montant.

c) Les mouvements de prix : le cas de l'inflation

L'analyse économique envisage deux effets contradictoires de l'inflation sur l'épargne :

- Un effet immédiat : l'anticipation de la hausse des prix et donc de la dépréciation interne de la monnaie incite les agents économiques à fuir devant la monnaie en consommant davantage et donc en épargnant moins (réduction des encaisses).
- Un effet à plus long terme : la poursuite de l'inflation déprécie les encaisses monétaires des agents économiques (Les agents sont tout de même bien obligés de constituer ces encaisses pour faire face à leurs dépenses, même s'ils souhaitent, en période d'inflation, les réduire au minimum.). Leur valeur réelle diminue. Ceux-ci tentent donc de compenser cette dépréciation en accroissant le montant nominal de ces encaisses donc en épargnant davantage.

d) L'environnement juridico-social

- L'influence du statut professionnel : par exemple, la garantie de l'emploi rend moins nécessaire une épargne de précaution importante.
- L'influence du système de protection sociale : une bonne couverture sociale des principaux risques de l'existence rend là aussi moins nécessaire un niveau élevé d'épargne de précaution.
- Le système fiscal : des mesures fiscales en faveur des revenus de l'épargne stimulent l'épargne.

Remarque : la notion d'épargne involontaire, d'épargne forcée : le prélèvement sur le revenu opéré par des impôts, par l'inflation... Il existe une épargne collective, par exemple les cotisations sociales pour la retraite : si le financement des retraites de base ne passait pas par le circuit de la sécurité sociale, les ménages seraient contraints de compenser en augmentant leur épargne individuelle.

B. Les formes de détention de l'épargne

1) La thésaurisation

C'est une épargne non placée. Elle consiste, pour un agent économique, à détenir son épargne par devers soi. (La conservation de pièces de monnaie, de billets de banque chez soi (« bas de laine »)).

2) Les placements

Il s'agit pour l'épargnant, de mettre son épargne à la disposition d'un autre agent économique, moyennant une contrepartie (rémunération).

Les types de placements sont variés. Ils seront étudiés dans [1.33]. On peut s'en tenir pour l'instant à quelques critères de distinction :

- La nature du placement
 - Dépôt (exemple : dépôt sur un livret de caisse d'épargne)
 - Souscription de titres (exemple : achat d'obligations)
- La durée du placement :
 - A vue : la somme placée peut être récupérée sans délai. On parle ainsi d'épargne liquide (exemple : dépôt sur un livret d'épargne).
Remarque : une partie des dépôts sur les comptes chèques ne sont pas utilisés en dépenses immédiates, pour des raisons diverses (précaution, négligence ...). Il s'agit donc d'une épargne bien que ces dépôts ne puissent être considérés comme placement puisque les avoirs en compte-chèques ne sont pas rémunérés pour l'instant en France : ils ne sont pas productifs d'intérêts actuellement.
 - A terme : l'épargne est engagée, immobilisée, pour une période convenue au moment de l'opération de placement (exemple la souscription d'une obligation à 10 ans)

Remarque : l'épargne placée est une forme d'épargne créatrice : elle est mise à disposition d'autres agents économiques qui peuvent l'utiliser eux-mêmes ou la prêter à des fins productives (pour le financement de la formation brute de capital fixe par exemple).

On distingue l'épargne financière qui alimente l'achat d'actions, d'obligations, le placement sur livrets et les dépôts bancaires de l'épargne non financière qui est constituée principalement d'actifs immobiliers (Logements et terrains).

C. L'utilisation de son épargne accumulée par un agent économique

L'épargnant doit arbitrer entre deux possibilités :

- Soit il conserve son épargne en l'état (sous les formes présentées au paragraphe précédent.)
- Soit il la mobilise pour autofinancer ses dépenses :
 - ◆ Les modalités de mobilisation :
 - Il puise dans les liquidités qu'il thésaurisait
 - Il liquide des placements par retraits de dépôts et/ou vente de titres.
 - Il résilie un contrat d'épargne.
 - ◆ Les dépenses possibles :
 - La consommation finale (pour les ménages hors entreprises individuelles)
 - L'investissement (pour tous les secteurs institutionnels)

1.232. L'investissement

1.232.1 Définitions

1. Présentation générale

A. Approche microéconomique

1) Définition

Investir, c'est consentir un coût immédiat en échange d'une satisfaction ou d'une production future.

2) Illustration à travers la notion de détour de production

Ce concept d'investissement est illustré par l'exemple célèbre du campagnard de Böhm-Bawerk (1851-1914), auteur autrichien de l'école de Vienne et répertorié dans le courant néoclassique.

« Un campagnard a besoin d'eau potable et en désire. La source jaillit à une certaine distance de sa maison. Pour se procurer l'eau dont il a besoin, il peut employer différents moyens.

Ou bien il ira lui-même à chaque fois à la source et il boira dans le creux de sa main. C'est le moyen le plus direct. La satisfaction est obtenue immédiatement après la dépense de la peine⁽¹⁾. Mais il est inconfortable, car notre homme doit journellement faire le chemin jusqu'à la source, autant de fois qu'il aura soif ; il est en outre insuffisant car, de cette façon, on ne peut jamais recueillir et conserver la quantité d'eau assez grande dont on a besoin pour toutes sortes d'usages.

Ou bien - et c'est le second moyen - le laboureur creuse dans un bloc de bois un seau dans lequel il portera en une fois de la source à la maison l'eau nécessaire pour la journée. L'avantage est évident ; mais, pour l'obtenir, il a fallu se servir d'un moyen détourné qui a son importance. L'homme a peut-être dû passer toute une journée pour tailler le seau, et pour pouvoir le tailler, il a dû auparavant abattre un arbre dans la forêt ; pour pouvoir faire cela, il lui a fallu d'abord fabriquer une cognée et ainsi de suite⁽²⁾.

Mais notre campagnard a encore un troisième moyen à sa disposition : au lieu d'abattre un arbre, il en abat une quantité, il les creuse tous au milieu et en fait un canal par lequel il amène devant sa maison un filet abondant de l'eau de la source. Il est clair qu'ici le détour qui va de la dépense de travail à l'acquisition de l'eau est encore bien plus considérable⁽³⁾. Mais, en revanche, il a conduit à un meilleur résultat : notre homme n'a plutôt besoin maintenant de faire péniblement le chemin qui sépare sa maison de la source et il a cependant à chaque moment chez lui une quantité abondante d'eau fraîche.

L'enseignement que ces exemples s'accordent à nous fournir est clairement celui-ci. On réussit mieux en produisant les biens d'usage par des moyens détournés⁽⁴⁾ qu'en les produisant directement ».

E. Böhm-Bawerk, Théorie positive du capital (1884)

(1) Dans ce premier cas, il s'agit d'une consommation (satisfaction immédiate)

(2) Il y a donc une série de coûts immédiats (ici des coûts physiques, non monétaires) pour améliorer la satisfaction future. La production du seau, et préalablement des outils, ne satisfait pas directement le besoin d'eau : elle ne le satisfait de manière indirecte et avec un décalage dans le temps, en d'autres termes, de manière détournée. Donc l'investissement, c'est-à-dire les apports faits pour fabriquer les outils, c'est-à-dire le capital technique, constitue ce que Böhm-Bawerk nomme un « détour de production »

(3) Même remarque que précédemment mais il faut noter que le détour de production est beaucoup plus long, pour une satisfaction ultérieure plus importante

(4) capital technique, obtenu par un investissement

B. Approche macroéconomique à travers la Comptabilité nationale

1) La Formation brute de capital fixe (FBCF)

La FBCF correspond aux acquisitions nettes d'actifs corporels ou incorporels issus de processus de production et utilisés dans d'autres processus productifs pendant au moins un an.

Elle comprend :

- Les biens destinés à être utilisés dans le processus de production pendant au moins un an
- Les achats de logiciels
- Les œuvres littéraires et artistiques
- Les frais de prospection minière et pétrolière
- Les dépenses en R&D

La nouvelle définition de la FBCF intègre des éléments incorporels ; la distinction de vocabulaire entre investissements matériels et immatériels devient obsolète. Cependant, des éléments composant l'ancienne

notion d'investissements immatériels n'ont pas été inclus dans la nouvelle définition : il s'agit des dépenses de formation et des dépenses commerciales pour les grandes campagnes de publicité (marketing, publicité) et pour la constitution de réseaux commerciaux.

2) La formation de stocks (variation de stocks)

Il s'agit de réserves de matières premières, de produits en cours de fabrication ou de produits finis que constituent les entreprises. Ces stocks peuvent être constitués :

- de manière volontaire (exemple : réserves de fournitures)
- de manière involontaire (exemple : produits finis invendus)

Lorsque les stocks augmentent, il s'agit de coûts immédiats que l'entreprise a à supporter pour une satisfaction future (produire plus, éviter de brader les invendus dans l'espoir d'obtenir des recettes plus élevées plus tard). Il s'agit donc bien d'investissement. Symétriquement, lorsque les stocks diminuent (déstockage), il y a désinvestissement.

La Comptabilité Nationale en fin d'année enregistre la balance, la somme algébrique des opérations de stockage et de déstockage : c'est la variation de stocks [].

2. Approfondissements : on peut opérer plusieurs distinctions.

A. 1° critère de distinction : la nature de l'investisseur, qui investit ?

1) Les entreprises

Société non financière, entreprise individuelle, société financière : on parle d'investissement productif.

2) Les administrations publiques

On parle alors d'investissements collectifs, publics.

Remarque : l'appellation d'investissement productif pour les entreprises n'est pas entièrement satisfaisante. Les investissements collectifs concourent eux aussi à la production en améliorant le facteur travail (exemple : investissements dans l'enseignement), en améliorant le facteur capital (exemple : infrastructures routières). Il est donc assez spécieux de réserver l'expression d'investissement productif aux seuls investissements des entreprises. Il vaudrait mieux parler des investissements directement productifs.

3) Les ménages

Hors entreprises individuelles, sont exclusivement considérées comme investissement les dépenses en matière de logement (constructions ou achats, grosses réparations) par convention. Les autres biens, y compris l'achat d'équipements durables sont considérés comme des dépenses de consommation.

B. 2° critère : la nature de l'investissement lui-même

1) 1° alternative : remplacement du capital existant ou formation de capital nouveau

L'investissement visant à remplacer le capital existant correspond à l'investissement de remplacement. La formation de capital nouveau est l'investissement net.

Par définition, on a donc :

Investissement net = investissement brut (FBCF) - investissement de remplacement

Si l'investissement net est nul, alors l'investissement est exclusivement de remplacement.

On écrit couramment cette égalité en remplaçant l'investissement de remplacement (objet de la dépense) par les dotations aux amortissements (moyens de financement de cette dépense). Il vient donc :

Investissement net = Investissement brut – Amortissements

Remarque : dans le langage économique courant, s'il n'y a pas d'autres précisions, le terme général d'investissement correspond à la notion d'investissement brut ou de formation brute de capital fixe (FBCF) dans un cadre macroéconomique.

2) 2° alternative : investissement de capacité ou investissement de productivité ?

En investissant au-delà du simple motif de remplacement ($Inv\ net > 0$), une entreprise cherche :

- Soit à produire plus, à accroître sa capacité productive : on parle d'investissement de capacité. L'investissement net est positif et il n'y a pas de modification de la combinaison productive.
- Soit, à production égale, à utiliser moins de facteurs de production c'est-à-dire à réaliser des gains de productivité : on parle d'investissement de productivité ou d'investissement de rationalisation. L'investissement net est positif et il y a modification de la combinaison productive.

Lorsqu'on cherche à économiser principalement :

- le facteur travail : on parle d'un investissement « labor saving »
- le facteur capital : on parle d'un investissement « capital saving ».

Dans les faits, on trouve la plupart du temps des investissements qui tiennent à la fois de la recherche de capacité et de productivité : l'investisseur cherche dans la plupart des cas à améliorer ses capacités de production tout en essayant de réaliser des gains de productivité. En employant l'expression d'investissement de capacité, de productivité et même de remplacement, il faut avoir à l'esprit que l'on raisonne en termes de dominante, d'orientation préférentielle : on indique quel est celui des objectifs qui l'emporte sur les autres.

Conclusion : Si l'investissement est bien à court terme une composante de la demande globale, il devient à moyen terme un facteur d'offre

- Dire que l'investissement est à court terme un élément de la demande globale signifie que sa variation va peser sur la conjoncture économique à un moment donné. A court terme, les capacités productives sont données : si l'investissement augmente, les investisseurs augmentent leur demande de biens de production ce qui élargit les débouchés des entreprises, stimule la production, l'emploi et la consommation. Et inversement si l'investissement diminue : la demande globale faiblit. Même si les variations de l'investissement ne sont pas les seules causes de variation de la demande globale, ses variations sont importantes, souvent brutales et difficilement prévisibles.
- A moyen terme par contre, les capacités de production ne sont pas limitées. L'investissement permet de les renforcer : les capacités productives peuvent s'accroître, l'investissement véhicule l'innovation et permet des gains de productivité. Il devient un facteur d'offre

1.232.2. Les déterminants de l'investissement

1. Approche macroéconomique

Elle sera étudiée en détail plus loin dans le cours [10] ; en voici juste une grille des axes explicatifs rencontrés à titre de mémo.

A. Le taux d'utilisation des capacités productives

Le taux d'utilisation des capacités productives exprime, en pourcentage, dans quelle proportion sont utilisées les capacités de production (capacité productive utilisée / capacité productive installée). Sa valeur est comprise entre 0 et 100 pour cent ; l'utilisation à plein régime de l'appareil productif correspond à un taux de 100% ; en pratique, les tensions sur l'appareil productif apparaissent pour des taux en deçà.

Plus ce taux est élevé, plus cela implique que de nouveaux équipements sont nécessaires pour produire plus : il faut alors investir. Inversement, un faible taux d'utilisation des capacités productives dans l'économie traduit une sous-utilisation des facteurs de production : l'appareil productif pourra répondre à un surcroît de demande sans effort d'investissement particulier.

B. La demande anticipée

L'anticipation de la demande par les entrepreneurs joue le rôle le plus important dans la détermination de l'investissement. En période de faible croissance ou de récession, il est raisonnable de penser que les entreprises adoptent une stratégie d'investissement prudente ; elles ne cherchent pas à augmenter leurs capacités de production et elles ne renouvellent pas les équipements devenus obsolètes. A l'inverse, en période de croissance soutenue, les entreprises ont intérêt à accroître leurs capacités de production afin de bénéficier de la hausse de la demande. [Cela renvoie à la notion d'accélérateur : un supplément de demande de bien de consommation entraîne un accroissement plus que proportionnel de la demande de bien d'équipement].

C. Le taux d'intérêt

C'est généralement le taux d'intérêt à long terme qui sert de référence, taux sur le marché obligataire. Le taux d'intérêt à court terme est influencé par la Banque centrale et a généralement peu d'impact sur l'investissement.

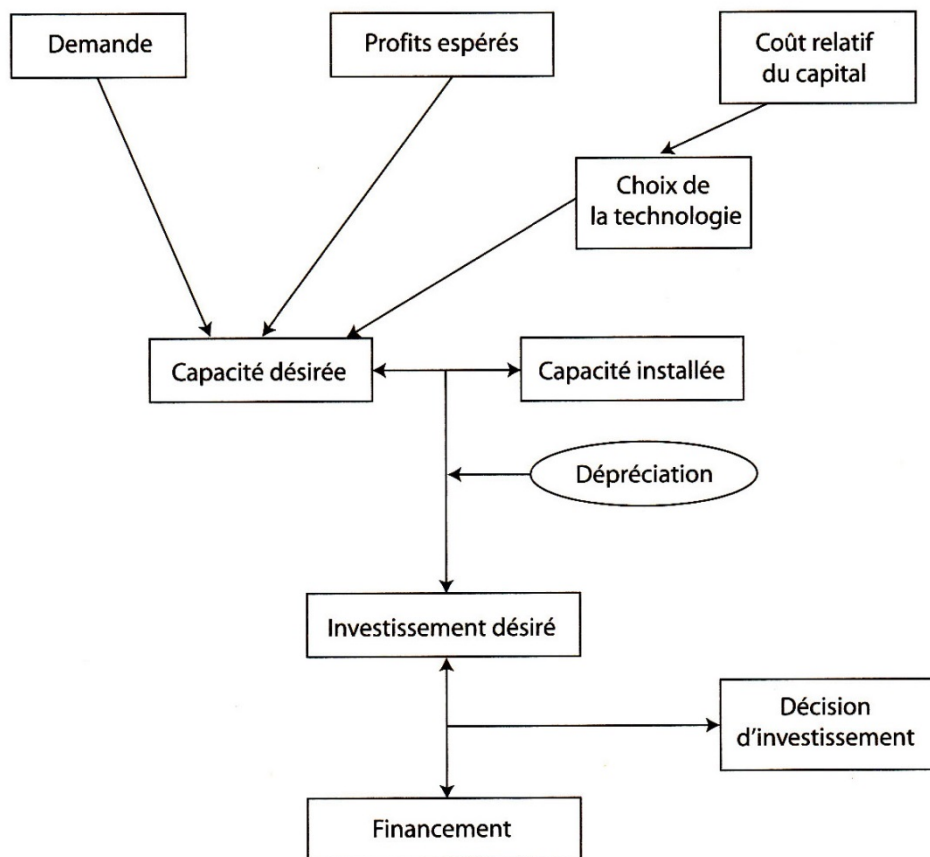
Un taux d'intérêt élevé est peu favorable à l'investissement.

D. Le profit

Les analyses l'intègrent à différents titres. Pour les unes, ce sont les profits accumulés passés qui contribuent à expliquer l'investissement ; pour d'autres, ce sont surtout les profits futurs anticipés qui sont au centre de l'analyse.

2. Approche microéconomique : la décision d'investir

L'investissement est le moyen pour un producteur d'atteindre ou de se rapprocher d'une capacité de production désirée, aussi bien en termes de volume de production qu'en termes plus qualitatifs.



Source : P. Villieu, *Macroéconomie financière – l'investissement*, Repères n°278, La Découverte

Cet ensemble de paramètres présents dans le schéma peuvent être synthétisés. La décision d'investir de l'entrepreneur dépend du profit futur attendu, anticipé, dont la maximisation est l'objectif de l'entreprise. La décision d'investir passe alors par l'étude de la rentabilité anticipée des projets d'investissement : la rentabilité d'une entreprise est sa capacité à générer un profit.

- Il faut que l'investissement dégage une rentabilité économique suffisante
- Il faut que l'investissement dégage une rentabilité financière suffisante
- Il faut enfin qu'il y ait profitabilité (cf. infra) de l'investissement envisagé.

Le tout en situation d'incertitude...

Il nous faut donc déterminer tout d'abord la notion de taux de rentabilité puis l'utiliser pour faire apparaître la décision d'investir.

A. Préalable - Le profit comme grandeur relative : le taux de profit

1) Les limites d'une présentation en termes absolus [1.224]

Connaître le montant du profit d'une entreprise ou d'un ensemble d'entreprises ne permet pas le plus souvent de poser un diagnostic sur sa situation ou sur son évolution. Comme dans tous les cas semblables, la présentation d'une grandeur en valeur absolue, c'est-à-dire seule, sans élément de comparaison, est généralement de portée limitée. Il est donc nécessaire de mettre le profit réalisé en rapport, en relation, avec un ou plusieurs éléments de référence : c'est le profit en valeur relative ou taux de profit.

2) Le taux de rentabilité

Le problème que l'on a rencontré dans la définition du profit et du capital dans les pages précédentes se retrouve tout naturellement dans la définition du taux de profit. On s'en tiendra à la présentation la plus courante qui fait appel au concept de rentabilité pour former le taux de rentabilité.

a) Définition générale

C'est la capacité d'un capital à générer un revenu, exprimé en termes monétaires. En d'autres termes, la rentabilité met en rapport le revenu d'une période et le capital avancé en début de période pour l'obtenir.

b) Les estimations courantes

1 / Présentation simplifiée de la structure d'un bilan d'entreprise

EMPLOIS (ACTIF)	RESSOURCES (PASSIF)
Actif immobilisé	Capitaux propres
Immobilisations incorporelles (brevets, fonds de commerce...)	Capital social
Immobilisations corporelles (bâtiment, machine...)	Réserves
Immobilisations financières (participations...)	Résultat de l'exercice (bénéfice + ou perte -)
Actif circulant	Dettes
Stocks (matières premières, produits intermédiaires ou finis...)	A long terme (emprunts)
Avances et acomptes versés sur commande	A court terme (fournisseurs, Etat, découverts bancaires...)
Créances (clients...)	
Valeurs mobilières de placement (titres supports de placement de trésorerie...)	
Disponibilités (banque, caisse)	

Le bilan d'une entreprise est un document de nature comptable donnant une représentation du patrimoine de l'entreprise à un moment donné ; il récapitule l'ensemble des avoirs et des engagements de l'entreprise (comptabilité de stocks). Il est comptablement équilibré :

- Le passif (partie droite du bilan) décrit les engagements à l'égard des associés (capitaux propres) et à l'égard des tiers (dettes). Le passif représente donc l'origine des ressources dont dispose l'entreprise.
- L'actif (partie gauche du bilan) décrit l'emploi de ces ressources, c'est-à-dire les droits acquis sur des choses ou sur des personnes.

2 / Les ratios de rentabilité

Deux points de vue sont fréquemment retenus : celui de l'ensemble des apporteurs de capitaux et l'on parle de rentabilité économique ; celui des propriétaires de l'entreprise et l'on parle de rentabilité financière.

a / La rentabilité économique

Elle compare le revenu obtenu par l'entreprise aux capitaux engagés dans la production quelle que soit leur origine : fonds propres ou endettement. Elle est donc une mesure de performance de la mise en œuvre des actifs (capitaux) indépendamment de leur mode de financement.

$$RE = \frac{EBE}{K} = \frac{EBE}{VA} \times \frac{VA'}{K'} \times \frac{P_{va}}{P_k}$$

où VA' et K' représentent respectivement la valeur ajoutée et le capital engagé tous deux pris en volume et P_{VA} et P_K respectivement le prix de la valeur ajoutée et le prix du capital installé.

Cette décomposition permet de mettre en évidence trois facteurs d'évolution de la rentabilité économique :

- Un indicateur de répartition : le taux de marge. Il exprime la part du profit dans la valeur ajoutée. Un accroissement de la part des profits dans la valeur ajoutée augmente, toutes choses égales par ailleurs, la rentabilité économique.
- Un indicateur d'efficacité de l'offre : la productivité apparente du capital. Un accroissement de l'efficacité productive du capital engagé accroît la rentabilité économique.
- Un indicateur lié au marché : le prix relatif de la valeur ajoutée et du capital engagé. Toutes choses égales par ailleurs, l'accroissement du prix de vente des produits ou la baisse du prix d'acquisition de certains équipements augmentent la rentabilité économique.

Le partage de l'excédent brut d'exploitation (EBE) entre l'entreprise (autofinancement), les actionnaires (sous forme de dividendes) et les créanciers (par exemple, les banques) qui perçoivent des intérêts, conduit à s'intéresser également à l'impact des facteurs financiers.

b / La rentabilité financière

Elle compare le profit conservé par le ou les propriétaires de l'entreprise aux capitaux qu'ils avaient immobilisés dans l'entreprise. Elle est donc une mesure de performance de la mise en œuvre des capitaux propres (capital social apporté par le ou les propriétaires + bénéfices mis en réserve, voir le bilan).

Au numérateur, le revenu est évalué par le résultat net (cf. infra), avant partage entre propriétaires et société ; au dénominateur, le capital à retenir correspond aux capitaux propres (K – END) mesurant l'investissement des propriétaires de l'entreprise.

$$RF = \frac{\text{Résultat net}}{CP}$$

Remarques :

1. Il existe une multitude de ratios permettant d'analyser la gestion d'une entreprise : il ne s'agit ici que de présenter quelques principes.
2. Il ne faut surtout pas confondre productivité et rentabilité.
La productivité concerne la première fonction économique fondamentale, à savoir la production. C'est une production que l'on met au numérateur : VA/K . Il s'agit de l'efficacité avec laquelle on utilise un facteur de production.
La rentabilité, elle, concerne la deuxième fonction économique présentée : la répartition des revenus. C'est un revenu qui est au numérateur : EBE/K . Il s'agit de l'aptitude d'un capital à générer un revenu.

Les deux notions sont cependant liées :

« Bien que les gains de productivité se traduisent, toutes choses égales par ailleurs, par une baisse des coûts unitaires de production et constituent ainsi un facteur de compétitivité pour l'entreprise, ils ne sont ni une condition suffisante, ni même parfois une condition nécessaire de la rentabilité, notamment parce que celle-ci dépend d'un grand nombre d'autres facteurs. Les gains de productivité réduisent les coûts, c'est-à-dire la quantité de ressources détruites pour produire de nouvelles richesses. Rien n'assure pour autant que l'activité qui a généré ces coûts ait nécessairement généré, en quantité au moins équivalente, de la valeur. Celle-ci se matérialise sur le marché et correspond à ce que les acheteurs sont disposés à payer pour le produit offert. Autrement dit, alors que la minimisation des coûts, grâce aux gains de productivité, apparaît d'abord comme une affaire privée (celle de l'entreprise), la valorisation du produit, donc la rentabilité qui en découle est une affaire sociale, au sens où l'épreuve de l'évaluation dépend du comportement d'agents extérieurs à l'entreprise ».

P. Combemale et A. Parienty, *La productivité*, Nathan

B. L'utilisation des notions de taux de rentabilité pour analyser la décision d'investir

1) La rentabilité économique dans la décision d'investir

La rentabilité économique compare le revenu obtenu par l'entreprise aux capitaux engagés dans la production quelle que soit leur origine : fonds propre ou endettement. Elle est donc une mesure de performance de la mise en œuvre des actifs (capitaux) indépendamment de leur mode de financement.

$$RE = \frac{EBE}{K} = \frac{EBE}{VA} \times \frac{VA}{K} \times \frac{Pva}{Pk}$$

où VA' et K' représentent respectivement la valeur ajoutée et le capital engagé tous deux pris en volume et Pva et Pk respectivement le prix de la valeur ajoutée et le prix du capital engagé.

Aussi nommée ROCE (*Return on Capital Employed*), il s'agit d'une rentabilité anticipée sur la base de grandeurs économiques estimées dans un contexte d'incertitude

Si le capital engagé, au dénominateur, a une valeur certaine (valeur de l'acquisition), il n'en va pas de même pour l'EBE au numérateur.

$$EBE = VA - \text{Impôts sur la production} - \text{Coût salarial}$$

$$EBE = CA + \Delta \text{stocks} - CI - \text{Impôts sur la production} - \text{Coût salarial}$$

Parmi ces éléments, l'incertitude porte sur le montant futur du chiffre d'affaires (et la variation de stocks de façon corrélative) ; les autres éléments peuvent être approximés à l'aide de coefficients techniques. L'estimation des recettes que peut permettre l'investissement est délicate car elle dépend de variables nombreuses et mal connues au moment de la prise de décision.

- L'évaluation de la demande qui s'adresse à l'entreprise :
 - Son niveau peut varier favorablement si, pendant la période d'utilisation du capital technique engagé, la demande globale s'accroît (phase d'expansion). Si, au contraire, pendant la durée d'utilisation de l'équipement, les débouchés se réduisent, l'opération d'investissement risque en fin de compte de s'avérer non rentable.
Les entreprises y seront d'autant plus sensibles que la demande de leur produit présente une élasticité-revenu forte (sensibilité de la demande à une variation du revenu [3.1]).
 - L'orientation de la demande doit également être prise en compte : il s'agit pour l'entreprise de se situer sur un créneau porteur et par conséquent de bien suivre et même d'anticiper l'évolution des goûts des consommateurs : d'où l'importance du marketing.
- Les attitudes des entreprises concurrentes : si la concurrence est sévère, il est impératif d'opérer les bons choix pour éviter de disparaître :
 - Soit ne pas hésiter, si le créneau est porteur, à investir pour gagner en compétitivité-volume par des investissements de capacité et gagner en compétitivité-prix par des investissements de productivité.
 - Soit, au contraire, se désengager complètement au profit d'autres activités, donc abandonner le projet d'investissement dans le domaine initialement choisi, si les perspectives sont médiocres ou la concurrence trop sévère.

Il ressort clairement de ce qui précède que, malgré les progrès de l'analyse prévisionnelle, toute prévision dans ce domaine est entachée d'une large part d'incertitude. Par conséquent, tout investissement reste toujours un pari. C'est certainement l'opération d'investissement qui concrétise le mieux l'importance

de la prise de risque dans la fonction d'entreprise et qui, selon l'approche libérale, justifie l'appropriation du profit par l'entrepreneur.

Si l'entrepreneur estime que la rentabilité économique de l'investissement est suffisante, il peut envisager l'opération d'investissement ; sinon, il abandonne le projet. Son analyse, toutefois, ne s'arrête pas là : sa décision suppose qu'il tienne compte également des données financières de l'opération.

2) La rentabilité financière dans la décision d'investir

La rentabilité financière compare le profit conservé par le ou les propriétaires de l'entreprise aux capitaux immobilisés dans l'entreprise. Elle est donc une mesure de performance de la mise en œuvre des capitaux propres (capital social apporté par le ou les propriétaires + bénéfices mis en réserve, voir le bilan).

$$RF = \frac{\text{Résultat net}}{CP}$$

Dans sa définition au sens le plus strict. Au numérateur, le revenu est évalué par le résultat net (cf. infra) ; au dénominateur, le capital à retenir correspond aux capitaux propres (K – END) mesurant l'investissement des propriétaires de l'entreprise. Elle est aussi nommée ROE (Return on Equity).

Il s'agit d'une rentabilité anticipée sur la base de grandeurs économiques estimées dans un contexte d'incertitude. On retrouve ici les mêmes sources d'incertitude que pour la rentabilité économique ; quant aux frais financiers, ils sont évalués à partir des conditions d'emprunt (taux d'intérêt) obtenus par l'entreprise pour la partie externe de son financement.

L'investissement sera envisagé si la rentabilité attendue par les propriétaires pour leurs fonds propres paraît suffisante. Cette idée de rémunération suffisante des fonds propres montre que l'autofinancement n'est pas une ressource gratuite.

3) La profitabilité

Pour accepter d'investir dans un projet, il faut que la rentabilité financière anticipée soit suffisante, c'est à dire qu'elle soit supérieure à ce que rapporterait un placement alternatif.

La profitabilité compare deux rentabilités financières : c'est la différence entre le rendement financier d'un capital investi dans un projet productif et le rendement de ce même capital placé sur le marché des capitaux. Cette notion est due à Edmond Malinvaud.

Profitabilité = Rentabilité financière – taux d'intérêt réel

- Si la rentabilité financière est supérieure au taux d'intérêt réel (de long terme), la profitabilité est positive : il est plus opportun d'investir ses capitaux dans le projet productif de l'entreprise que de placer cette somme sur le marché des capitaux.
- Si la rentabilité financière est inférieure au taux d'intérêt réel (de long terme), la profitabilité est négative : il est plus opportun de différer l'investissement et de placer ses capitaux sur le marché des capitaux que d'investir cette somme dans le projet productif de l'entreprise.

La profitabilité est marquée elle aussi par l'incertitude :

- Celle de la rentabilité financière
- Celle du taux d'intérêt à long terme, réel de surcroît (ce qui introduit les anticipations d'inflation sur une période assez longue).

L'acte d'investir, comme d'entreprendre, est risqué : c'est un pari sur l'avenir. Malgré toute la technique dont s'entoure le décideur, il reste fondamentalement des zones d'incertitude absolue.

4) Présentation de la notion d'effet de levier de l'endettement (sur la rentabilité financière)

L'idée générale est que la structure du financement (s'endetter plus ou moins pour financer ses investissements) a un impact sur la rentabilité financière de l'entreprise. (*Il faut noter que ce point fait l'objet de débats en finance d'entreprise*).

Cet arbitrage Capitaux propres (CP) – Endettement (D) peut améliorer ou dégrader la performance économique de l'entreprise. L'impact est appelé *effet de levier financier* (ou effet de levier de l'endettement) et est mis en évidence à travers une relation entre la rentabilité économique et la rentabilité financière.

- La rentabilité économique (RE) mesure la performance de la mise en œuvre des actifs (capitaux) indépendamment de leur mode de financement ;
- La rentabilité financière (RF) mesure la performance de la mise en œuvre des capitaux propres ; elle représente le point de vue des actionnaires

Ainsi, en reprenant les notations présentées, on peut établir la relation (version la plus simplifiée).

L'entreprise met en œuvre des capitaux (K) pour produire : $RE = EBE/K$ d'où $EBE = RE.K$

L'entreprise s'endette et paie des intérêts sur le capital emprunté : $r.D$ où r est le taux d'intérêt réel (coût moyen de la dette) et D le stock de dettes.

Le résultat net de l'entreprise est $R_{net} = EBE - r.D$ soit $R_{net} = RE.K - r.D$

La rentabilité financière de l'entreprise est $RF = R_{net}/CP$, avec CP les capitaux propres

Réécrivons $RF = (RE.K - r.D)/CP$

Le capital K est la somme des capitaux propres (CP) et des capitaux empruntés (D). RF devient alors : $RF = (RE(CP+D) - r.D)/CP$. Après réécriture, il vient la formule (simplifiée) de l'effet de levier d'endettement :

$$RF = RE + (RE - r) \cdot D/CP$$

- D/CP est le bras de levier, ratio qui renseigne sur la structure du passif, des ressources quant à l'arbitrage fonds propres – endettement.
- $(RE - r).D/CP$ est l'effet de levier financier

Remarque : il peut être utile de regarder dans un dictionnaire ce que sont un levier et un effet de levier en général. Archimède disait "Donnez-moi un point d'appui, et je soulève le monde."

Ainsi ;

- Si $RE > r$, l'effet de levier est positif, le recours à l'endettement permet à la firme d'augmenter sa rentabilité financière
- Si $RE < r$, l'effet de levier est négatif, le recours à l'endettement dégrade la rentabilité des fonds propre (effet de massue)

L'effet de levier est d'autant plus élevé que le différentiel $(RE - r)$ est élevé et que le bras du levier est fort. Plus l'entreprise est endettée, plus grand est le bras du levier. Attention : il ne faut pas en conclure qu'il faut absolument accroître son endettement pour être plus rentable cela entraîne une montée des risques, des conditions d'emprunt plus coûteuses. Mais la recherche systématique de l'autofinancement n'est pas non plus la meilleure stratégie financière. L'essentiel serait alors pour l'entreprise d'obtenir un niveau élevé de rentabilité, et ce de façon durable, c'est-à-dire sans mettre en péril sa situation financière.

1.233. Les exportations

La troisième manière d'utiliser les biens et services obtenus par l'activité de production et l'achat aux non-résidents (importation), outre la consommation et l'investissement, consiste à les vendre auprès du Reste du Monde : c'est l'exportation.

Les exportations n'appellent pas ici de commentaire particulier. Il faut cependant noter qu'elles peuvent être envisagées dans un sens étroit, restrictif, désignant alors des biens ou dans un sens large, qui correspond mieux à la réalité d'une économie moderne : les biens et les services.

Elles sont prises ici dans leur sens « réel », c'est à dire un emploi de biens et services s'analysant en vue d'une sortie du territoire économique (en ce sens une exportation est bien une dépense) et non dans leur aspect monétaire, qui est la contrepartie du mouvement réel, et qui s'analyse comme une ressource en devises (cet aspect monétaire est analysé avec la balance des paiements).

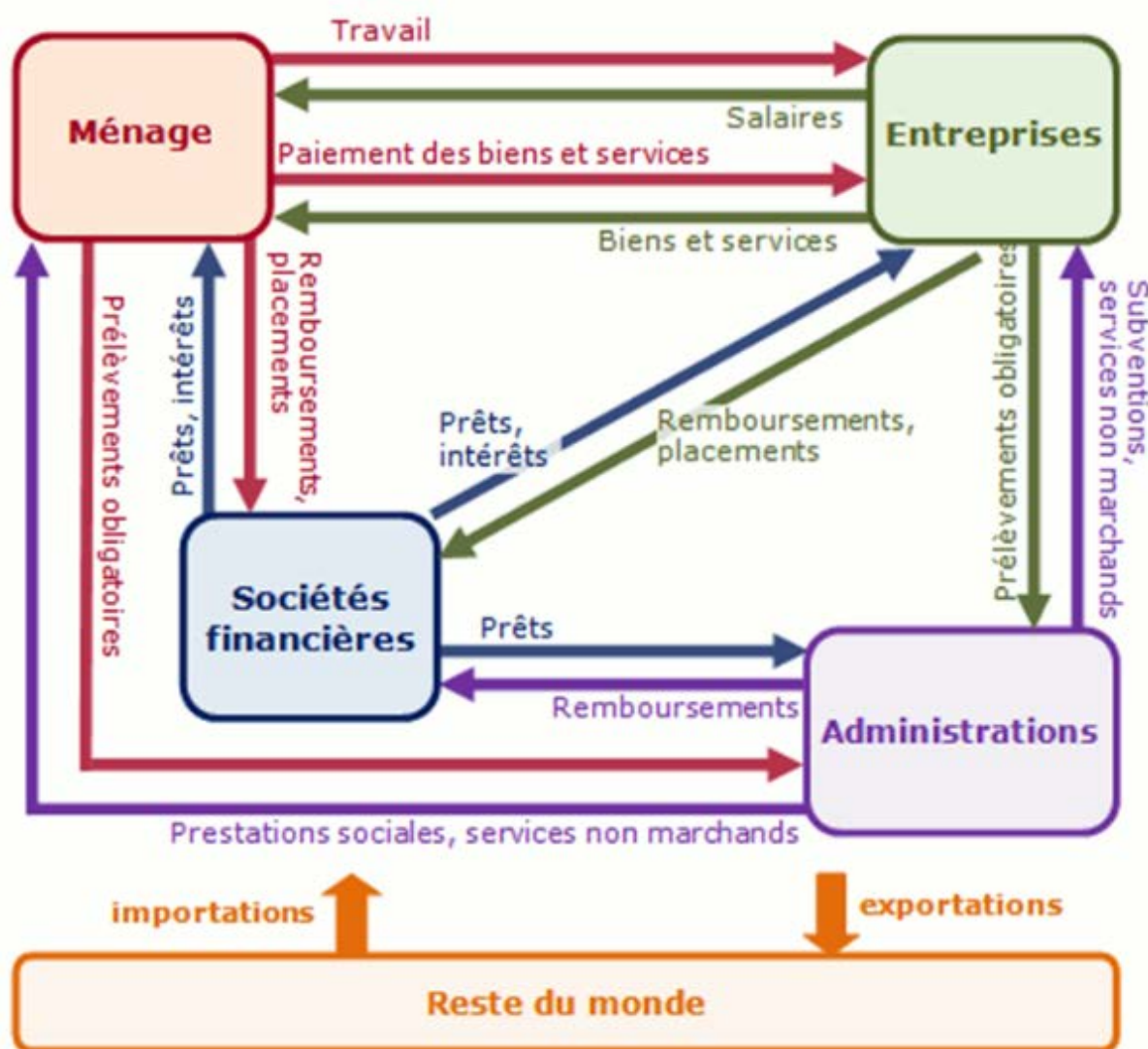
Annexe : la représentation du système économique comme un circuit

1. Des Physiocrates à la comptabilité nationale

Nous venons de voir que la production [1.21] donne naissance aux revenus qui sont l'objet d'une répartition entre les différents agents économiques [1.22], ces revenus à leur tour sont dépensés et cette dépense [1.23] est à l'origine de la production...

On aperçoit ici les différents éléments d'un circuit. Dès le 18^e siècle, certains économistes ont l'intuition d'une économie sous forme de circuit. Quesnay, auteur physiocrate [2.11] jette les bases d'une analyse en termes de circuit. Ici, l'agriculture est la seule activité économique capable de faire "naître un produit net" grâce au "don de la nature". Le revenu ainsi créé circule dans l'économie : il permet de verser une rente foncière aux propriétaires de la terre, qui à leur tour achètent les produits de l'agriculture, mais aussi les marchandises produites par la "classe stérile", les artisans qui n'ont fait que transformer les produits issus de la terre. Les artisans peuvent alors acheter une partie du produit de la terre. Quesnay représente ainsi l'économie comme un ensemble de flux qui circulent entre les trois classes de la société. Il préfigure les représentations de certains économistes comme K. Marx et J.M. Keynes et celle de la comptabilité nationale. Par exemple chez Marx, le capital existe initialement sous forme monétaire, l'investissement consiste alors à le transformer en capital marchandise, ce capital associé au travail des hommes produit des marchandises qui sont destinées à être vendues : le capital retrouve sa forme monétaire.

Outil d'inspiration keynésienne [2.11], la CN s'appuie sur une représentation macroéconomique des relations entre agents. Les relations prises en compte sont des flux [1.0]. Les flux entre les différents agents forment un circuit économique illustré par le schéma simplifié suivant.



2. Quelques éléments pour une lecture du Tableau Economique d'Ensemble (TEE)

Le tableau économique d'ensemble (ou TEE), synthétise l'ensemble des opérations relatives aux secteurs institutionnels (entreprises, administrations, ménages, etc.). Même s'il s'agit d'une présentation comptable du système économique, elle est l'expression d'une conception "circuitiste" de l'économie. Sur le site de l'INSEE, tous les TEE depuis l'année 1949 sont disponibles et d'une lecture abordable si l'on prend en compte les remarques suivantes.

A. Une succession de comptes articulés entre eux pour chaque secteur institutionnel : une lecture en colonne

Les opérations entre agents économiques, opérations sur les produits, de répartition et financières, sont retracées de façon synthétique dans un ensemble de comptes articulés entre eux. Ces comptes sont élaborés pour chaque secteur institutionnel, et éventuellement pour ses subdivisions. Chaque compte comporte des Emplois et des Ressources, et son contenu est défini par les opérations qui figurent d'une part en Emplois et d'autre part en Ressources. Pour un secteur ou une unité, les postes en Ressources retracent les opérations qui se traduisent par une entrée d'argent, et les postes en Emplois les opérations qui se traduisent par une sortie d'argent ; pour les opérations non monétaires, les opérations en ressources sont celles qui "augmentent la valeur économique de l'unité", et en emplois celles qui "réduisent sa valeur économique". Ces postes de Ressources ou d'Emplois sont souvent égaux à zéro par nature pour certains secteurs. Ainsi, les Sociétés non financières ou les Ménages ne reçoivent pas d'impôts, et les postes correspondant seront nuls dans les comptes où les impôts figurent du côté des Ressources.

B. Des soldes intermédiaires, qui sont économiquement significatifs

Pour une unité ou un secteur, les Ressources et les Emplois ne sont pas équilibrés dans chaque compte. L'objectif est de faire apparaître des soldes significatifs, apparaissant en Emplois, et généralement positifs.

Si les comptes ne sont pas équilibrés, ils sont par contre emboîtés, c'est-à-dire qu'ils sont présentés comme une succession logique dans laquelle le solde d'un compte est le premier élément en Ressources du suivant. Le TEE permet ainsi de décrire séquentiellement la production, la valeur ajoutée, l'excédent d'exploitation et le revenu mixte, le revenu disponible, l'épargne, la capacité ou le besoin de financement [1.32] et la formation du patrimoine, pour chaque secteur institutionnel, et pour l'ensemble des unités institutionnelles résidentes. Par exemple, le premier compte, dans cette suite logique, est le Compte de production. Il retrace en Ressources la production et en Emplois la Consommation intermédiaire. Le solde est la Valeur ajoutée (calculé en enlevant à la production les consommations intermédiaires) qui figure en Emplois. Ce solde est reporté en Ressources du compte suivant, c'est-à-dire le Compte d'exploitation.

Valeur ajoutée brute, Excédent brut d'exploitation et Revenu mixte brut, solde brut des revenus primaires, Revenu disponible brut, Epargne brute sont donc inscrits en Emplois d'un compte et (pour le même SI) en ressources du compte suivant et sont donc nécessairement équilibrés. Ces soldes sont présentés bruts et nets de la consommation de capital fixe. L'ensemble formé par les six comptes non financiers est soldé, pour chaque secteur, par la Capacité (+) ou le Besoin (-) de financement.

Les opérations financières établissent la manière dont le besoin de financement est satisfait ou la capacité de financement est utilisée et traduisent les modifications apportées au patrimoine financier des SI au cours de l'année. Un poste d'ajustement des comptes financiers et non financiers, clôturant le compte de capital, permet d'égaliser le Besoin (ou la Capacité) de financement de chaque SI et sa contrepartie financière : le solde des variations d'actifs et de passifs financiers (ou solde des opérations sur actifs et passifs financiers).

C. L'équilibre des opérations : une lecture en ligne

La lecture en ligne du TEE révèle un classement par types d'opération. Chaque ligne correspond à une opération ou à un solde comptable.

On remarquera que chaque ligne du tableau est équilibrée, en emplois et ressources (pour les opérations courantes), en variations d'actifs et variations de passifs (pour les comptes d'accumulation) et en actifs et passifs (pour le compte de patrimoine).

L'équilibre ressources-emplois (ou variations d'actifs - variations de passifs) est immédiat pour les opérations de répartition et pour les opérations financières. Ainsi, une opération de répartition (par exemple, les salaires et traitements) est nécessairement un emploi pour un SI (les employeurs dans l'exemple) et une ressource pour un (ou plusieurs) autre(s) SI. De la même façon, chaque opération financière s'équilibre individuellement : une opération financière qui constitue une variation d'actifs positive pour un SI est forcément une variation de passifs positive (ou une variation d'actifs négative) pour un autre SI.

En revanche, pour les opérations sur produits, l'équilibre est réalisé globalement entre la somme des Ressources et la somme des Emplois. Il n'est donc pas possible d'équilibrer, sur la même ligne, une ressource en produit avec l'emploi qui lui correspond, celui-ci pouvant figurer sur un autre compte.