

Chapitre 1

Création et répartition des richesses

Introduction

Produire est au cœur de l'activité humaine, puisque cet acte permet de répondre à des besoins. Ceux-ci n'ont cessé de s'accroître avec le développement démographique des sociétés et surtout avec le capitalisme. C'est même le principe de base du système capitalisme de créer en permanence de la rareté capable d'être comblée par une production satisfaisant des besoins associés. On est donc loin aujourd'hui de ce que M. Sahlins appelait « *Âge de pierre, âge d'abondance* ». De ce fait, la croissance de la production devient une « obsession civilisationnelle » : ses composantes sont décortiquées, et c'est dans cette perspective que l'on aborde le rôle de la consommation ou de l'épargne dans sa stimulation.

En conséquence, quand on traite de la création des richesses dans les Sciences économiques, on est amené à étudier également les comportements économiques qui l'ont permise tout comme ceux qui en découlent, en particulier la question des conditions de la répartition de ces richesses. Cela implique également d'envisager les questions monétaires, en particulier celles relatives au rôle de la monnaie dans l'économie : selon le « vieux » débat en Sciences économiques, la monnaie est-elle neutre ou active ? Pour autant, ce dernier point est tellement important dans la réflexion économique qu'il mérite un développement conséquent, à part entière. Autrement dit, nous faisons ici le choix de nous concentrer sur les aspects création et répartition des richesses, en mettant de côté les aspects monétaires. Cela ne signifie pas que nous considérons que la monnaie est neutre, bien au contraire. Simplement, les références monétaires ne seront pas étudiées pour elles-mêmes, mais rattachées à d'autres processus et mécanismes économiques qui auront la priorité de notre réflexion.

Ces éléments précisés, ce chapitre sera organisé autour de deux axes, qui oscilleront entre perspective microéconomique et perspective macroéconomique : le passage de la production au revenu dans une première partie, et la consommation et l'épargne dans une seconde.

1. De la production au revenu

Au cours de cette partie, nous abordons successivement les rapports entre production, combinaison des facteurs et coûts (1.1), puis la formation des revenus primaires (1.2) et enfin quelques théories de la répartition des revenus (1.3).

1.1. Production, combinaison des facteurs de production et coûts

Dans un premier temps, nous détaillons les concepts de production et de facteurs de production (1.1.1), avant d'évoquer l'idéaltype de l'entrepreneur rationnel selon la conception néoclassique (1.1.2).

1.1.1. Production et facteurs de production

Le point de départ de cette réflexion peut être l'analyse néoclassique, bien que dans ses différents modèles, l'entreprise est plutôt considérée comme une boîte noire. Le personnage central est l'entrepreneur qui cherche à maximiser son profit sous contraintes, son seul objectif, comme nous le précisons dans le point suivant. Cela suppose de choisir le postulat de la rationalité instrumentale, pour être en mesure d'envisager toutes les alternatives et de les classer : un comportement est dit rationnel à partir du moment où les moyens les plus efficaces sont mis en correspondance avec des fins clairement définies. Cela suppose aussi de disposer de toute l'information nécessaire, pour pouvoir exercer ses préférences sur un marché de concurrence pure et parfaite (CPP).

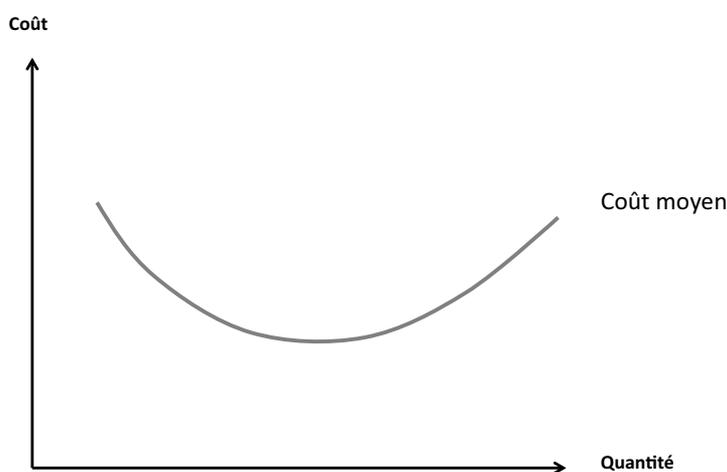
Dans ce contexte, l'entrepreneur utilise deux facteurs de production : le travail et le capital (dans lequel la terre est souvent incorporée). Certains auteurs rajoutent un troisième facteur, le progrès technique, davantage comme déterminant de la croissance de long terme. À court terme, le capital étant assez peu variable (on n'investit pas en général sur une seule variation conjoncturelle), on fait varier seulement le travail, plus flexible à l'embauche (heures supplémentaires, chômage technique...) ou au licenciement (sur un marché du travail peu réglementé). À long terme par contre, la quantité des deux facteurs peut être modifiée.

Pour revenir sur le court terme, il convient de voir comment évolue la production quand on modifie un seul facteur, donc en l'occurrence plutôt le travail. L'hypothèse retenue ici est celle de la divisibilité, c'est-à-dire que le facteur peut être obtenu et utilisé en unités aussi petites que l'on veut. Sur le plan graphique, retenir cette hypothèse permet d'obtenir une courbe de production continue. De même, dans l'approche néoclassique, cela permet de travailler sur le coût moyen et le coût marginal.

Le coût moyen ou coût unitaire est le rapport entre le coût total (coûts fixes + coûts variables) et la quantité produite. Quand l'entreprise décide d'augmenter

sa quantité produite, dans un premier temps, son coût moyen aura tendance à diminuer : les coûts fixes seront amortis sur une plus grande quantité, et seront donc mieux rentabilisés. Au bout d'un certain temps par contre, le coût moyen augmentera. En effet, les coûts fixes vont augmenter (achat de nouvelles machines, agrandissement de bâtiments) en même temps que les coûts variables. Par conséquent, les coûts seront moins bien rentabilisés et le coût moyen augmentera. Cela explique pourquoi la courbe de coût moyen a une forme en « U », comme l'indique le graphique suivant :

Graphique 1 : Courbe de coût moyen

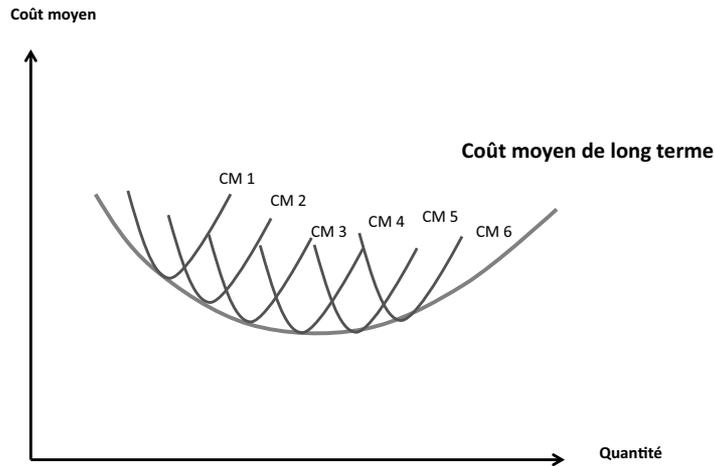


Source : Auteur.

Sur le long terme, les équipements et la combinaison des facteurs peuvent varier, ce qui donne toute une série de courbes de coûts moyens différents selon la période. On admet que ces courbes ont jusqu'à un certain point des minimums de plus en plus bas, puis de plus en plus élevés. La raison d'être de cette décroissance puis de cette croissance tient au fait qu'à des niveaux de production différents, on emploie des facteurs de taille et de nature différents, que des problèmes de coordination à partir d'un certain seuil apparaissent ou qu'il manque un facteur de production rare. On a alors une courbe de coût moyen « enveloppe » (graphique 2) sur laquelle on peut raisonner de la même façon que sur celle de court terme.

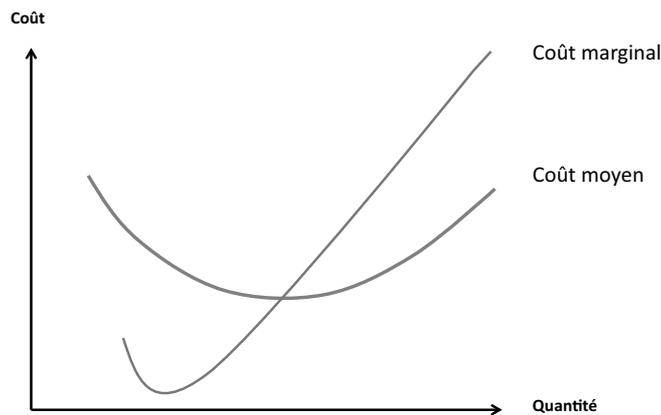
Le coût marginal représente quant à lui le coût induit par la production d'une unité supplémentaire. On va donc considérer le coût de la dernière unité produite. La courbe possède également deux parties : une première est décroissante du fait des économies d'échelle (on rentabilise mieux les coûts de production en augmentant l'échelle de production), puis la seconde est croissante avec la hausse de la quantité produite. Le graphique 3 qui croise courbe de coût moyen et courbe de coût marginal le rappelle, avec cette dernière qui rencontre la première en son point minimum :

Graphique 2 : Courbe de coût moyen « enveloppe »



Source : Auteur.

Graphique 3 : Courbes de coût moyen et marginal



Source : Auteur.

On peut mieux expliquer ce graphique en le décomposant en plusieurs phases. Dans la première qui va de l'origine jusqu'au point minimum de la courbe de coût marginal, la productivité marginale augmente (et donc le coût marginal baisse symétriquement). On est dans une zone de rendements croissants, c'est-à-dire qu'à chaque unité de travail en plus on obtient une production qui augmente à un rythme de plus en plus soutenu. Pour l'entrepreneur, il s'agit pourtant d'une phase inefficace parce qu'il ne tire pas le meilleur parti des facteurs, puisqu'en

augmentant la quantité de travail il augmente sa productivité. Cette phase n'est pas générale : elle n'existe pas dans toutes les productions.

Dans une deuxième phase, qui va du point minimum de la courbe de coût marginal jusqu'au point où la courbe de coût marginal coupe celle de coût moyen en son minimum, la production totale augmente toujours, bien qu'à un rythme moindre. La production moyenne augmente aussi, mais la production marginale diminue déjà (et donc symétriquement, le coût moyen baisse toujours mais le coût marginal augmente). On est entré dans la phase « normale » de rendements décroissants : pour un état donné des techniques, si on utilise une quantité croissante d'un facteur de production, tous les autres facteurs étant fixes, la productivité marginale de ce facteur doit baisser à un moment ou à un autre. À l'endroit minimum de la courbe de coût marginal, la productivité marginale du travail est maximisée, mais la quantité moyenne continue de croître. Il faut donc continuer à produire au moins jusqu'à ce que le coût moyen ait atteint son minimum pour avoir le plus de profit.

Dans un troisième temps, soit juste après le point minimum sur la courbe de coût moyen, c'est la phase la plus efficiente globalement puisqu'il n'y a plus gaspillage de facteurs comme dans la première phase, et on a cette fois-ci atteint la production moyenne. On continue de produire plus, donc de produire et de vendre plus, ce qui fait que le profit augmente, même si moins que dans la phase précédente. Par contre, cette phase peut devenir inefficace et même irrationnelle à partir d'un certain point : lorsque la productivité marginale devient négative, l'entrepreneur ne va pas utiliser plus de travail au point où cela réduirait sa production plutôt que l'augmenterait. En somme, le choix du volume de production repose sur un raisonnement « à la marge » (Encadré 1).

Encadré 1 : Le choix du volume de production

Lorsqu'elle doit choisir son volume de production, l'entreprise soucieuse de maximiser son profit prend sa décision en fonction de ce qui se passe à la marge. [...] Il s'agit de savoir s'il faut produire une unité en plus ou une unité en moins. Sur un marché concurrentiel, la solution de ce problème est relativement simple [...]. Aussi longtemps que la recette marginale est supérieure au coût marginal, l'entreprise augmentera son profit en produisant davantage. Si au contraire, la recette marginale est inférieure au coût marginal, la production d'une unité supplémentaire entraînera une baisse du profit et l'entreprise réduira sa production. Pour résumer, l'entreprise produit jusqu'au point où son coût marginal est égal à sa recette marginale, laquelle, sur des marchés concurrentiels est égale au prix.

J.E. Stiglitz, C. Walsh & J.-D. Lafay, *Principes d'économie moderne*, 2007.

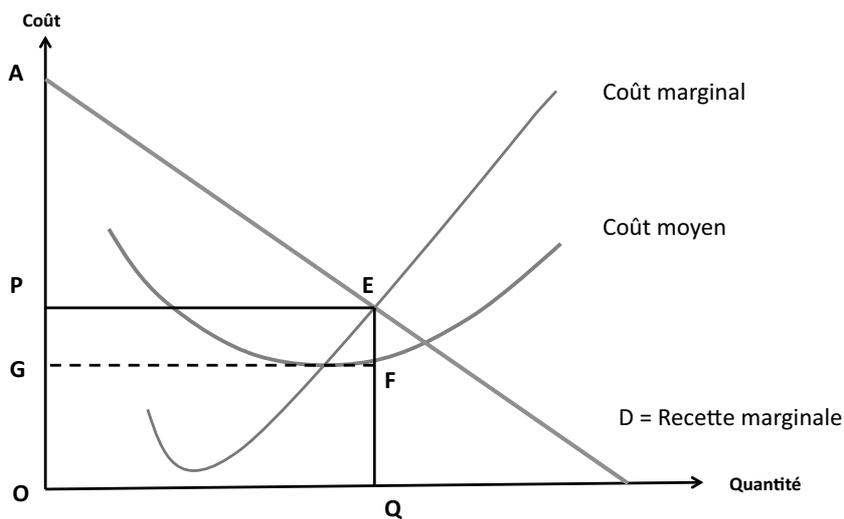
On sait à partir des démonstrations précédentes dans quelle zone l'entrepreneur doit produire, mais on ne sait pas encore quelles quantités exactes il doit mettre sur le marché. Cette décision dépend de la minimisation des coûts et de la maxi-

maximisation du profit, comme indiqué brièvement dans l'encadré 1. Maximiser le profit est donc censé être l'objectif premier d'un entrepreneur rationnel, comme nous l'expliquons maintenant.

1.1.2. L'entrepreneur rationnel cherche à maximiser son profit

L'entrepreneur décide d'offrir sur le marché la quantité qui lui procurera le profit maximum. Pour cela, il compare ce que lui rapporte chaque quantité produite avec ce qu'elle lui coûte. Le montant de ce que rapporte chaque quantité produite dépend du prix du marché, qui résulte de la confrontation entre offres et demandes agrégées. Il est donc « *price taker* » dans une telle situation de CPP: il « prend » le prix du marché tel qu'il s'offre à lui. L'entrepreneur rationnel se dit alors que tant que le prix est supérieur au coût marginal, il a intérêt à produire plus car il réalise un profit marginal sur chaque nouvelle unité produite. Par contre, il ne doit pas produire les unités qui ont un coût marginal supérieur à ce qu'elles lui rapportent. En d'autres termes, l'entrepreneur rationnel décide de produire jusqu'à ce que le coût marginal soit égal au prix de vente. Sur le graphique ci-après, avec une fonction de demande décroissante par rapport au prix (D, qui est égale à la recette marginale), on voit que le rectangle PEFG correspond à la surface du profit maximum de l'entrepreneur :

Graphique 4 : Profit maximum de l'entrepreneur



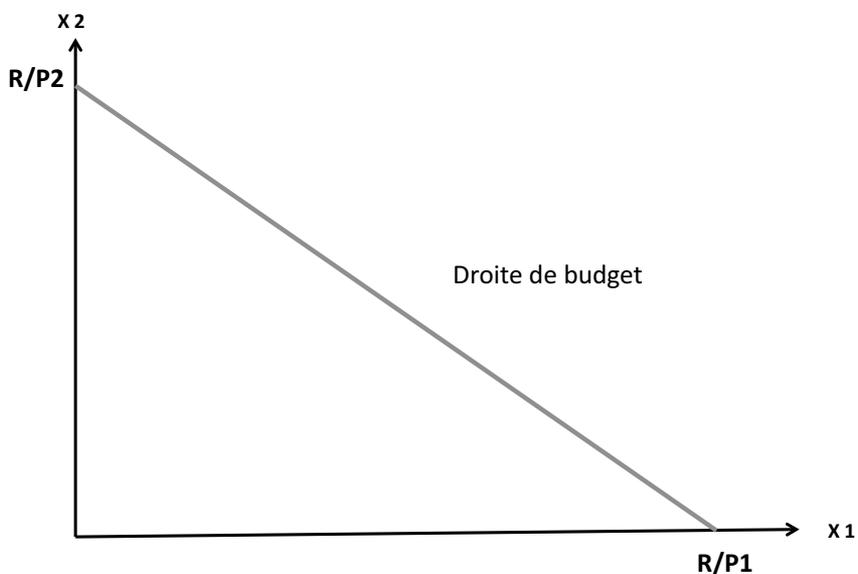
Source : Auteur.

Or pour maximiser son profit, le producteur doit savoir quelles combinaisons de facteurs choisir, c'est-à-dire adopter la meilleure méthode de production. Ainsi, s'il dispose d'un budget R , on a nécessairement :

$$R = x_1 p_{x1} + x_2 p_{x2},$$

puisqu'il doit répartir ses ressources entre les achats des deux facteurs x_1 et x_2 (p_x étant leur prix respectif). On a alors la droite de budget suivante : $y = P_{x1}/P_{x2} + R/x_2$, que l'on retrouve dans le graphique ci-dessous :

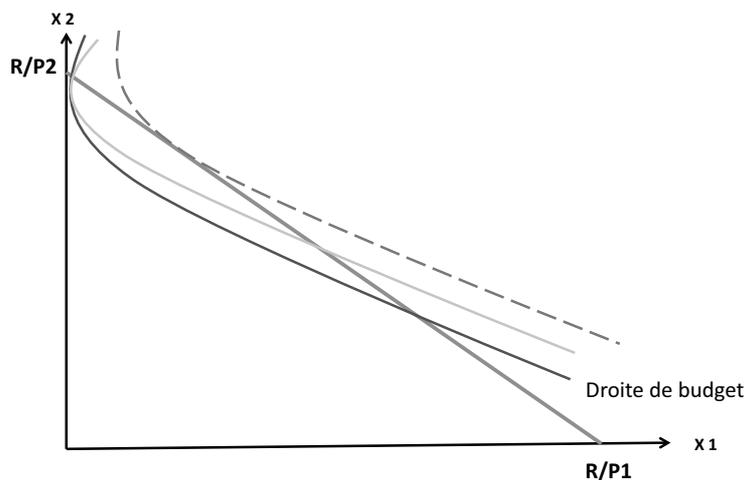
Graphique 5 : Droite de budget



Source : Auteur

Comme le producteur veut produire le plus possible avec son budget, il va produire la quantité correspondant au point où sa droite de budget est tangente à une « isoquante » (l'ensemble des combinaisons de facteurs de production permettant d'obtenir le même niveau de production) la plus haute possible, comme celle en pointillé dans le graphique ci-après :

Graphique 6 : Droite de budget et isoquante



Source : Auteur.

Cette première sous-partie a tenté de montrer les logiques décisionnelles à l'œuvre pour un entrepreneur rationnel selon la conception néoclassique, à travers la minimisation des coûts et la maximisation du profit. Ainsi, de leur activité va dépendre la formation des revenus primaires qui intéresse les acteurs économiques ayant participé à la production, comme nous l'expliquons ci-après.

1.2. La formation des revenus primaires

Nous commençons par apporter quelques éléments de définition nécessaires pour comprendre les concepts importants (1.2.1), avant de nous attarder plus longuement sur les revenus primaires (1.2.2).

1.2.1. Définitions

Le revenu est ce qui peut être consommé sans amputer la valeur du patrimoine. Au niveau des ménages, on peut distinguer les revenus primaires du revenu disponible brut (RDB). Les premiers font référence à la participation directe de ces agents à la production nationale, via leur travail et/ou leur apport en capital. Le second renvoie au revenu directement utilisable par les ménages après intervention de l'État, qui peut modifier la distribution initiale des revenus via les prélèvements obligatoires, et aussi redistribuer des revenus de transfert (prestations sociales). Il est par conséquent utile de distinguer deux approches de la répartition : la réparti-