I.2 Les Agents

- les agents économiques
- les salariés
- le comportement du consommateur (Ci)
- les entrepreneurs (Ei)
- l'ensemble des Ei et sa dynamique
- les agents prêteurs et les agents emprunteurs
- les aspects macroéconomiques de l'emploi
- notes

Chaque être humain vivant dans nos sociétés modernes est un acteur économique fortement intégré dans le processus de la production au titre de ***salarié*** *ou d'****entrepreneur****, et à celui* ***de consommateur*** *bien entendu. Il est également prêteur de fonds, soit directement soit par l'intermédiaire du système bancaire auquel il confie ses économies ; il est susceptible d'être aussi emprunteur auprès des établissements de crédit, voire directement.*

De ce fait, chaque sujet joue un rôle multiforme créant des interdépendances fortes entre les unités (une personne ou une société) auxquelles nul n'échappe, à moins de vivre en autarcie totale. Une vue de l'esprit.

Toute décision ayant un sens économique prise par un ou plusieurs agents a obligatoirement un impact plus ou moins marqué sur les autres par le truchement des fonctions globales du système. Par exemple, il suffit qu'un groupe de consommateurs suffisamment influents décident (même sans concertation préalable) d'accroître leurs achats pour voir les prix augmenter touchant alors les autres acheteurs, lesquels seront surpris par cette hausse dont ils ne sont pas les initiateurs.

Cette interdépendance (ou solidarité) est incontournable et vouloir l'ignorer dans les faits ne peut conduire qu'à des déboires.

JFG

I. Les agents économiques

La production fait appel essentiellement à deux facteurs dynamiques : les **salariés** et les **entrepreneurs**.

Le terme dynamique est utilisé ici selon la définition : l'agent considéré, soit une personne, soit une société, est un centre de décision unique qui, par son comportement et les réponses qu'il est susceptible de donner au système économique, génère les impulsions isolées ou répétitives qui assurent l'activité des échanges en contrecarrant l'inertie vers laquelle tend tout **ensemble**.

Dans le cadre plus particulier de la production, les résolutions prises par les agents nécessitent un engagement personnel, ou en d'autres termes, une dépense d'énergie très élevée. Derrière ces choix de faire ou de s'abstenir, se cachent des motivations suffisamment puissantes pour vaincre les résistances que tout individu oppose naturellement aux changements, à la pénibilité du travail et de l'apprentissage, de même qu'aux risques.

Les agents ainsi concernés s'inscrivent dans le cadre de l'Economie d'après la fig. No 1 au niveau de la microéconomie et selon la fig. No 2 au niveau de la macroéconomie. A partir de ces dernières, la structure du présent chapitre sera construite.

Fig. 1 - Les agents selon une vue microéconomique

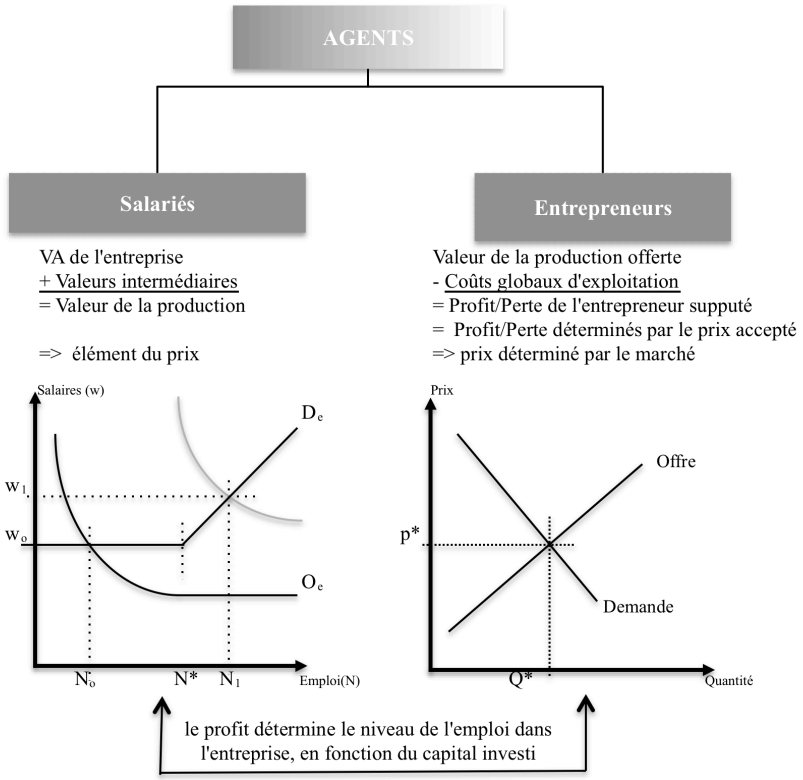
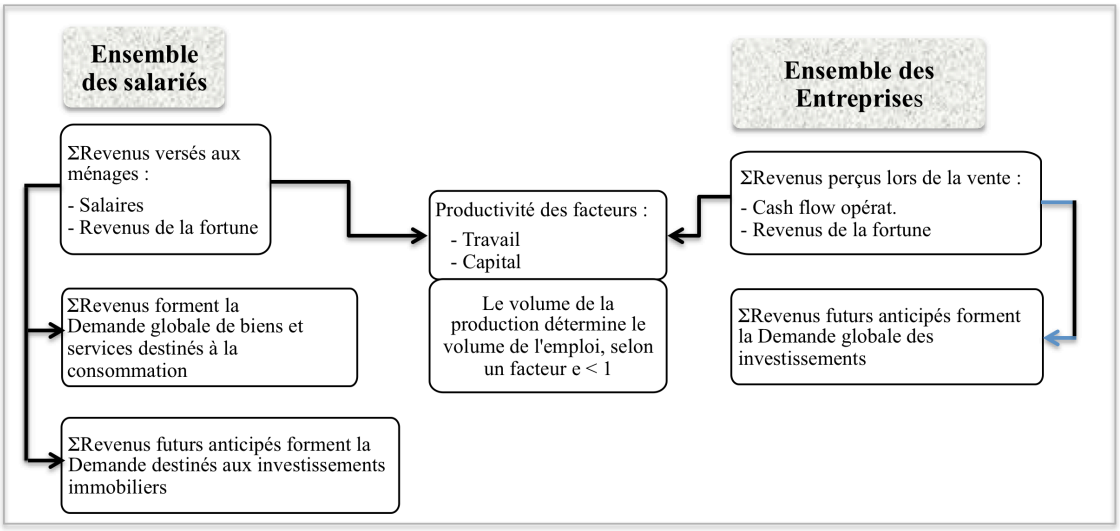


Fig. 2 – Les agents selon une vue macroéconomique



II. Les salariés

Le travail fourni par les salariés est le facteur ayant la plus grande incidence sociale à cause du nombre de personnes concernées et de leur implication dans un processus de production qui leur est très souvent étranger, donc sans véritable motivation. Il existe donc une certaine distance entre la tâche effectuée, les efforts qu'il demande, et sa finalité, ce qui explique la difficulté de créer un climat propice à la valorisation de l'activité de production.

II.1 Définition du salarié, ses motivations

Est considérée comme salarié toute personne qui par contrat oral ou écrit est d'accord de fournir des prestations définies pour le compte d'un employeur, moyennant versement d'une rémunération convenue, payé périodiquement, en général par mensualités.

Les motivations profondes incitant un individu à proposer ses services, que ce soit sous forme de contribution physique et/ou intellectuelle, reposent sur :
- la nécessité impérative de survivre ;
- le désir d'améliorer le confort de l'existence ;
- le souhait de fonder une famille (rôle social vital) ;
- la recherche d'un accomplissement personnel dans le travail ;
- la crainte d'être inactif (rupture sociale).

Ces incitations sont rarement isolées ; elles forment, selon une densité plus ou moins élevée, les ressources d'énergie dans lesquelles le sujet puise pour réaliser son effort. En même temps, les forces précitées s'opposent à des préoccupations d'ordre ludique que sont les loisirs ou d'autres activités rémunératrices. Ce mécanisme explique très sommairement (la psychologie humaine étant trop complexe pour l'enfermer dans un modèle unique) les raisons motivant un individu à devenir un **demandeur** d'emploi ; idéalement, le salarié souhaite évidemment travailler le moins possible avec la rétribution la plus élevée. Celui-ci consentira à augmenter ses efforts à condition de voir son revenu hausser, mais de plus en plus fortement (plus que proportionnellement) au fur et à mesure que le seuil de résistance psychologique se rapproche.

II.2 Formalisation de l'offre de travail (ou demande d'emploi) exprimée par le salarié

En page 2, on a vu que les frais d'exploitation d'une entreprise étaient matérialisés par les salaires et les charges sociales payés par l'entrepreneur et des montants intermédiaires versés aux fournisseurs. A la somme de ces coûts s'intègre alors le gain de la firme.

La formation du salaire, élément du prix et composant de la valeur de la production globale, est représentée par la courbe D_{emploi} de la fig. 1. En principe, l'offre de travail est une fonction croissante, dans le sens qu'elle tend à augmenter sous l'effet du niveau des rémunérations offertes par l'employeur (W), mais sous la pression :

- du nombre d'heures ouvrées exigé (h) ;
- de la pénibilité du travail (E) ;
- du degré des connaissances scolaires, académiques exigé (C).

Cette fonction peut s'écrire : $O_T = f(W^+,\ h^-, E^-, C^-)$

(les variables h, E, C influencent l'élasticité de la courbe De)

Si cette fonction est croissante par rapport à la rémunération reçue, elle est cependant limitée par les contraintes physiques et nerveuses propres à chaque individu. En outre, pour être perçue, cette O_T doit posséder deux qualités déterminantes qui sont à la fois une certaine rareté et une utilité reconnues par l'employeur. En effet, une main-d'œuvre abondante abaisse sa rareté, impliquant un salaire moyen, voire faible. A contrario, une force de travail même de très haut niveau, mais sans utilité ne présentera aucun intérêt pour les entreprises, donc ne trouvera pas d'emploi.

Si la caractéristique de cette fonction (ici croissante) est vraisemblable dans la réalité, celle-ci est cependant contrariée pour les motifs suivants :

- la plus grande partie des salaires est fixée sur la base de conventions collectives sectorielles (métallurgie, bâtiment, etc.) voire nationales ;
- des catégories de salaires (par ex. l'administration) sont prises comme référence et tout mouvement à la hausse de ces derniers se communique par contagion aux autres secteurs ;
- les salariés sont sujets à l'illusion monétaire en estimant leurs rémunérations plutôt sur une base nominale que réelle ;
- le traitement n'entre pas seul dans les considérations du salarié choisissant ou refusant d'offrir son travail.

Jusqu'au point N* (fig. 1), la fonction O_T (ou D_{emploi}) est insensible, dans le sens que les demandeurs d'emploi sont encore suffisamment nombreux sur le marché du travail. Au-delà, la pression de la D_T est telle (soit $D_T > O_T$), que la courbe devient fortement croissante. En bref,

- du sous- au plein emploi, les prix des rémunérations sont fixés par l'employeur ;
- au-delà, la concurrence reprend ses droits ;
- inversement, une baisse de l'emploi est sans influence immédiate sur les salaires, à cause des clauses juridiques incluses dans les conventions, sauf cas de chômage important.

II.3 Formalisation de la demande de travail exprimée par l'entrepreneur

Face à l'offre des salariés, se trouve en principe une demande de travail (ou Oe) émanant de l'entrepreneur, lequel souhaite engager le collaborateur recherché aux plus hautes qualifications et au plus bas prix, cela pour la durée la plus longue.

Cette fonction s'exprime : $D_T = f\left(W^-, P^+_{marg}, Qual^+\right)$ avec :

JFG

W = salaire horaire ou mensuel, plus les coûts sociaux à charge de l'employeur ;
$P_{marg.}$ = productivité du poste de travail proposé ;
Qual = qualification demandée.

Cette fonction est décroissante par rapport au salaire offert ; elle est également valide dès lors que l'emploi proposé est considéré comme étant suffisamment utile et rare pour déclencher la recherche d'un ou plusieurs collaborateurs. L'orientation de la courbe O_e (fig. 1) n'est pas fortuite ; elle correspond à un raisonnement faisant l'objet de la description qui suit.

Cette fonction recourt aux énergies « travail » (L) et « capital » (K), selon des combinaisons propres à chaque entreprise. Toutefois, la loi de la décroissance de la productivité s'applique à tous centres de production. Intuitivement, il est compréhensible que, dans le cadre d'un outillage et d'un effectif d'ouvriers donné, la quantité fabriquée tend à augmenter plus rapidement que l'utilisation des facteurs en question pour ensuite s'inverser à cause d'un usage trop intensif de ces derniers. Dans le contexte de cette fonction, incluant le travail, comment le manager fixe-t-il le salaire qu'il serait économiquement à même de payer, ou en d'autres termes comment se forme son offre d'emploi (ou D_T) ?

Brièvement exposé, le raisonnement est le suivant :

> Les salaires font partie des charges d'exploitation. En contrepartie, l'entrepreneur s'attend à ce qu'un revenu soit dégagé et suffisamment élevé pour couvrir la totalité des coûts et générer en sus un bénéfice. Mais dès le moment où la productivité diminue, il en résultera inévitablement un abaissement de la rentabilité.

Dans un tel contexte, il est alors compréhensible que la courbe des nouveaux salaires offerts suive la décroissance des profits. Il est donc permis d'énoncer :

> *Le dernier salaire payé (marginal) doit au moins couvrir les coûts marginaux engendrés, de sorte que:* $R'_{brute} - C'_{exploit.} = 0$

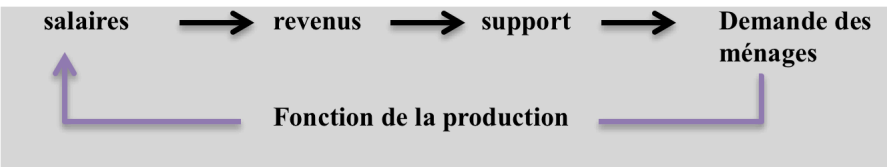
Ceci dit, il convient de préciser que le facteur capital tend à prendre une part prépondérante à la productivité des entreprises (machines, informatisation) d'où finalement une utilisation à tendance récessive de la main d'œuvre.

L'intersection des courbes D_e et O_e détermine le couple (W/p, N) dans un environnement capitalistique donné. Il s'agit en l'occurrence d'un modèle simplifié, mais suffisamment explicite. Si le salaire est à considérer comme étant une charge d'exploitation, soit le côté face, il présente, côté pile, le revenu des ménages consacré aux dépenses de ces derniers, d'où l'intérêt de se pencher sur leur attitude de consommateurs.

III. Le comportement du consommateur (Ci)

Compte tenu de l'interdépendance :

Fig. 3 – Relation d'interdépendance des salaires et de la demande



JEG

il est évident que toucher aux salaires, aura un impact direct sur la demande et par la suite sur l'emploi ; de ce fait, le comportement du consommateur est susceptible d'exercer un effet sur la conjoncture, dans la mesure où il se généralise et s'amplifie par interactions, pour devenir un macro-événement.

De manière générale, le Ci tend à maximiser son contentement par l'achat d'un panier de biens et services, à l'intérieur de son budget de dépenses. La notion d'utilité d'un objet/service est définie dans l'esprit du Ci par la satisfaction qu'il lui procure ; cette notion est toutefois dégressive au fur et à mesure des quantités croissantes acquises, ce que le lecteur peut lui-même ressentir dans son expérience quotidienne de consommateur. Cependant, ce concept d'utilité doit être lié à celui de la rareté du bien et service convoité. La combinaison de ces deux attributs conduit l'acheteur à accepter ou refuser le prix d'échange. La fig. 4 donne un aperçu de cette relation, qui s'interprète selon la propre sensibilité de chaque individu.

Fig. 4 – Rareté et utilité d'un bien ou d'un service

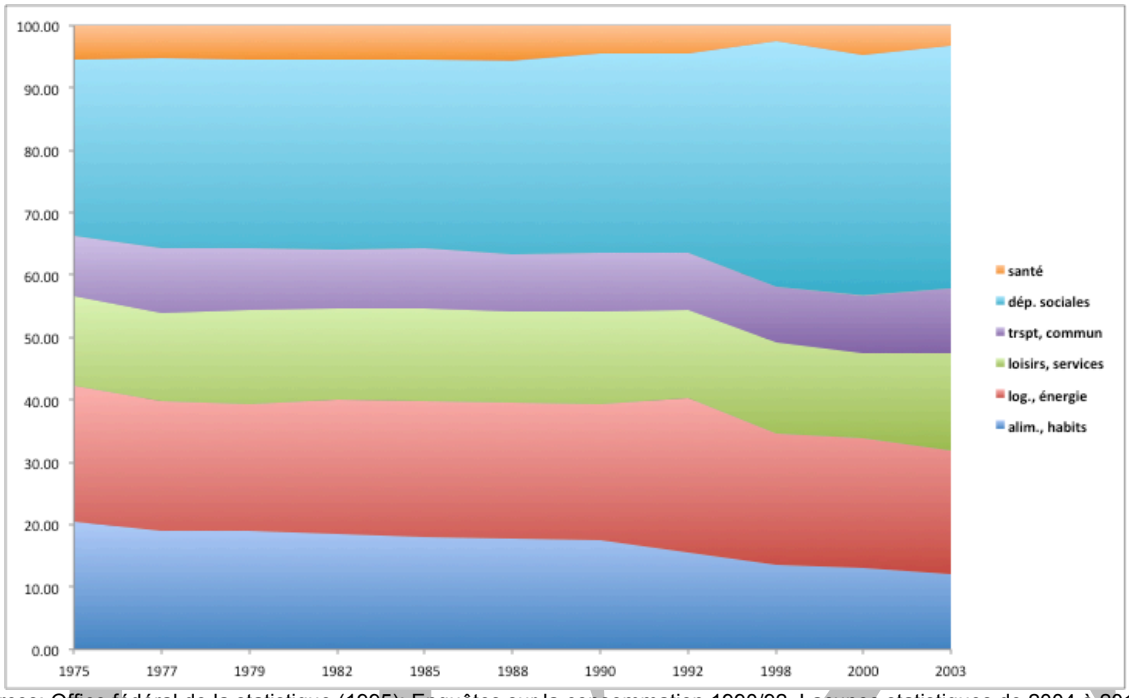
Caractéristiques des biens-services		Type de marché	Caractéristique du prix	Exemple de produits
utilité	rareté			
faible	faible	pas de marché organisé	pas de prix	coquillage
faible	élevé	marché étroit et disséminé	prix modique	jeu de hasard
élevée	faible	marché dense quasi parfait	prix soumis à la concurrence	eau/blé/actions
élevée	élevée	marché dense altéré	prix élevé	chimie/santé

L'essentiel de l'Economie se situe dans les deux dernières catégories de biens/services. L'utilité est perçue par l'acheteur, donc fait partie de la demande ; la rareté est du domaine de l'offre. A relever que la rareté ne se réduit pas seulement à la notion de quantité, mais aussi à celle de l'intensité productive liée à des opérations complexes et coûteuses. De plus, la totalité des dépenses d'un ménage s'inscrit dans le cadre de ses revenus nets, tandis que ce dernier arbitrera ses achats en comparaison de leur utilité respective, sous la contrainte de son budget.

A ce propos, un développement théorique important a été élaboré par diverses écoles, notamment celle des néo-classiques, lesquelles ont privilégié la voie de la fonction d'utilité (maximisation des utilités), fonction formulée en termes de courbes d'indifférence, sous contrainte. Malgré l'aspect séduisant de cette approche, par son côté rationnel, reconnue aux consommateurs, il n'en demeure pas moins que ses choix sont trop complexes pour être enfermés dans une telle théorie, cela d'autant plus que les effets de **groupe** sont à prendre en considération parce qu'exerçant une influence sur l'attitude individuelle et réciproquement. De plus, la hiérarchie des utilités en fonction de laquelle l'acheteur établit ses dépenses est susceptible changer, d'après la mode et selon les variations des revenus distribués et des anticipations faites à ce propos.

Au niveau global, on note, selon les observations statistiques de plusieurs décennies, que le comportement de consommation reste relativement stable et se modifie lentement sous l'effet d'un accroissement du pouvoir d'achat des agents, d'une augmentation de la durée de vie des individus, et d'un ajustement dans la structure des prix des biens-services offerts, ce que révèle la fig. 5 de la page suivante.

Fig. 5 - structure des dépenses des salariés CH



Sources: Office fédéral de la statistique (1995): Enquêtes sur la consommation 1990/92. Lacunes statistiques de 2004 à 2012.

On notera que la part des aliments et de l'habillement a diminué remarquablement, tandis que les dépenses sociales (impôts, assurances, cotisations) ont nettement augmenté.

IV Les entrepreneurs

Les salariés constituent donc un des facteurs de production, soit le travail[1], nécessaire à tout processus de fabrication. Cependant, à la main-d'œuvre se joint l'entrepreneur, lequel ne se limite pas à mettre à disposition du capital ; il apporte également son propre travail qu'il convient de présenter maintenant. Tout comme les travailleurs, le manager obéit à des motivations assez puissantes pour l'inciter à assumer son rôle qui n'est pas fait que de satisfaction tant s'en faut, surtout aujourd'hui. Certaines littératures tendancieuses ont caricaturé le capitaliste le décrivant comme un homme guidé par sa seule passion du profit. Si le 19^{e} siècle pouvait se prêter à une telle version, il faut reconnaître que de nos jours celle-ci ne reflète plus la réalité. En effet, l'évolution des techniques de production, des marchés et surtout de l'information (les autoroutes de l'information) font que la fonction « entrepreneur » s'est considérablement modifiée dans le sens d'une complexité croissante (technique, juridique) pour aboutir à ce que, dans la stratégie d'entreprise, le profit ne soit actuellement qu'un paramètre à maîtriser parmi plusieurs autres.

IV.1 Définition de l'entrepreneur

A ce propos, prenons le risque de soumettre au lecteur une définition du chef d'entreprise, et de le situer dans son environnement immédiat :

> *L'entrepreneur, désigné par le symbole Ei, est une personne physique ou morale disposant d'un patrimoine mobilier, immobilier, voire immatériel (know how, goodwill…) qu'il utilise à des fins de production de biens ou services économiques, pour les vendre sur son ou ses marchés. Le but est non seulement de réaliser un profit, mais aussi de récupérer, par l'échange, le numéraire avancé aux salariés et aux intermédiaires.*

Le profil de l'intéressé peut être :

- un individu seul, tel que le médecin, l'agriculteur ;
- un artisan, avec ou sans main-d'œuvre, comme le menuisier, le commerçant ;
- une société de personnes ou une personne morale exerçant une industrie ou un commerce sur une échelle importante.

Chaque entrepreneur est un élément d'un **ensemble** incluant toutes les unités de production de la Nation. L'existence de celui-ci dépend de sa capacité à générer du profit ; hors de cette condition, sa condamnation à disparaître est certaine. Au même titre que le salaire, le revenu de l'Ei est le deuxième composant du prix, lequel est déterminé par le marché. L'articulation : profit ⇔ prix de vente sera donc examinée.

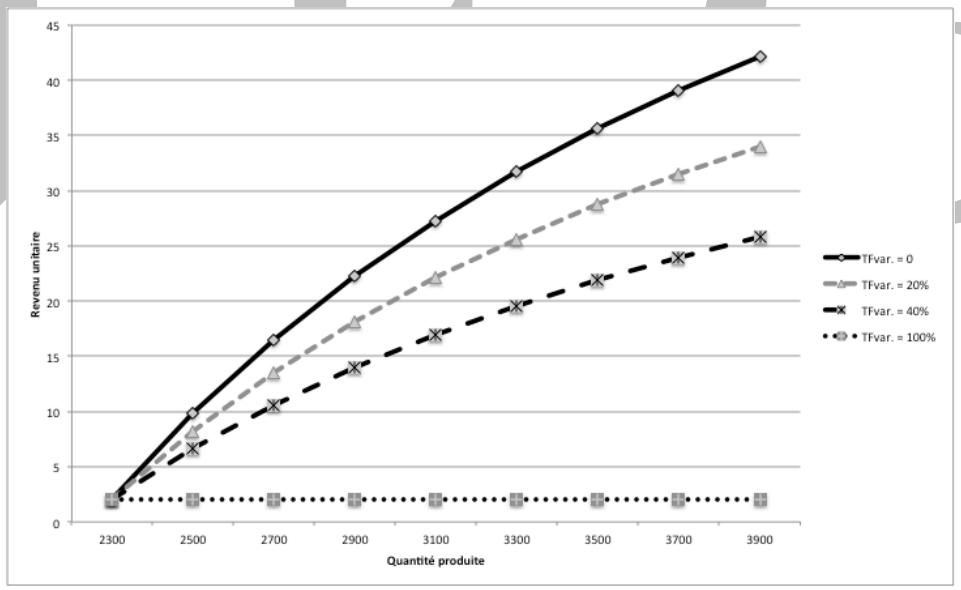
Chaque entreprise possède sa propre fonction de coûts et de bénéfice dont la formule est la suivante :

$$R_u = PV_u - \frac{(CV_u Q + CF)}{Q}$$

avec : Ru = Revenu unitaire net (inclus les amortissements)
CVu = Coûts variables unitaires
CF = Coûts fixes totaux + amortissements
Q = Quantité produite

Cette égalité est utilisable pour établir la courbe (ou famille de courbes) du revenu unitaire de l'entreprise pour une ligne de fabrication donnée, selon la fig. No 6.

Fig. No 6 – Courbes de revenus unitaires en fonction du taux des Fvariables



On note que le profit de l'entreprise est dépendant du prix de vente accepté par les consommateurs (voire imposé à ces derniers, dans certains cas) et de la structure des coûts de fabrication. Le revenu unitaire est croissant en fonction du volume produit, mais seulement en présence de frais fixes. Au cas improbable où la totalité des charges d'exploitation est variable, on observe que le revenu est insensible à la fonction de quantité. A l'inverse, si la somme des frais en question est constante, la courbe de croissance est maximale.
Le prix fait l'objet d'une théorie largement développée dans de multiples ouvrages d'excellente facture. Un exposé relatif à ce composant n'entre donc pas dans le contenu du présent chapitre. On retiendra cependant que dans la plupart des cas, on a affaire à un marché oligopolistique où les prix s'avèrent généralement rigides et fixés par les entreprises en fonction du critère du profit le plus élevé

possible, ce critère étant toutefois soumis à la pression de la concurrence parfois féroce des marques. Dans le cadre de ce type de marché, des stratégies complexes sont mises en œuvre tendant à différencier les produits par le prix, le design et la gamme, le tout dans un environnement publicitaire dense.

IV.2 Le comportement de l'entrepreneur

Au même titre que le salarié, l'entrepreneur exerce deux fonctions conjointes, dans le sens qu'il produit des biens destinés à être vendus et il dépense ses profits pour acheter des équipements de tous ordres. Cette dualité reconnue aussi à ces derniers constitue un lien supplémentaire entre les revenus générés par l'activité de production et la demande globale. Au chapitre 7, la demande d'investissement sera analysée.

V. L'ensemble des E_i et sa dynamique

Le fait de sonder le futur, et de gérer tous les compartiments de l'entreprise, oblige la direction à assumer aussi des risques qui peuvent, suivant les circonstances, être importants. Il est indéniable que sans les initiatives de l'entrepreneur, l'Economie serait atone ; c'est par ces personnes que la dynamique du système économique est donnée.

A chaque période qui peut être quotidienne, mensuelle ou plus, le manager décide de lancer une nouvelle production en fonction des moyens dont il dispose et de ses marchés habituels, c'est-à-dire sa clientèle. Il s'agit d'une opération de routine, mais qui implique malgré tout un engagement de sa part pour résoudre les problèmes qui reviennent régulièrement, que ce soit au niveau de la production, des relations humaines ou de la vente.

V.1 Les anticipations

Si les Ei jouent le rôle d'élément moteur du système dans leur activité courante, ils le seront d'autant plus lorsque leurs décisions sortent du cadre normal pour prendre un caractère exceptionnel, tel que : agrandir ses locaux, développer une nouvelle ligne de produits, étendre sa part de marché, introduire une technologie moderne dans le processus de fabrication. De plus, il devra s'adapter aux changements que subissent les paramètres économiques, tels que :

- structure démographique (vieillissement par ex.) ;
- structure juridique (déréglementation ou son contraire) ;
- structure sociale.

Dans le cadre de ces choix d'exception, rendus nécessaires :

- pour rester en état de concurrence au niveau prix/qualité du produit ;
- pour s'adapter au changement des modes de consommation ;
- pour s'ajuster aux nouvelles applications de la technologie et lancer des produits innovants (montre à quartz, machines à commande numérique…),

les difficultés de la décision sont encore plus élevées par le fait que l'entrepreneur doit anticiper, évaluer, supputer, en se basant sur des données relativement fragiles, d'autant plus que la période future sondée est étendue. Ces risques à supporter par les Ei, en contrepartie de leurs pouvoirs, se situent à plusieurs niveaux.

V.2.1 La production

Lancer une production est une chose, la mener à bien en est une autre. En effet, la mise en œuvre d'un produit comporte des risques sur le plan du bon fonctionnement des machines, des installations, mais

aussi de l'erreur humaine ; ce contexte difficile est dû à la multitude des opérations en cours et au nombre de personnes qui interviennent dans le processus. Dans le but de limiter ces aléas, des contrôles sont effectués, accroissant cependant le poids des employés non directement productifs.

V.2.2 Le financement
Dans la plupart des cas, le financement des actifs immobilisés a lieu, partie par fonds propres, partie par l'emprunt, dans la proportion de 50 % à 75 % d'endettement suivant les cas. Pour son calcul de rendement, l'entrepreneur se base sur un taux d'intérêt correspondant à celui du marché. Il suffit, après coup que les taux tendent à hausser pour que la rentabilité de l'investissement en pâtisse.

V.2.3 Le ducroire
Un solde moyen dû par la clientèle est en permanence ouvert dans les livres de l'entreprise. Le risque des impayés peut devenir élevé au cas où la conjoncture se détériore avec son cortège de faillites. Il n'est pas rare que le défaut d'un client (trop) important entraîne la firme créancière dans des difficultés insurmontables.

V.2.4 La concurrence
La compétition est vue comme un facteur de stimulation, mais elle est aussi un élément de sélection, donc d'élimination des entreprises non adaptées. La législation destinée à défendre cette libre concurrence est souvent en contradiction avec l'attitude restrictive des autorités devant les questions de mise au chômage ou de restructuration. Par ailleurs, il s'agit de relever l'adage du juste milieu, lorsque la concurrence devient destructrice parce qu'asymétrique.

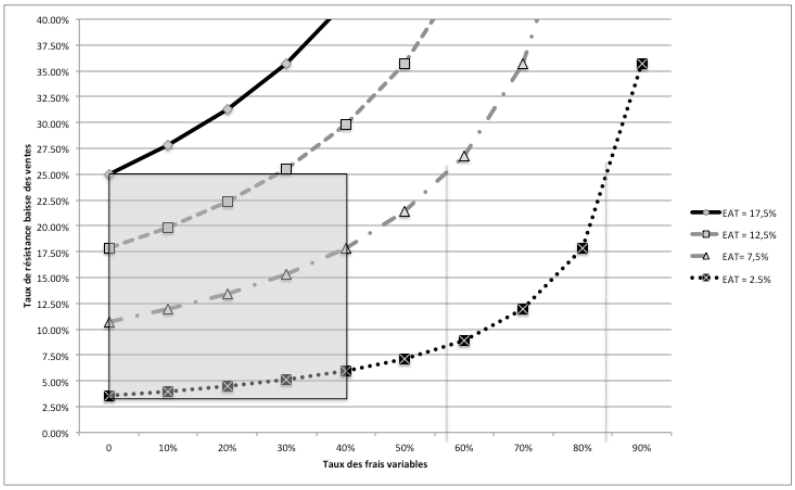
V.2.5 L'environnement
L'environnement dans lequel évolue l'entreprise n'est pas immuable ; il est donc susceptible de changer brusquement sous l'effet d'un événement brutal et imprévisible. Une radicalisation politique est capable de modifier des comportements et créer des blocages perturbateurs. L'apparition de produits de substitution sur le marché peut anéantir une position clé tenue par l'entrepreneur attaqué et lui infliger des pertes sérieuses si ce n'est l'envoyer au tapis.

V.2.6 Rigidité structurelle
Depuis quelques années, la part des investissements dans le procès de production devient prépondérante par rapport aux salariés. Conjointement à ce problème, on peut constater que le facteur « main-d'œuvre » n'est plus variable, à court terme en tout cas. De ce fait, à part les coûts des matières premières et des fournitures qui fluctuent encore proportionnellement aux ventes, les autres charges restent pratiquement constantes, indépendamment du niveau de l'activité.

A cela vient s'ajouter le fait que les gains des firmes, surtout dans le secteur des produits à maturité (biens de première nécessité par ex.), marquent une tendance nette à diminuer sous les effets de la concurrence. Dans une telle situation, la sensibilité de l'entreprise à une baisse du chiffre d'affaires sera très aigüe, avec le point mort de rentabilité (break-even) vite atteint ; à partir de ce stade, la zone des pertes devient une menace permanente pour l'entrepreneur qui perd tout degré de liberté d'action.

La fig. No 7 montre la capacité de résilience de l'exploitation à une chute de ses ventes, en fonction du bénéfice réalisable, et de la part des frais variables. Le taux de résistance, qui dépend de l'intensité du profit net (EAT), et des coûts flexibles, est donné par les 5 courbes figurant sur le graphique en question. L'encadré détermine la zone la plus répandue rencontrée par les entreprises. On observe ainsi que pour un EAT de 12.5% des ventes (chiffre fréquent, et plutôt considéré comme étant une bonne performance) le taux de référence se situe dans la fourchette de 17% à 25 %. Dès lors que le ratio EAT est inférieur, la résistance diminue considérablement (voir la courbe de EAT = 2.5%), ce qui signifie une perte importante de plasticité, ou en d'autres termes, une capacité de résistance réduite au moindre affaiblissement des affaires.

Fig. 7 – Taux de résistance de l'entreprise à une baisse de ses ventes, jusqu'à son point mort de rentabilité



V.3 Responsabilité des entrepreneurs

L'énoncé que l'on vient de faire n'épuise par ce sujet et de loin. Il était cependant bon de montrer par ces quelques exemples que l'industriel (dans son sens large) doit assumer aussi les conséquences d'événements contraires, lesquels ne sont pas toujours décelables à temps ni de son fait.

Ceci dit, si nous défendons la *fonction entrepreneur* à l'encontre des idées toutes faites, qui ont cours et justement détestables par le mensonge qu'elles contiennent, cela ne signifie pas que ce dernier soit à l'abri de critiques à cause de carences ou d'excès qu'il commettrait. Il est à considérer comme étant comptable de ses lacunes envers les personnes qui lui ont fait confiance, et sanctionnable, cas échéant, sévèrement.

VI Les agents prêteurs ou emprunteurs de fonds

Le salarié et l'entrepreneur participent à la production par leur travail notamment, tout en étant simultanément consommateurs de celle-ci. En plus de cette fonction, s'ajoute une deuxième, à savoir celle de **prêteur** ou d'**emprunteur** de revenus non dépensés.

VI.1 Les fonctions financières

Au chapitre 4, on verra que l'ensemble des ménages (ou des consommateurs) et une part des entreprises ne dépensent pas la totalité des revenus perçus périodiquement. Cette part non dépensée est :

- thésaurisée, c'est-à-dire gardée au domicile du détenteur de ses numéraires ;
- déposée auprès d'instituts bancaires, voire d'assurances ;
- prêtée sans intermédiaire à des tiers.

En contrepartie, les sociétés et une partie des particuliers achètent au-delà de leurs revenus de la période. Ces agents deviennent donc emprunteurs (ou ils désépargnent), soit auprès d'un institut bancaire, ou soit en s'adressant directement au public.

Dans ce contexte, ces deux **fonctions monétaires** jouent un rôle considérable en tant que facteur d'équilibre ou de déséquilibre du système économique. Les forces incitant à un tel état (dépôts ou emprunts) sont décrites au chapitre I.10. A cet égard, il est utile de préciser que contrairement à l'idée répandue, la décision de ne pas dépenser son revenu en totalité n'est pas attachée au taux d'intérêt comme le prétendaient les Classiques, mais dépend d'autres critères de type comportemental mis en

évidence par Keynes. Par contre, l'intérêt joue un rôle dans l'affectation de ce revenu aux différentes formes d'épargne allant des liquidités maintenues en caisse (épargne inactive) aux placements à long terme sur 10 à 15 ans. La recherche de l'emprunt est liée au taux du loyer de l'argent à payer, en relation avec le rendement du bien faisant l'objet de son acquisition.

La somme des revenus thésaurisés forme la fonction globale de l'épargne. Ce dernier agrégat répond, en creux, aux mêmes caractéristiques que la formulation des dépenses, ou en d'autres termes s'avère sensible aux mêmes variables. Toutefois, la totalité des revenus épargnés ne se traduit pas intégralement en offre de fonds prêtables, à cause de la procédure d'intermédiation imposée aux banques.

VII Les aspects macroéconomiques de l'emploi

VII.1 Le marché du travail

Au marché du travail est dévolu le rôle de mettre en présence l'offre et la demande, d'où seront déterminés les salaires et les conditions annexes, parfois encore plus incitantes que la rémunération pure (par ex. les signes extérieurs d'autorité). L'employé confronté à une recherche d'emploi n'est généralement pas seul à présenter sa candidature ; il se trouvera en concurrence avec d'autres personnes intéressées autant que lui au poste convoité. De ce fait, il devra peut-être se résoudre à modifier son échelle de référence et cela dans un sens probablement négatif[2]. Cette remarque est formulée dans l'intention de souligner que l'analyse du comportement du salarié par rapport au travail ne peut se limiter à sa personne, mais doit s'étendre à la totalité de ceux-ci. En effet, chaque collaborateur avec ses propres habitudes est inclus dans un ensemble, susceptible de varier dans sa structure d'âge, de qualification, d'imprégnation idéologique, etc. Même si l'individu agit de sa propre initiative et imprime à la totalité une parcelle de son influence, il n'en reste pas moins que ce **tout** exerce aussi réciproquement un impact sur chaque personne. A cet égard, par exemple, il suffit que la création d'emplois par l'industrie subisse une croissance inférieure à celle des particuliers arrivant sur le marché du travail, pour que vraisemblablement la pression exercée sur les salaires soit baissière ; le contraire est possible évidemment.

VII.2 L'indétermination des salaires

La figure 1 montre les courbes O_e et D_e se coupant en point unique, déterminant pour une seule valeur la rémunération réelle et le nombre des salariés occupés. Ce modèle bien qu'intéressant sur le plan de l'analyse n'en reste pas moins théorique et mérite que des commentaires soient apportés. A ce propos, il convient de relever que dans la réalité les salaires réels présentent un certain degré d'indétermination à cause notamment :

a) l'Offre de travail :

- il existe une acceptation tacite largement partagée sur le fait qu'un salaire minimum doit être assuré et qu'il serait indécent de descendre sous ce plancher (minimum vital) ;
- la substitution : travail ⇔ loisirs est non déterminée par des facteurs rationnels ;
- le travail n'est pas homogène, les salariés ne sont pas mobiles et l'éducation ainsi que la spécialisation jouent en tant que barrière d'entrée dans les divers secteurs ;
- la politique syndicale exerce, suivant la puissance de ces organisations, une influence importante sur la fixation uniforme des rémunérations ;
- la croissance de la population active et sa formation ne sont pas nécessairement conformes aux besoins de l'appareil de production.

b) La demande de travail :

- l'embauche ou son abstention dépend des prévisions faites par le manager au sujet des ventes, de la conjoncture économique, des menaces de la concurrence ;
- la substitution travail contre capital peut être dictée par des considérations conflictuelles plutôt qu'économiques ;

- les salaires de l'administration ne sont pas déterminés par rapport à leur rendement marginal, notion floue au niveau des firmes, mais alors inconnue auprès des institutions publiques ;
- la connaissance des coûts et des revenus marginaux, par l'entrepreneur, est plus qu'imparfaite ;
- les salaires sont en principe mensualisés, établis sur la base de barème, voire en plus indexés ;
- la capacité de négociation des associations patronales face aux syndicats.

Ces quelques réserves concernant la validité du modèle du marché du travail ne sont pas écrites pour le remettre en cause ; elles appellent simplement à la prudence quant à l'analyse faite uniquement sur une modélisation des mécanismes économiques.

VII.3 L'emploi

Bien que l'emploi représente une des préoccupations de notre époque, l'Europe, depuis 1975, n'arrive pas à se débarrasser d'un taux de chômage à la fois incompressible et élevé, cela même durant les périodes de croissance. L'analyse des raisons de cette situation n'entre pas dans le cadre de ce livre.

Relevons simplement que le niveau du PIB détermine le volume de l'emploi par la fonction de production. Toutefois, on ne décèle pas de relation proportionnelle forte entre ces deux composants. Ainsi, un accroissement d'un certain pourcentage des ventes n'entraînera pas forcément une augmentation identique de l'utilisation de la main-d'oeuvre. Une corrélation existe mais qui, cependant, tend à se distendre. De plus, elle peut être influencée dans une large mesure par des éléments externes, lesquels viendront modifier[3] la combinaison des facteurs Travail et Capital.

Par sa nature, l'Economie n'assure pas automatiquement le plein emploi et rien n'interdit de voir une conjoncture en croissance, tandis que la variable en cause stagne, voire diminue. Pour résoudre ce dilemme, il est donc nécessaire d'agir de manière volontariste afin de créer des emplois. Cependant, entre le souhait et la réalité, tout un processus de décisions doit être assumé par les entreprises ou l'Etat.

VII.3.1 L'entreprise

La création de nouveaux emplois dans l'entreprise repose sur la conviction que le revenu marginal en résultant sera supérieur aux coûts (salaires) de ces derniers. Or, si cette croyance ne l'emporte pas sur les aléas inhérents à l'embauche de collaborateurs, il est alors évident que l'entrepreneur préférera en rester au statu quo. A ce sujet, il convient de souligner le fait que si le risque lié à l'engagement de salariés est calculable relativement facilement, il n'en est pas de même concernant la mesure du profit marginal attendu. Cette évaluation repose sur des présupposés fragiles avec à la clé une asymétrie des prévisions.

A l'opposé, la décision de réduire les emplois par le chômage ou par des restructurations s'appuie sur des estimations moins évasives, les signes avant-coureurs d'une récession se révélant plus significatifs. Donc la perception d'une conjoncture en reprise ou en crise n'est pas identique, dans le sens que les signaux négatifs seront plus signifiants pour l'entrepreneur.

VII.3.2 L'Etat

L'Etat est lui-même susceptible de participer à la création de nouveaux emplois en augmentant l'effectif de ses fonctionnaires, impliquant alors :

- L'attribution des revenus supplémentaires est financée par des prélèvements fiscaux. Au niveau collectif, cette compensation exerce un déplacement de revenus, mais avec une répartition différente du pouvoir d'achat au sein de la population.
- La création de nouveaux revenus par le déficit budgétaire, avec une hausse correspondante du pouvoir d'achat global, donc de la Demande globale, et aussi de l'endettement public.

J E G

Les conséquences d'une telle opération sont notamment les suivantes :

- Le transfert de revenus aura lieu en principe à partir des revenus élevés, dont la tendance à dépenser est la plus basse, vers des revenus plus modestes, dont la propension en question est la plus élevée. Ainsi, il en résultera une augmentation de la sollicitation moyenne à consommer, avec une demande solvable plus forte, mais modifiée sur le plan de sa structure.
- La deuxième variante libère la totalité des nouveaux revenus pour la consommation, dont à déduire, cas échéant, les indemnités de chômage annulées.

Dans l'un ou l'autre cas, un accroissement de la demande solvable émanant de la population est susceptible de se produire, laquelle pourra soit être résorbée par l'élasticité du système, soit mise en épargne, ou encore induire un effet multiplicateur, voire de l'inflation.

En contrepartie, l'augmentation des tâches publiques équivaudra à un élargissement de ses prestations envers le citoyen, impliquant également un assujettissement social plus étroit. Cependant, un tel renforcement artificiel du rôle des services publics aura pour limite une saturation des prestations de l'Etat aux dépens d'une meilleure allocation des ressources nationales.

VII.3.3 La création d'emplois

Une stratégie de lutte contre le sous-emploi est difficile à mener, et pour y parvenir les incantations politiciennes ne suffisent pas. C'est par l'investissement des entreprises que des postes de travail sont créés, pour autant que le contexte économique, juridique, politique et social, soit favorable. De plus, lorsque des ajustements sont à effectuer, un consensus est absolument nécessaire entre le patronat et les salariés pour la réussite des mesures prises. L'interdépendance des partenaires sociaux est dictée par la loi interne du système {Economie} dans lequel les agents sont inclus. Par ailleurs, appliquer une stratégie de correction du chômage en créant des emplois précaires constitue, dans le court terme, une solution facile et intéressante pour les statistiques, mais mauvaise sur la longue période.

Dès lors que la création de nouveaux emplois est mise en échec pour des raisons structurelles, le recours à la réduction des heures ouvrées est préconisée par des téméraires, dans l'espoir de répartir un volume donné de travail sur plus de collaborateurs, et donc de résoudre ce problème lancinant. Cette opération réalisée en son temps par un pays voisin a débouché sur un constat d'échec pour la simple raison que tous les autres pays n'ont pas imité cette initiative, d'une part, et que la spécialisation des professions a empêché une fongibilité de la main-d'œuvre, d'autre part. De plus, cette diminution des heures ouvrées n'a pas été suivie d'un ajustement des salaires, soit l'équivalent d'une hausse salariale déguisée. En outre, la productivité des entreprises non manufacturières n'a pas pu être augmentée de manière à compenser, à tout le moins partiellement, la réduction de l'activité.

VII.4 La structure de l'ensemble Ei

L'ensemble des entreprises d'un pays forme un tissu présentant une structure qui lui est propre. En ce qui concerne la Suisse, les observations statistiques suivantes révèlent une Economie structurée ayant atteint un degré élevé de développement[4].

Fig. 8 – Répartition de la population active par secteur

Secteurs	Activité	Population active 2006 effectif	Population active 2006 en %	Population active 2011 effectif	Population active 2011 en %
	(moyennes annuelles, concept intérieur en milliers)				
primaire	agriculture et autres activités connexes	152	3.5%	167	3.5%
secondaire	industrie, artisanat, construction	1'027	23.7%	1'073	22.8%
tertiaire	services	3'150	72.8%	3'473	73.7%
	Total	**4'329**	**100.0%**	**4'713**	**100.0%**

Source : Confédération suisse, bfs, 9.03.2013

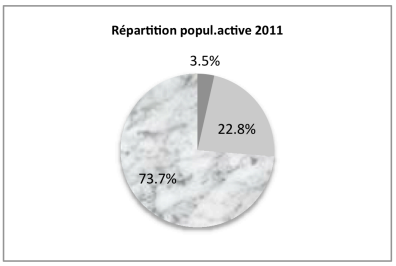


Fig. 8a – Structure des entreprises selon leur taille

image 1

Taille des entreprises	classes	Nombre d'entreprises effectif	en %	Nombre d'emplois effectif	en %
Micro-entreprises	de 1 - 9	272'346	87.1%	869'206	24.9%
Petites entreprises	de 10 - 49	33'183	10.6%	760'780	21.8%
Moyennes entreprises	de 50 - 249	6'178	2.0%	697'816	20.0%
Grandes entreprises	de 250 à plus	1'154	0.4%	1'166'269	33.4%
		312'861	**100.0%**	**3'494'071**	**100.0%**

image 2

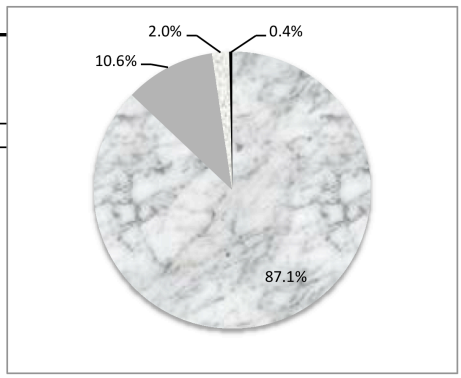
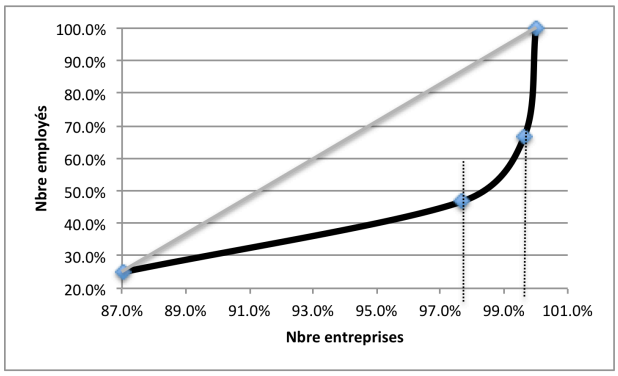


image 3



Source : Confédération suisse, bfs,9.03.2013

De ces deux tableaux, on relève notamment :

- les statistiques officielles classent les entreprises selon 3 secteurs, primaire, secondaire et tertiaire ;
- le secteur tertiaire occupe le 73,7 % de la population active. La dominance de ce secteur constitue la signature d'une Economie ayant atteint un stade avancé de développement ;
- de 2006 à 2011, le 3^{e} secteur s'est légèrement renforcé aux dépens du secondaire ;
- la répartition des entreprises selon leur taille révèle que le 87,1 % des entreprises (au nombre de 312'861) se situe dans la classe des entreprises d'un effectif de 1 à 9 personnes, mais fournissant le 24,9% des emplois (plein temps) ;
- les images 2 et 3 révèlent que les grandes entreprises sont majoritairement pourvoyeuses d'emplois avec un 33,4 % ;
- la courbe de concentration (image 3) met bien en évidence que les moyennes et grandes entreprises, soit 2,4%, contribuent à 53,4% au total des emplois ;
- la répartition de l'activité dans les 3 secteurs, de même que leur importance relative, n'est pas le fruit du hasard ; elles sont en relation directe avec les caractéristiques du pays, telles que : situation géographique, climat, absence de matière première, niveau de la formation, etc.

A ce propos, ajoutons encore que les Economies capitalistes, sans exception, ont subi des mutations structurelles de production pour ainsi dire identiques, dans le sens d'un glissement des activités du secteur primaire vers le tertiaire, voire quaternaire. Les raisons profondes expliquant cette évolution, selon une direction précise, sont évidemment multiples ; elles sont cependant à chercher au niveau du caractère systémique du capitalisme qui tend à s'orienter vers des prestations au contenu toujours plus perfectionné, du moins dans la plupart des cas.

VII.5 Vue macroscopique de la relation : salaires, profits et demande

La fig. 2 de la page 3 restitue au niveau global les relations qui lient les revenus, la demande et l'emploi par le truchement de la fonction de production. On retiendra notamment :

- la somme des coûts d'exploitation directs et indirects constitue également la somme des revenus distribués et réalisés (profits) ;
- les coûts globaux des facteurs liés aux techniques de production déterminent sa valeur et son volume ; elle est destinée à être mise en vente, donc constitutive de l'offre globale ;

- le revenu global devient demande globale, d'où la nécessité que la totalité du dit revenu soit dépensée afin que toute la production soit écoulée. Cet impératif implique aussi que tout le revenu épargné par certains consommateurs le soit en sus par d'autres, d'où la justification des fonctions financières que l'on traitera plus en détail dans les prochains chapitres ;
- dès lors que la demande globale s'avère inférieure à l'offre, le volume de l'emploi risque d'en souffrir ; il existe donc une relation de cause à effet entre les salaires distribués, les profits réalisés, d'une part, et le niveau de l'emploi d'autre part. Cette relation est toutefois floue et ne se laisse pas enfermer dans un modèle mathématique linéaire. La cause réside essentiellement dans les diverses rigidités qui affectent le marché du travail et celui des échanges, rigidités dues à des raisons tant psychologiques que mécaniques. En annexe du prochain chapitre, il est montré que le décalage temporel entre la production et sa vente constitue notamment un obstacle à la flexibilité du système.

N O T E S

IEG

1 Notre propos n'est pas de polémiquer sur la limitation, par certains auteurs (Ricardo, Marx, notamment), de ce facteur à la classe des salariés exclusivement, pour ensuite conclure un peu vite que la valeur objective d'un bien réside seulement dans la somme de travail (entendez du travail salarié) incorporé dans cet objet. A cet égard, l'analyse du modèle matriciel faite plus loin montre que la généralisation de cette conclusion hâtive est une erreur de logique, une telle situation correspondant au cas limite où le gain de l'entrepreneur est réduit à zéro, ce qui ne serait pas supportable pour ce dernier.
Par ailleurs, toujours en se référant au modèle en question, et à la notion de valeur ajoutée, que l'on vient de voir, un profit nul pour l'entrepreneur l'empêcherait de récupérer l'argent investi dans son capital, le plaçant dans l'impossibilité de le renouveler.
Au sujet des fonctions globales de l'emploi, leur analyse n'entre pas dans le cadre de ce livre.

2 Ce dernier se trouve donc dans une situation d'Oe contrainte par des facteurs externes ; à cet égard, la De est susceptible aussi de se trouver dans le même cas lorsque le marché du travail est asséché.

3 Voir la note 1. Il convient de rappeler que le facteur capital est relativement rigide, étant donné que le retour sur investissement (ROI), une fois la dépense d'acquisition faite, aura lieu sur plusieurs périodes. Il y a donc perte de flexibilité en l'occurrence.

4 Source : Office fédéral des statistiques, Berne, chiffres 2011.

I.3 La Fonction de production

- La fonction de production
- La fonction entrepreneur
- Comportement de l'entrepreneur
- Opérations courantes et opérations en capital
- Intégration de la fonction globale entrepreneur
- Notes
- Annexes

L'0ffre des produits ou services sur les divers marchés appartient à l'entrepreneur, qu'il soit indépendant ou grande société multinationale. Cependant, cette offre fait appel au préalable à la fabrication ; il est donc logique de commencer ce chapitre par l'entreprise, avec sa fonction de production, laquelle s'intègre dans la mission générale du dirigeant, c'est-à-dire coordonner les multiples activités de gestion pour aboutir enfin sur les marchés. En effet, dépassant la pensée des Classiques, l'entrepreneur doit encore s'assurer de la vente de ses produits en milieu hostile, en assumant en plus la gestion marketing et les risques d'invendus.

Au même titre que le salarié, l'entrepreneur incorpore donc du **travail** *de même que du* ***capital*** *et de* ***l'organisation*** *qu'il met à disposition des divers départements de l'entreprise. L'étude de la fonction globale de la production n'a pas été faite, celle-ci étant déjà largement exposée dans un grand nombre d'ouvrages.*

La ***productivité****, thème complexe, a été traitée en s'appuyant sur des exemples chiffrés ; par ce moyen, il a été plus facile de montrer son interaction avec le prix de vente, le revenu des Ei et l'offre. La démarche utilisée n'est pas orthodoxe en comparaison de celles habituellement choisies.*

Bien qu'essentiel dans notre société, l'emploi sera simplement abordé, l'intention étant de ne pas sortir du cadre de ce livre.

Volontairement, l'évolution des unités de production par rapport aux mutations industrielles, techniques et scientifiques n'a pas été examinée. Ainsi, les multinationales commerciales ou industrielles sont relativement récentes, en réponse à la taille des risques à assumer, à la dimension des marchés sollicités, et à l'importance de l'engagement du capital à consacrer à la production de masse. Ne pas développer ce thème ne signifie nullement qu'il soit jugé négligeable.

JEG

I. La fonction de production

Si l'on se réfère à la littérature économique, même récente, la production est considérée dans son sens le plus strict, c'est-à-dire fabriquer des biens ou des services au moyen du travail, du capital physique et de l'organisation de l'ensemble. Chaque entreprise réalise sa planification des processus par rapport à ses caractéristiques, par exemple : type de produit, genre de clientèle, site géographique, dotation et qualité des équipements, machines, etc. Elle utilise la main-d'œuvre et le capital selon une combinaison permettant, d'une part, de minimiser les coûts d'exploitation, et d'autre part, d'en extraire le volume maximal en un temps donné ; il est donc fait appel au **concept de productivité**, très délicate à déterminer.

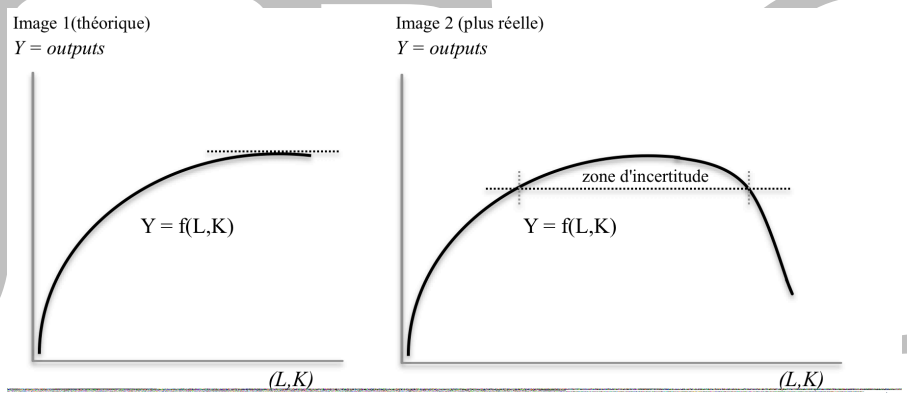
I.1 Les facteurs de production

Les modalités d'utilisation des facteurs en question expriment la fonction de production de l'entreprise, écrite couramment de manière synthétique sous la forme :

Y = f(L, K) = fonction de production, avec : L = travail, K = capital+organisation, Y = volume de la production ou outputs.

Généralement cette fonction, représentée par la fig. No 1 :

Fig. No 1 – La fonction de production

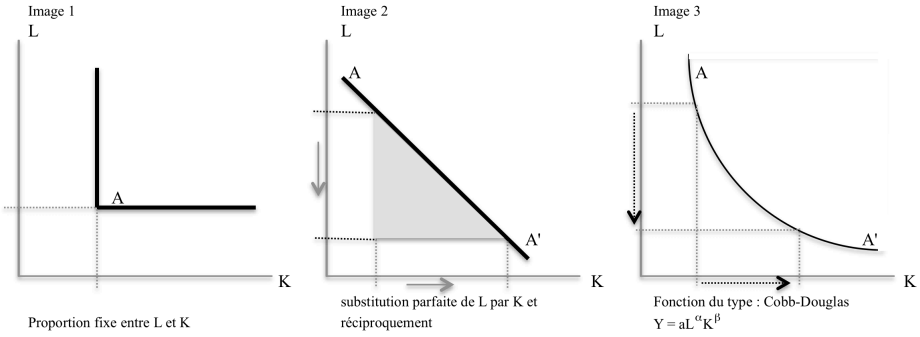


prend la forme d'une courbe concave, étant donné que son utilisation de plus en plus intensive passe, après un stade de croissance rapide de la productivité, à une phase de saturation, avec pour conséquence un ralentissement très marqué de l'efficience. En réalité, l'entrepreneur détermine sa fonction de production de manière empirique[1] dans une zone d'incertitude. En effet, la théorie édifiée sur la notion de coûts marginaux n'est pas un modèle applicable dans les entreprises, les conditions théoriques n'étant pas remplies.

Dans le cas où la production est assurée par les deux ressources L et K, on peut penser qu'il n'existe pas une seule combinaison d'usage de ces facteurs ; on peut comprendre intuitivement qu'un ensemble de choix est possible pour un même volume d'outputs, options représentées plus bas au moyen d'isoquantes, lesquelles se définissent :

> *Une isoquante exprime la totalité des possibilités d'utilisation de L et K et dont l'intensité de l'emploi permet de fabriquer une quantité donnée de produits, en un temps déterminé.*

Fig. No 2 – Isoquantes de production



Ces trois figures appellent les commentaires suivants :

Image 1 : Correspond à une production où une seule combinaison {L,K} est possible. Par exemple un ouvrier et un outil.
Image 2 : Traduit une production où il est indifférent d'utiliser une proportion donnée de L ou de K. La substituabilité est donc intégrale entre les deux facteurs précités. Ce scénario reste théorique.
Image 3 : Substitution imparfaite des facteurs en question plus conforme à la réalité. Modèle le plus souvent mentionné, la fonction Cobb-Douglas, bien qu'imparfaite, est, dans ce cas précis, relativement pertinente. En l'occurrence, on relève qu'une augmentation du capital (K) induit une diminution plus que proportionnelle de la main-d'œuvre, d'où un effet récessif du capital sur l'emploi. On observe d'ailleurs cette évolution à la lecture des statistiques économiques.

I.2 La fonction de production et son environnement

A la description que l'on vient de faire, il convient maintenant d'envisager la situation où les facteurs L et K augmentent simultanément. A ce propos, imaginons que ces deux facteurs s'accroissent d'un coefficient de 3. Trois scénarios sont alors possibles, savoir :

1. La production triple au même titre que ses facteurs, signifiant un rendement d'échelle constant.
2. La production augmente plus que ses facteurs, signifiant un rendement d'échelle croissant.
3. La production augmente moins que ses facteurs, d'où un rendement d'échelle décroissant.

Dès cet instant, les choses se compliquent singulièrement ; en effet, cerner le problème de la production à ce niveau devient alors d'une difficulté extrême, compte tenu du nombre de variables qui entrent en interaction.

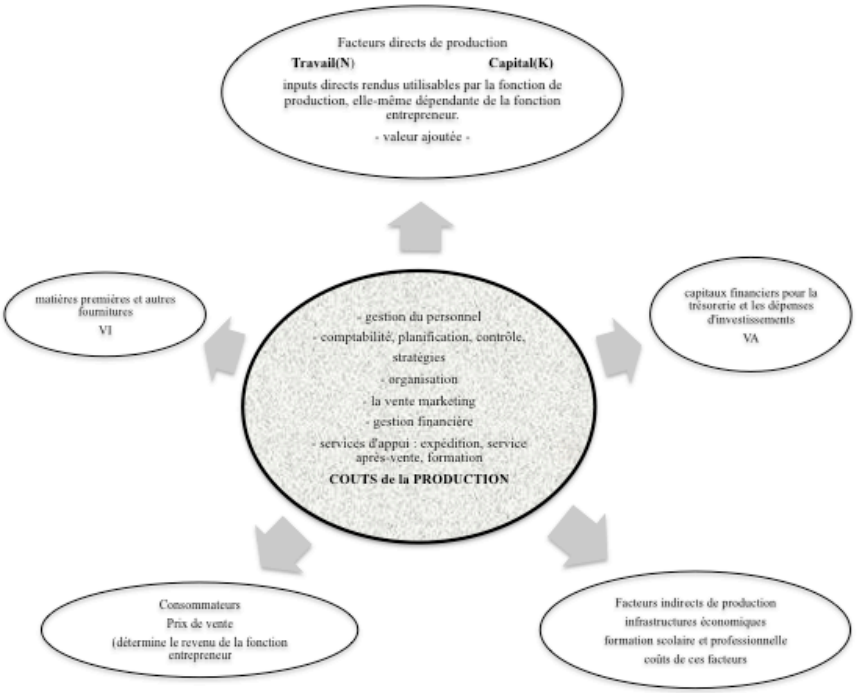
La complexité est donc présente parce qu'en réalité, une entreprise est constituée le plus souvent de plusieurs fonctions nettement séparées (production en parallèle), ou présentant un tronc commun pour ensuite se diversifier (production en réseau). On peut donc s'imaginer le degré de complexité des interactions dans une telle firme, que seule une approche globale permet d'appréhender. C'est pourquoi il nous paraît intéressant de nous pencher maintenant sur le rôle du manager, en utilisant un modèle simple, mais pour autant explicite.

II. La fonction entrepreneur

II.1 Définition

Il a déjà été relevé implicitement que la production a pour but de transformer (ou intégrer) des biens (matières premières, énergie) en utilisant des moyens : (le travail, le capital, l'organisation) avec l'intention d'obtenir des produits destinés à être vendus. Cette mission s'insère dans la gestion générale de l'entreprise que l'on peut représenter comme suit :

Fig. No 3 – Modèle de la fonction « entrepreneur »



La figure No 3 montre que l'entreprise n'est pas constituée de la seule activité de production, comme le laissent supposer la plupart des ouvrages traitant de la microéconomie. D'autres ressources également importantes doivent être utilisées et coordonnées dans le but non seulement de fabriquer, mais aussi de vendre les biens et services offerts sur les marchés. Le rôle dévolu à la fonction « entrepreneur » est donc de gérer, administrer, structurer, contrôler tous les secteurs de la société, activités soumises notamment aux contraintes :

- des limites des moyens de l'entreprise et du système économique lui-même ;
- du marché, de la concurrence et du pouvoir d'achat des consommateurs ;
- des capacités techniques des installations de l'entreprise, mais aussi de la formation de la population active.

II.2 Effet de la productivité sur le $R_{unitaire}$

Dans la pratique, le manager procède à l'analyse de ses coûts d'exploitation en procédant à la distinction entre les coûts fixes et variables, selon la définition :

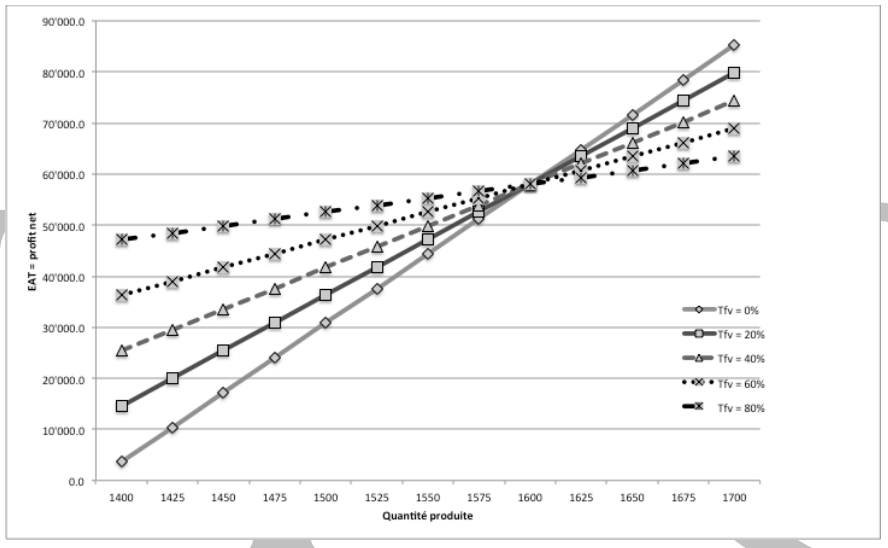
> *Sont considérés coûts variables, ceux qui fluctuent directement proportionnellement en fonction du volume de la production. Par exemple, la consommation de matières premières entrant dans les processus, la dépense d'énergie liée à la fabrication.*
> *Sont admis fixes, tous les coûts qui, sur le court terme, ne varient pas, quel que puisse être le degré de l'activité de l'entreprise.*

La simulation objet de la fig. No 4 traduit les effets de la productivité sur le profit de l'entreprise, selon le taux des frais variables.

Fig. No 4 – Variation du profit en relation avec la productivité et le degré de variabilité des frais d'exploitation

					Profit obtenu en fonction de la Qproduite et du Tfv				
Chiffre d'affaires		**600'000**		Tfvariables	0.0%	20.0%	40.0%	60.0%	80.0%
Frais variables	**40.0%**	240'000	VI	**Quantité**					
Marge brute		**360'000**		1400	3'625.0	14'500.0	25'375.0	36'250.0	47'125.0
Salaires		125'000	VA	1425	10'421.9	19'937.5	29'453.1	38'968.8	48'484.4
Frais fixes		75'000	VI	1450	17'218.8	25'375.0	33'531.3	41'687.5	49'843.8
Amortissements		50'000	VA	1475	24'015.6	30'812.5	37'609.4	44'406.3	51'203.1
EBIT		**110'000**		1500	30'812.5	36'250.0	41'687.5	47'125.0	52'562.5
Intérêts		30'000	VI	1525	37'609.4	41'687.5	45'765.6	49'843.8	53'921.9
EBT		**80'000**		1550	44'406.3	47'125.0	49'843.8	52'562.5	55'281.3
Impôts	**27.5%**	22'000	VA	1575	51'203.1	52'562.5	53'921.9	55'281.3	56'640.6
EAT		**58'000**	VA	1600	58'000.0	58'000.0	58'000.0	58'000.0	58'000.0
Cash flow opérationnel		108'000		1625	64'796.9	63'437.5	62'078.1	60'718.8	59'359.4
Ratio : CFop/Ventes		**18.0%**		1650	71'593.8	68'875.0	66'156.3	63'437.5	60'718.8
				1675	78'390.6	74'312.5	70'234.4	66'156.3	62'078.1
				1700	85'187.5	79'750.0	74'312.5	68'875.0	63'437.5
				pour un prix de vente unitaire de Fr 375					

Fig. No 4a – Famille de courbes relatives au tableau ci-dessus



Le compte d'exploitation fait état de la vente de 1'600 articles au prix de Fr 375.- l'unité, comprenant une part de FV de 40 %. La simulation de ce modèle nous donne une série de valeurs du profit réalisé selon la structure de coûts, incluant 0%, 20%,…, 80% de frais variables par rapport au chiffre d'affaires, tandis que les Frais fixes diminuent d'autant. La lecture des deux fig. 4 et 4a appelle les commentaires :

- Si les frais variables sont élevés, donc les frais fixes modestes, on relève que la sensibilité du modèle à la Qproduite est amoindrie (voir la courbe Tfv = 80% dont la pente est quasi nulle).
- Dans le cadre d'une fixité totale des coûts, la réactivité du modèle est haute, impliquant qu'une hausse de 25 unités de la Qproduite a un effet positif additionnel sur le profit de Fr 6'797, alors qu'à un taux des frais variables de 80% le profit marginal serait de Fr. 1'359 seulement.
- L'accroissement de l'EAT par l'augmentation de la productivité est très lisible, dans le cadre d'un prix de vente constant. Dans la réalité toutefois, ce prix est une variable d'ajustement, sauf exception, relativement rapide. Il suffit donc que le marché sur lequel la concurrence et la demande opèrent interdise toute adaptation du prix et de la quantité produite, pour que la recherche du profit ne puisse alors s'exercer que sur l'axe des coûts de production.

II.3 Effet de la productivité sur le prix de vente unitaire (PVu)

Dans le cadre d'une stratégie de marché, il peut être intéressant de diminuer le prix d'un produit tout en maintenant intacte sa marge de bénéfice ; en contrepartie, la productivité devra être accrue, restant entendu que l'offre supplémentaire en découlant soit absorbée par les ventes. La fig. No 5 traduit en

courbes la relation existante entre les composants : frais d'exploitation, profit et productivité pour finalement déterminer le prix unitaire à offrir.

Fig. No 5 Productivité et prix de vente unitaire (base : modèle fig. 4)

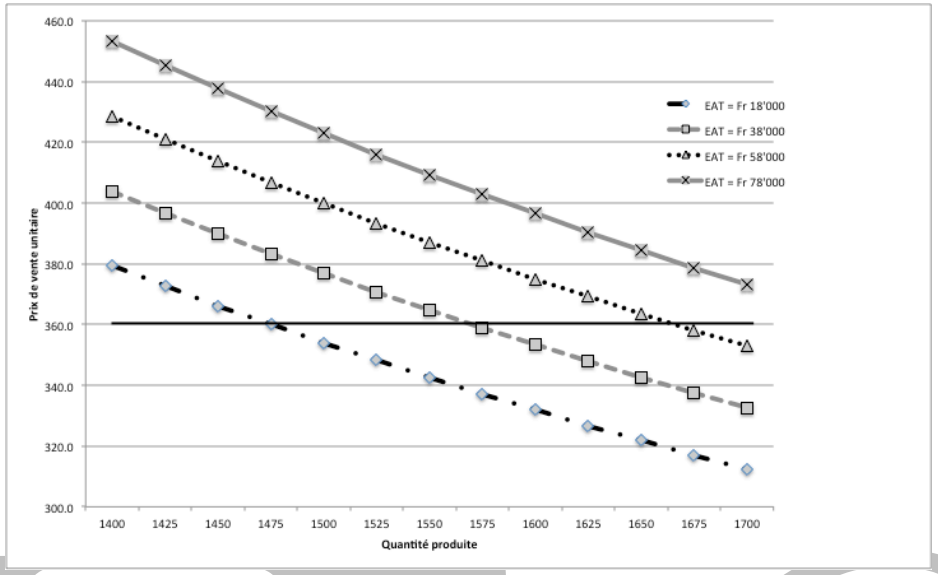


Fig. No 5a Données de la fig. No 5

Chiffre d'affaires		**531'034**		**EAT**	**18'000**	**38'000**	**58'000**	**78'000**
Frais variables	**0.2**	106'207	VI	**Quantité**	**PVu - effet productivité - PVu fixe et EAT donné**			
Marge brute		**424'828**		1400	379.3	403.9	428.6	453.2
Salaires		200'000	VA	1425	372.7	396.9	421.1	445.3
Frais fixes		120'000	VI	1450	366.2	390.0	413.8	437.6
Amortissements		50'000	VA	1475	360.0	383.4	406.8	430.2
EBIT		**54'828**		1500	354.0	377.0	400.0	423.0
Intérêts		30'000	VI	1525	348.2	370.8	393.4	416.1
EBT		**24'828**		1550	342.6	364.8	387.1	409.3
Impôts	**0.275**	6'828	VA	1575	337.2	359.1	381.0	402.8
EAT		**18'000**	VA	1600	331.9	353.4	375.0	396.6
				1625	326.8	348.0	369.2	390.5
				1650	321.8	342.7	363.6	384.5
				1675	317.0	337.6	358.2	378.8
				1700	312.4	332.7	352.9	373.2
				EAT/Ventes	**3.39%**	**6.72%**	**9.70%**	**12.30%**

On note le caractère dégressif des courbes et leur déplacement sur le plan, en fonction du profit à obtenir et de la quantité produite. On retiendra en plus :

- La recherche d'un EAT de Fr 58'000, par exemple, implique que le PVu accepté sur le marché soit de l'ordre de Fr 400 la pièce, mais à une productivité de 1500 unités. Si la productivité se situe au niveau de 1600 unités et le prix maintenu à Fr 400, on aura alors un superprofit de : (Fr 400 – Fr 375) = Fr 25 la pièce.
- Dans l'hypothèse où le marché supporte un prix de Fr 360 il faudrait, dans ces conditions, pousser la productivité à 1675 unités pour conserver l'EAT de Fr 58'000.
- L'écart entre la ligne du PVu de Fr 360 et les courbes du graphique est révélateur de la flexibilité dont dispose le dirigeant pour sa stratégie de vente, cela bien entendu dans le cadre de son appareil de production existant. Qu'il décide un changement significatif à ce niveau et toutes les données du problème s'en trouveront alors modifiées.

Le comportement tendanciel de l'entrepreneur est bien de rechercher le rapport : {volume produit/coût de production} en fonction du prix de vente admis, dans le but de réaliser le meilleur profit. Cependant, ces considérations ne s'incorporent que pour partie dans la politique de vente pratiquée ;

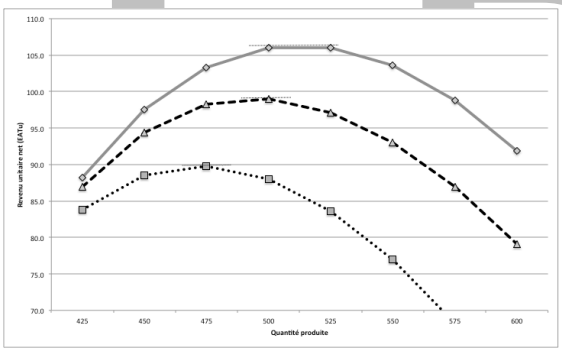
d'autres paramètres tels que : le consommateur, la compétition intérieure et extérieure, les relations syndicales, etc. entrent également en ligne de compte. Ainsi, une pression à la baisse sur les prix, par l'effet concurrence, peut contraindre le manager à réduire ses coûts et/ou à augmenter sa capacité d'offre en diversifiant ses marchés, par exemple. Une politique marketing visant à démarquer le produit (service après-vente meilleur, qualité différente, gamme plus étudiée, etc.) par rapport à la concurrence est susceptible de constituer aussi une bonne réponse à une attaque de cette dernière.

Cette première simulation s'applique au cas où la croissance de la production s'inscrit dans un cadre constant des frais correspondants. Or, la réalité se révèle plus complexe, dans le sens que la variation de la quantité sortie de l'usine s'accompagne le plus souvent d'une hausse discrète (par palier) des frais fixes. A cela vient s'ajouter une réduction du prix de vente, soit par l'effet de concurrence, soit par l'effet quantité, ou par une combinaison des deux effets précités.

II.4 Contexte de croissance des frais fixes et de diminution du prix de vente – effet sur le revenu unitaire

La fig. No 6 est issue du modèle que l'on retrouve en annexe, lequel fait ressortir la situation : croissance de la production de 400 unités à 625 unités, dans le cadre d'une hausse discrète des coûts fixes et d'une diminution du prix de vente, lors de chaque palier de 25 unités. Un tel contexte, pris en exemple, n'est pas rare de nos jours, où la pression sur l'augmentation des charges salariales, taxes, impôts, conduit l'entreprise à accroître si possible ses ventes en volume, moyennant un prix qui suit une courbe descendante. Trois courbes du Ru sont représentées, correspondant chacune à des taux attribués à la croissance des coûts et à la décroissance du prix de vente. On note que celles-ci passent par un maximum pour ensuite décliner sous les effets conjugués de la dégradation des paramètres précités.

Fig. No 6 – Effet sur le Ru d'une croissance des Ffixes et d'une diminution du PVu



Ce scénario, loin d'être exceptionnel, constitue un environnement relativement familier pour l'entrepreneur ; l'exemple que l'on vient de citer montre que le management est délicat à conduire à cause notamment de la sensibilité (au sens de réactivité) des interdépendances vues plus haut, activées par la concurrence et la rigidité des coûts d'exploitation.

II.5 Synthèse

L'exemple que l'on vient d'évoquer par un jeu de scénarios met en lumière le fait que l'entrepreneur est confronté à de nombreux risques au niveau de la fabrication (perte, variation des coûts, défauts et autres perturbations), tandis qu'il suppute le prix de vente en partant de l'idée que le prix affiché de la période précédente sera toujours accepté par sa clientèle. Il existe donc une certitude des coûts et une incertitude des ventes, dilemme qui doit être pris en compte dans le cadre de la politique globale que tout manager se doit d'exécuter.

L'outil mathématique de la fonction de production développé par les économistes, sur la base du concept des coûts et des recettes marginaux, n'est guère utilisable dans la pratique. L'entrepreneur est obligé de raisonner en termes plus généraux, comprenant de nombreuses variables, d'où l'impossibilité alors de définir des notions telles que : maximiser un profit ou minimiser un coût. Cela ne signifie pas cependant qu'il faille ignorer la théorie, laquelle fait l'objet de multiples ouvrages de qualité[2].

III. Comportement de l'entrepreneur

L'entrepreneur retient, dans ce chapitre, tout notre intérêt et pour cause, puisque par sa gestion, il dynamise l'Economie tout en contribuant au bien-être des gens en réduisant notamment la rareté des biens/services. Pour faire court, le comportement du manager se résume :

- il produit des biens/services en gérant la fonction ad hoc ;
- il combine et organise les divers compartiments de sa société, d'où sa propre demande des facteurs : main-d'œuvre et capital ;
- il offre sa production à un prix de vente qui doit à la fois être accepté par ses clients et lui garantir un profit suffisant pour rentabiliser son activité et assurer sa continuité ;
- il contribue à la socialisation de la main-d'oeuvre. Il existe une situation de conflit[3] entre le salarié et l'entreprise (qui se résout dans l'affrontement ou le consensus), les intérêts étant divergents. La consommation de biens est soumise aux effets de la mode, des influences collectives ;
- il demande des fonds pour l'emprunt direct ou indirect auprès des tiers ou du système bancaire, l'intention étant de financer des investissements ;
- il demande de la monnaie pour assurer ses transactions courantes de paiement dans le cadre de son fonds de roulement ; ce fonds est susceptible de varier dans la mesure où l'entreprise augmente (ou diminue) son activité.

IV. Opérations courantes et opérations en capital

Le panorama des activités propres à l'entrepreneur se divise en deux catégories, à savoir :

- Les opérations dites *courantes* ayant le caractère d'un flux partant d'un point pour se perdre dans un autre, en un cycle qui se répète. Par exemple, les ventes quittent définitivement l'entreprise pour être absorbées par les acheteurs. En contrepartie, l'entrepreneur reçoit la contrevaleur du prix qui servira à payer les fournisseurs.
- Les opérations dites en *capital*, dont les constituants s'accumulent au stock déjà existant, au lieu de disparaître par leur consommation. A titre d'exemple, on citera : l'épargne alimentée par les revenus non dépensés, ou les investissements (dont entre autres les stocks de marchandise ou de produits finis) qui s'additionnent aux actifs de la firme, etc.

JEG

Il est possible, pour cette catégorie, d'établir à tout moment un inventaire, sous la forme d'un bilan (voir la fig. 7 infra).

A souligner le fait que la structure du bilan aura une influence sur le comportement de l'entrepreneur et réciproquement. Par exemple, le surendettement limitera, voire anéantira, toute capacité de développement, sans compter la perte d'indépendance financière et le coût élevé des intérêts grevant le compte d'exploitation. Un excès d'actifs immobilisés implique le risque d'une obsolescence rapide des installations et des machines, obligeant une accélération des amortissements qui en principe devront être reportés sur le prix de vente, pour autant que le marché le permette.

Fig. 7 – Inventaire des actifs et passifs d'une entreprise (forme simplifiée)

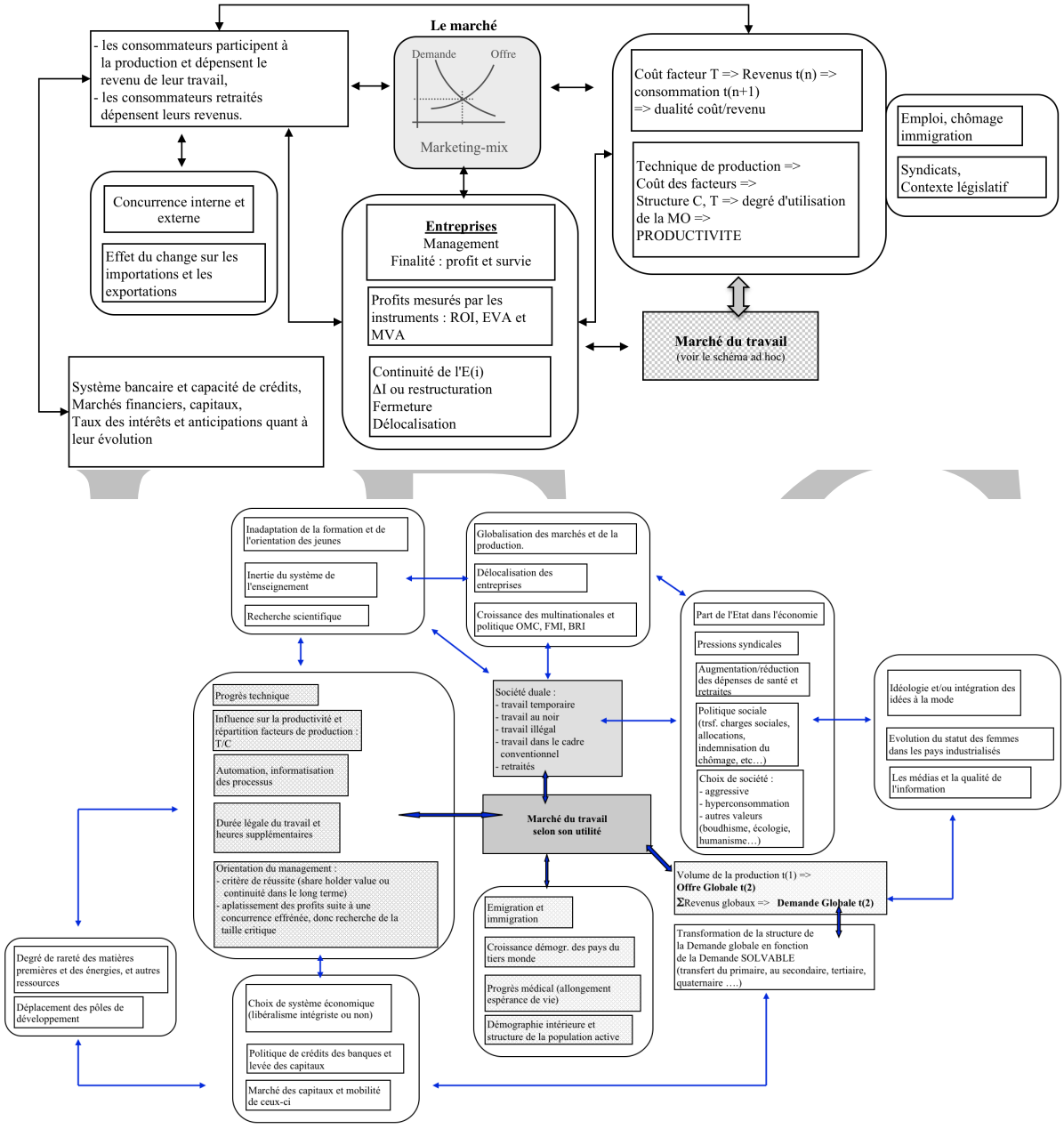
Bilan d'une entreprise

Immobilisations :	*Fonds propres :*
terrain + bâtiments	capital propre, bénéfices cumulés
machines, installations, véhicules	
	Fonds étrangers :
Fonds circulant :	titres d'emprunts à long terme
stock matière première	banque (emprunt à court, moyen terme)
stock produits finis	
travaux en cours	fournisseurs
débiteurs	
Actifs financiers :	
titres de placement	
trésorerie (caisse, CCP, banque)	

V. Intégration de la fonction de l'entrepreneur

Les activités assumées par l'entrepreneur s'intègrent dans un système qui met en jeu des relations complexes avec les divers agents économiques concernés. La fig. No 8 illustre ce caractère.

Fig. No 8 – Fonction de l'entrepreneur intégrée



Cette figure appelle les commentaires suivants :

Le marché, endroit où le vendeur exprime son offre, est intégré dans un ensemble, lequel participe à la formation des caractéristiques de ce lieu d'échanges (typologie des marchés), et réciproquement. En plus de fixer les valeurs {P, Q} à l'instant des transactions effectives, ce même marché signale à l'entrepreneur le degré d'adéquation de son offre, non seulement par rapport à ses clients, mais aussi par rapport à son environnement. Le marché est donc indispensable au bon fonctionnement du **dispositif**, mais n'en constitue pas le régulateur. Il contribue à sa régulation, en tant que centre de

collecte d'informations (prix, quantité) sur la base desquelles la direction s'ajustera. Cependant, durant le moment où il réagit d'autres variables sont susceptibles de se modifier et ainsi de suite, selon un processus itératif en boucles. Le temps de réaction n'est pas instantané; il est soumis à un délai plus ou moins long. Le **complexe** en question est donc en équilibration continuelle et non pas en équilibre; c'est d'ailleurs ce qui fait sa dynamique. Si l'on se place au niveau macroéconomique, même si la Demande et l'Offre globales viennent à se couper, donc à trouver leur point d'égalité, cela ne signifie pas pour autant que le système soit dans un état d'équilibre. Au contraire, à ce moment il n'est pas exclu qu'il ait déjà atteint un état critique de rupture de son équilibration à cause des ajustements décidés, ou déjà en cours.

Selon la fig. 8 de la page précédente, on observe que le marché du travail se situe en périphérie de l'entreprise ; il est fait appel à cette ressource en fonction de son utilité par rapport au processus de production, sans égard au réservoir de main-d'œuvre éventuellement disponible. Il s'agit d'un facteur de moins en moins corrélé à la production. Par ailleurs, on relève que ce marché est inclus dans un ensemble de variables qui s'influencent mutuellement. Leur activation est déclenchée individuellement ou par groupes, selon les circonstances, soit par des événements internes ou externes, soit après avoir atteint un seuil critique suscitant un changement brutal d'état. Le marché en question n'est pas homogène et il se caractérise par une large diversité de professions dont le niveau d'exigence va croissant, faisant obstacle à sa fluidité. De plus, la substitution de la main-d'œuvre (L) par le capital (K) est une tendance lourde avec pour effet d'accentuer le maintien du facteur L en périphérie du système. Il en découle une lente évolution vers la précarité des salariés.

Se révèle encore une fois le caractère systémique de l'Economie où les contradictions s'opposent constamment sans possibilité de les éliminer, la seule solution étant de les atténuer.

J F G

Notes

1 Au fur et à mesure que les facteurs de production sont sollicités pour produire plus, il est facile de comprendre, parce que faisant partie de l'expérience vécue par la plupart d'entre nous, que le volume supplémentaire produit augmente mais de plus en plus faiblement. Des chocs externes sont susceptibles de provoquer un déplacement de la productivité vers le haut ou vers le bas. A titre d'exemple, on citera :

vers le haut : percées technologiques, découvertes de ressources naturelles, conditions climatiques exceptionnelles ;

vers le bas : crise pétrolière, conditions climatiques défavorables, catastrophes naturelles, poussée inflationniste, crise sociale.

2 G. Abraham**,** Economie politique, Economica, 2e édition 1984.

3 De nombreux ouvrages ont été consacrés à l'analyse de cette contradiction et des solutions politiques ont été élaborées, dont certaines visent tout simplement au transfert de la propriété des moyens de production aux salariés, en passant par la phase de l'Etat. Cette formule radicale pratiquée par de nombreux pays n'a pas apporté les résultats heureux promis.

Annexes

L'égalité suivante a été utilisée comme modèle de la fonction de production d'une entreprise :

$$R_u = PV_u*(1-g)^n * \left[1 - \frac{a}{(1-g)^n}\right] - \frac{FF*(1+f)^n}{Q(n)}$$

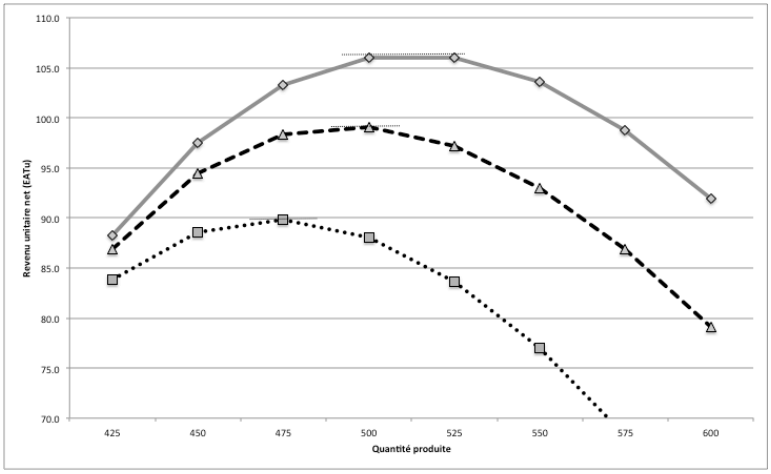
avec : R_u = Revenu unitaire
PV_u = Prix de vente unitaire
FF = Frais fixes
a = Coefficient des frais variables par rapport au prix de vente
g = Taux de diminution du PV_u, par paquets de x(i) unités
f = Taux d'augmentation des frais fixes, par paquets de x(i) unités
Q = Quantité produite à chaque nouvelle itération de x(i) unités
n = Nombre d'itérations

Ce modèle a été simulé selon les données ci-après :

Fig. A1 - Valeurs du R_u

TΔFfixes / TbaissePVu / Qproduite	0.05 / 0	0.04 / 0.01	0.03 / 0.015
400	75.0	75.0	75.0
425	88.2	83.8	86.9
450	97.5	88.5	94.4
475	103.3	89.8	98.3
500	106.0	88.0	99.0
525	106.0	83.6	97.2
550	103.6	77.0	93.0
575	98.8	68.2	86.9
600	91.9	57.7	79.1

Ffixes:	**450'000**
PVunitaire initial :	**1'500**
Taux Fvariables :	**20.0%**
x(i) unités :	**25.0**



On notera le caractère fragile des revenus unitaires dès lors que le prix de vente et les coûts fixes subissent des effets d'ajustements négatifs pour l'entrepreneur. Les simulations en question montrent de manière évidente que l'entrepreneur n'est pas à même de supporter de fortes pressions sur ses prix de vente dans un contexte de hausse des coûts.

I.4 Les Revenus

- Le revenu des ménages
- Les agents excédentaires et l'épargne
- Le revenu des Ei et son coefficient β_I
- Propension à l'emprunt/désépargne des agents déficitaires
- Le revenu global
- Notes
- Annexes 1, 2, 3

A la section II.3 du chapitre I.1, mention a été faite que le revenu distribué aux facteurs de production actifs se composait des salaires versés et des profits réalisés par la vente. Ces deux types de rémunérations constituent le support de la demande qui se concrétisera par l'achat de biens/services de toute nature. Dès le moment où la transaction est nouée, et le prix payé aux vendeurs, la trésorerie des producteurs est alors reconstituée.

Il existe à cet égard un comportement d'achat propre à chaque individu respectivement à chaque entreprise. Cependant, une constante se dégage dans la façon de dépenser le revenu, spécifique aux ensembles « ménage » et « entreprises ». Ce thème fait l'objet du premier volet du présent chapitre. Le 2^e volet est en relation avec l'aspect macroéconomique du Revenu global, lequel présente une structure bien précise pour assurer l'équilibre le plus harmonieux possible.

JFG

I. Revenu des ménages

Le revenu des ménages, comprenant aussi bien les salaires que les revenus des personnes indépendantes, est généré par l'acte de production.

I.1 Matrice Production/Revenus

La rémunération des agents, dont il est fait mention, est donc un des composants de la valeur reconnue aux biens fabriqués et aux prestations de service fournis. La matrice P/R montre bien cette dualité valeur ⇔ revenus et la place occupée par les ménages dans le processus de production du PIB global.

Fig. No 1 – Matrice P/R (système fermé)

	PIBmén	**PIB_I**	**Total**
Rmén	83'000	18'000	**101'000**
RE(i)	9'000	10'000	**19'000**
Total	**92'000**	**28'000**	**120'000**

βm = 0.8417 **sous contrainte :**
βI = 0.1583 $\beta_m + \beta_I = 1$
αc = 0.9109 $\alpha_c\beta_m + \alpha_I\beta_I = 1$ => **si** $\alpha_c < 1 \Rightarrow \alpha_I > 1$
αI = 1.4737 $\alpha_c > 1 \Rightarrow \alpha_I < 1$

La structure de cette matrice est imaginaire.

Les revenus perçus par les ménages seront en partie dépensés pour l'achat des biens de consommation ; à cet égard, lesdits ménages manifestent un comportement d'achat répétitif ou ponctuel, lequel est traduit par le terme de : *propension à consommer*.

I.2 La propension à consommer des ménages

Depuis des décennies, tous les relevés statistiques relatifs à la propension moyenne à dépenser montrent que cette dernière est restée inférieure à l'unité. Cela signifie donc que de manière constante l'ensemble des ménages accumule périodiquement des revenus épargnés, cela depuis un laps de temps tel que l'on est en droit de parler de comportement acquis. L'annexe 1 confirme cette proposition.

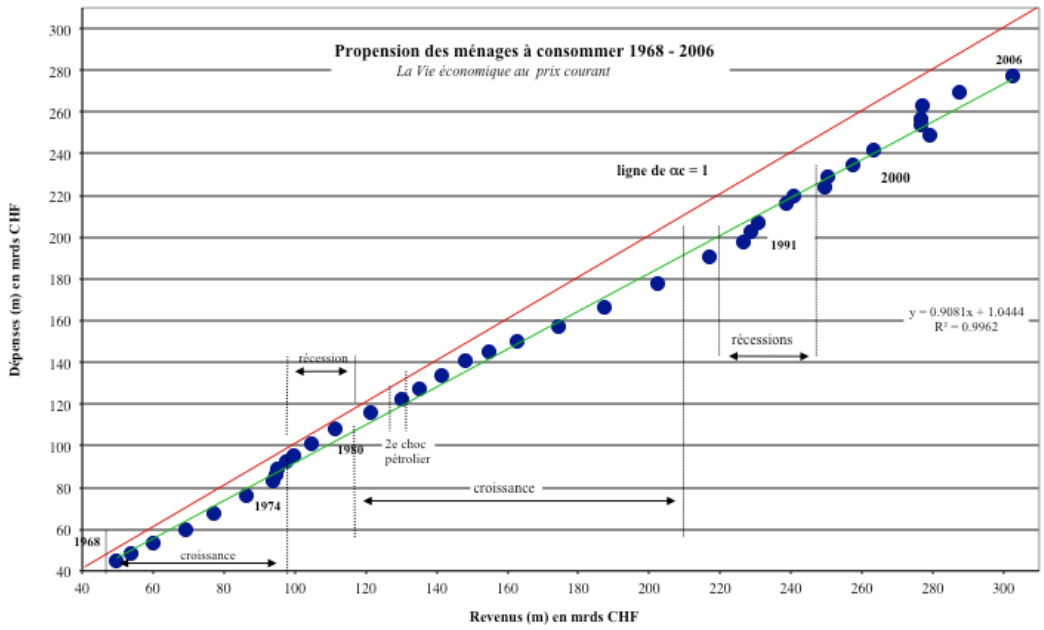
La longue période de croissance des revenus des ménages a eu notamment pour effet de changer considérablement la structure des dépenses. Cette modification, saisie par les statistiques de tous les pays industrialisés s'explique, en particulier par le fait que l'accroissement du pouvoir d'achat des consommateurs leur a donné accès à des produits qui, jusqu'alors, étaient du domaine de la demande potentielle, c'est-à-dire insolvable.

Au niveau de chaque agent, il est observé que la propension à consommer tend à diminuer au fur et à mesure que le revenu exprimé en terme réel augmente. Il s'agit cependant de ne pas généraliser, la grande majorité des ménages n'étant pas dans cette catégorie.

I.3 La fluctuation de la propension moyenne à consommer

Pris globalement, la propension moyenne des ménages à dépenser leur revenu reste confinée dans des valeurs relativement élevées et cela depuis plusieurs années. A la lecture de la fig. No 2 on relève en effet que de 1968 à 2006 ladite propension fluctue étroitement autour de 0,9. Rappelons que cette période a été parcourue par plusieurs cycles de récession-reprise. Dès fin 1974, se développe une situation d'affaiblissement conjoncturel avec une remontée de αc qui dépasse le niveau de 1968. Ce renversement de tendance s'explique par le fait que toute période de récession se traduit par une diminution ou un ralentissement de la progression du revenu. Dans un tel contexte, le consommateur garde et maintient des habitudes de dépenses. Il augmente ces dernières relativement à son revenu, d'où un accroissement de αc. On observe l'inverse lors des périodes de croissance.

Fig. No 2 - Statistique de la propension moyenne à consommer des ménages (αc)
(voir aussi Annexe I)



Ce choix, ou mieux cet arbitrage fait par les acheteurs, entre la dépense et l'épargne du revenu acquis ou du profit réalisé, oscille entre la satisfaction immédiate que donne la possession d'un bien ou l'assouvissement d'un besoin et la crainte qu'inspire les incertitudes de l'existence, voire la volonté délibérée, dictée cette fois par un raisonnement rationnel, d'acquérir un bien ou un actif financier dans l'immédiat ou plus tard.

II. Les agents excédentaires et l'épargne

Sont considérés **sujets excédentaires** toutes personnes ou entreprises ne dépensant pas, dans la période, la totalité de leurs revenus. La plupart des ménages font partie de cette catégorie d'agents, tandis qu'une petite part de ceux-ci emprunte presque systématiquement, pris dans le cercle vicieux de l'endettement excessif et de son remboursement. Il convient cependant de ne pas négliger le fait que les firmes sont aussi susceptibles d'être excédentaires pendant un certain temps, contribuant à renforcer l'épargne du moment. Cette observation nous conduit donc à parler de l'épargne, tant du point de vue des ménages que des entreprises.

II.1 L'épargne, les facteurs actifs

A cet égard, l'épargne prise dans son sens global, est sous la dépendance de divers facteurs actifs, lesquels exerceront un effet positif ou négatif sur le comportement de l'épargnant. Les observations réalisées ont permis de dégager quelques tendances relevées ci-après :

- L'épargne est une fonction décroissante du stock des actifs du consommateur ; en d'autres termes, plus le patrimoine de l'agent est important, plus l'incitation à dépenser ses revenus sera élevée, mais dans des proportions de plus en plus faibles ; cette tendance est toutefois floue.
- L'épargne est une fonction décroissante par rapport au revenu anticipé, c'est-à-dire que si la personne concernée prévoit une hausse de son revenu, elle aura une inclination à diminuer son épargne dans la perspective de pouvoir reconstituer plus tard son capital financier.

- La variation du taux d'intérêt n'a pas une influence marquée sur l'incitation à thésauriser ; par contre ce taux aura une incidence directe sur le choix du type de dépôt. Evidemment les ménages endettés seront impactés.
- L'augmentation des risques économiques, voire politiques, exerce une action haussière sur l'épargne de précaution.
- Une pression fiscale accrue est susceptible d'être compensée par une diminution de l'épargne.
- Plus directement, le niveau du revenu détermine celui de l'épargne, dans le sens qu'un salaire au minimum vital sera utilisé intégralement alors que dans une situation contraire de salaire élevé, la propension à l'épargne sera soutenue.

II.2 L'épargne et son contexte

Jusqu'ici, le raisonnement en termes de revenus épargnés a été tenu, mais il s'agit de ne pas oublier que l'utilisation du revenu s'inscrit dans un contexte en réalité plus large, en rapport avec l'utilisation globale de ce dernier, comprenant :

a) Acheter des biens, des services, de toute nature pour la satisfaction des besoins diversifiés des ménages, ou pour des investissements de production, d'entretien, etc., recherchés par les entreprises.
b1) Acheter des titres à revenus fixes ou variables, effectuer des placements bancaires, immobiliers, dans le but de se constituer un actif financier ou une provision pour des dépenses futures. Diverses modalités d'épargne sont aujourd'hui offertes au public répondant à de multiples stratégies financières.
b2) Conserver ses revenus sous forme liquide pour assurer le fonds de roulement des ménages ou des entreprises.
b3) Acheter de l'or, des pierres précieuses, ou des œuvres d'art.
b4) Rembourser des dettes.

Chaque agent adoptera alors la combinaison des possibilités qui viennent d'être décrites et qui lui procurera le maximum de satisfaction, ou à tout le moins le minimum d'inconvénients. Par conséquent, les incitations que l'on se propose d'évoquer ne sont pas isolées ; dans l'esprit du sujet économique, elles entrent en conflit ou se complètent avec d'autres pour voir leurs effets neutralisés ou amplifiés, suivant les circonstances.

Les incitations en question, valables pour les entreprises et les ménages, ont été définies notamment par Keynes qui, à juste titre, a souligné leur caractère psychologique. Il est évident que la décision de ne pas dépenser une partie du revenu acquis est facilitée par la possibilité donnée à l'individu de le maintenir sous la forme d'espèces (ou quasi-espèces). En effet, la monnaie est le seul bien qui puisse à tout moment être transformé en un autre bien. Grâce à cette propriété, celle-ci jette un pont entre le présent et le futur, à cause de cette faculté de **conserver** du pouvoir d'achat. Les incitations à l'épargne ont donc la faculté de s'exprimer grâce à la monnaie (prise dans son sens large) ; celles-ci conditionnent donc le comportement du public, selon des motifs relativement bien cernables.

II.3 Les incitations à épargner (mode monétaire, financier)

Une énumération non exhaustive est faite à ce sujet en se limitant aux motifs jugés particulièrement importants. A ce titre, envisageons d'abord les ménages pour qui l'épargne signifie constituer :

- un volant de liquidités pour assurer les transactions courantes ;
- des réserves pour parer aux imprévus, une provision en vue de satisfaire des besoins futurs ;
- une réserve dans le but d'être à l'abri du besoin après la retraite ;
- un patrimoine financier, dans le but d'asseoir son statut social.

JEG

En ce qui concerne les entrepreneurs, ces derniers sont incités à ne pas dépenser la totalité de leurs revenus, dans l'intention de :

- assurer le financement de l'extension de l'appareil de production ;
- préserver l'entreprise contre les aléas du futur ;
- compenser la dépréciation des actifs de la firme par les provisions et amortissements ;
- préserver la trésorerie courante ;
- assurer à l'entreprise une autonomie financière suffisante pour ses plans de développement.

II.3.1 typologie des incitations à l'épargne

Pour la clarté de l'exposé, nous avons adopté la classification de Keynes.

Motif de transactions : Il met en relation l'utilisation de la monnaie pour la réalisation de dépenses les plus courantes du ménage et de l'entreprise. Il s'agit en fait d'une encaisse de trésorerie qui sera d'autant plus importante que la période de perception du revenu sera longue, en regard de dépenses pratiquement continues. Souvent, une telle encaisse est thésaurisée par les sujets, constituant une masse de monnaie non injectée dans le circuit financier.

Il convient de préciser encore que, concernant les particuliers, l'encaisse de transaction est en corrélation assez étroite avec le volume du revenu périodique perçu. Pour l'entrepreneur, le volume de l'encaisse de transaction (la trésorerie courante) dépend aussi du cycle de la production, du chiffre d'affaires et des facilités bancaires en crédit de roulement. A ce propos, soulignons l'importance des comptes de chèques postaux en Suisse : 2,8 millions de comptes pour un capital de CHF 100 milliards[1].

Motif de précaution : L'encaisse de précaution est destinée à couvrir des risques inhérents au futur, c'est-à-dire les imprévus. Cette motivation est complexe au niveau de l'analyse psychologique par le simple fait que la part inconsciente du sujet participe activement à la décision de se prémunir contre les coups du sort. Chaque agent a sa perception personnelle du futur, son propre cadre de référence pour en juger, si bien que les comportements seront très divers, n'obéissant pas à une loi définissable. L'ambiance du moment aura bien sûr une influence marquante sur ce type d'incitation. Cependant, pouvoir, par le jeu des multiples assurances offertes, se couvrir pratiquement contre tous les risques, contribue aussi à réduire l'intensité de cette motivation. Une telle encaisse est rarement détenue sous la forme monétaire, mais plutôt dirigée vers le système bancaire pour devenir dépôt d'épargne. A ce titre, l'épargne de précaution est constituée également en vue de créer une provision mobilisable dans un but précis du genre : réserve pour les vacances, les impôts, ou pour le financement de l'acquisition future d'un immeuble.

A relever que plus le terme (ou l'horizon) de la dépense projetée est éloigné, plus probablement les fonds non dépensés seront mis en épargne financière. Pour l'entrepreneur, l'encaisse de précaution couvre également la constitution d'une provision destinée à assurer le remplacement et l'extension de l'outil de production.

Motif de spéculation : Il se rencontre dans des situations où les détenteurs d'un portefeuille de titres maintiennent un volant de trésorerie afin de leur permettre, en temps opportun, de se porter acheteurs en bourse ou de souscrire à une émission d'obligations ou d'actions. Suivant les tendances boursières observées et l'évolution présumée des intérêts, ces derniers ne garderont en liquidités qu'un montant minime ou au contraire le laisseront croître dans une notable mesure. Ainsi, dans un contexte d'attente de hausse des intérêts, la plupart des agents en question augmenteront très fortement leurs encaisses de spéculation par la vente de titres ou par le transfert d'autres encaisses jusqu'au moment où jugeant les taux suffisamment élevés, ils utiliseront leurs disponibilités pour accroître leur actif financier.

Dans une situation opposée de baisse des taux, les porteurs d'obligations plus particulièrement, garderont leurs titres à intérêts fixes tant que le taux de ces dernières sera supérieur à celui du marché.

Dès lors, leurs encaisses de spéculation se fixeront à leur étiage le plus bas, jusqu'au moment où la tendance s'inversera, rendant opportune la prise de bénéfice par la vente de ces obligations. Il y a donc un cycle alterné qui se joue entre le patrimoine financier et les liquidités spéculatives.

Le mobile incitant le détenteur de revenus excédentaires à se constituer un portefeuille financier trouve ses racines dans la répugnance que les agents ont à garder de la monnaie sous forme inactive, soit en billets ou en compte courant à vue. La décision d'acquérir un tel avoir découle de considérations objectives, mais également de motifs inconscients :

Motifs rationnels :
- diversification du patrimoine,
- constitution d'un capital assurant une retraite,
- sécurisation économique,
- préparation au transfert d'actifs au sein de la famille.

Motifs irrationnels :
- sentiment de possession et de valorisation personnelle, par la fortune,
- calmer l'anxiété du lendemain,
- jouer avec la bourse.

On peut admettre, sans trop de difficulté, que le volume de cet avoir sera dépendant non seulement des taux d'intérêt, assez attrayant pour renoncer à la forme de liquidité, mais aussi du niveau des revenus, un tel actif ne pouvant se matérialiser qu'à partir d'un certain seuil de richesse.

Il s'agit de préciser que si le motif de spéculation est spécifique à toute personne physique, les personnes morales, par leurs organes, obéissent également à de telles impulsions pour favoriser la rentabilité maximale de fonds momentanément disponibles, ou à cause d'impératifs professionnels concernant les fonds de pension, les assurances, par exemple.

Il est par ailleurs courant d'observer que des particuliers ou des sociétés vont même jusqu'à emprunter dans le but d'accroître leur patrimoine financier, cela pendant les phases de hausse des marchés boursiers. Par conséquent, dans de telles circonstances, le motif de spéculation est à même de devenir assez puissant pour inciter les agents à recourir à l'emprunt.

JEG

II.3.2 Les facteurs d'influence

L'impact des motifs que l'on a évoqués plus haut tombera sous l'influence du contexte économique du moment, auquel les agents sont sensibles. A titre d'exemple, on citera :

Facteur revenu : La variation du volume des revenus, de même que leur répartition entre les ménages et les entreprises, par exemple dans un environnement de forte inflation accompagnée d'un réajustement des salaires (dans la période courante et supputé pour les périodes futures) sont susceptibles de favoriser, dans une certaine mesure, la propension à l'épargne.
Facteur conjoncturel : Le climat conjoncturel du moment, ainsi que les anticipations perçues dans le sens optimiste ou pessimiste exerceront une grande influence sur le comportement de consommation du public et sur son choix quant au type d'épargne. En effet, une ambiance alarmiste pourra amener des tiers à transférer une part de leurs disponibilités hors de la frontière, ou réduire leur patrimoine immobilisé au profit d'avoirs financiers, voire chercher un refuge dans l'or. Au contraire, un climat optimiste incitera à plus d'investissements dans des actifs matériels.
Facteur social : On observe, selon les pays, une grande différence quant à la propension de la population à thésauriser son revenu. Une telle différence s'explique, en partie en tout cas, par un comportement qui prend ses racines dans l'histoire de la nation. A cet égard, le Japon, par exemple, se signale, pour des raisons culturelles, par un taux d'épargne nettement plus élevé que les pays occidentaux.
Facteur de développement : Le degré de développement économique a une influence sur les motivations que l'on vient de citer. Pour parfaire l'analyse, il faut aussi tenir compte des disparités

sociales et de revenus, de la qualité du système bancaire, et de la valeur de la monnaie reconnue sur les marchés des devises.

Cette énumération n'est pas exhaustive bien entendu ; en outre, il est bon de rappeler que les facteurs en question demeurent en interactions continuelles et n'agissent pas isolément sur le milieu dans lequel s'expriment les motifs vus plus haut. A cet égard, la théorie des salaires, ainsi que la relation de ce revenu avec la productivité, ne sont pas développées dans cet essai. Une ébauche a été faite au chap. III. Il ne s'agit pas d'ignorer l'importance de ce facteur de production (soit le travail) dans les processus, ni de nier son impact social, sans aller bien entendu jusqu'à parler d'aliénation. Rester sur la ligne de la macroéconomie conditionne le fait que certains thèmes ne sont pas abordés

II.4 Le revenu des E_i

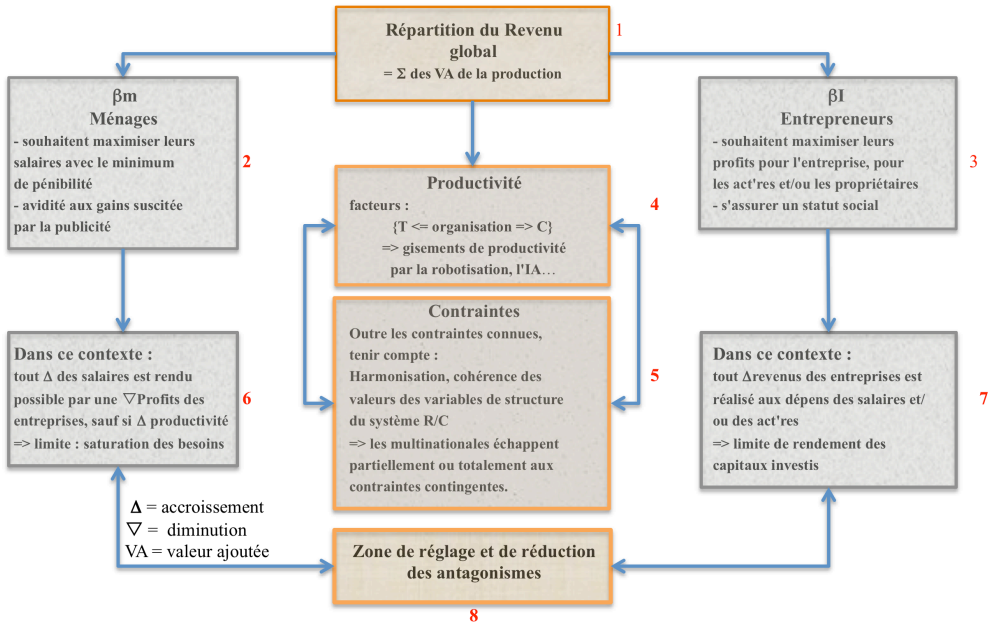
Constitué du profit, après la vente et le paiement du prix de vente de leur production, le revenu des Ei^2 est affecté à des dépenses d'investissement ; à cet égard, on parle alors de : *propension à investir*, soit αI. Contrairement aux ménages qui, dans l'ensemble gardent une part de leurs salaires sous forme d'épargne, les Ei dépensent globalement plus que leurs profits, comportement constant motivé par des incitations et/ou contraintes restant à étudier. Toutefois, rappelons que ledit ensemble se compose d'entreprises excédentaires et d'autres, déficitaires, les deuxièmes manifestant des besoins d'emprunts supérieurs à l'épargne disponible des premières. C'est cependant l'acte net des emprunts, respectivement de la désépargne, pratiqué par les firmes qui sera retenu le plus souvent.

La nature du revenu en question sera abordée sous la section II.5 qui suit.

II.5 La répartition des revenus

La lecture des matrices P/R et R/C et leurs relations (voir la Note de l'introduction) met en évidence la répartition du R_{global} en deux flux : les salaires et les profits (au niveau EBT) des entrepreneurs. Cette répartition obéit aux règles suivantes, incluant un aspect hautement psychologique et des considérations plus techniques, donc rationnelles. La fig. No 3, mieux qu'un long développement, résume les antagonismes qui participent à ce partage des revenus entre les deux catégories d'agents que sont les ménages et les entrepreneurs.

Fig. No 3 - Allocation des ressources par β_m et β_I (en système fermé)



La présente figure est accompagnée des commentaires ci-après :

1/ Les deux facteurs de production T et C participent conjointement à la formation de la valeur ajoutée du PIB (approche par les revenus) ;
2/ La part du R_{global} attribuée aux salaires est désignée par β_m, d'où :

$$\sum \boldsymbol{salaires} = \boldsymbol{\beta_m R_{global}} \quad \boldsymbol{sous\ la\ contrainte\ \beta_m} < \mathbf{1}$$

Ce quota oscille entre le minimum vital nécessaire à l'entretien, en mode de survie, d'un ménage et le salaire mirobolant de certains chefs d'entreprise. Toutefois, sur un plan global, se dégage une valeur moyenne que l'on retrouve dans nos modèles R/C.
3/ Les entrepreneurs recherchent le profit le plus élevé dans le but :

- d'assurer la pérennité de la firme dans une ambiance de concurrence féroce ;
- de poursuivre sa croissance tout en maintenant son avantage compétitif par la R&D ;
- de satisfaire les actionnaires gourmands dont une majorité est des caisses de pension, elles-mêmes soumises à l'obligation de résultat ;
- de rémunérer les CEO de grandes sociétés, insatiables en termes de salaires, bonus et autres stock-options.

4/ Il convient de répéter que la productivité est obtenue grâce aux facteurs T et C, mais surtout par la coordination, et l'organisation des processus de production et de vente. Aujourd'hui, les gisements de productivité restant à exploiter se situent au niveau de la robotisation, de l'IA incorporée de plus en plus intensivement dans les nouveaux logiciels utilisés dans la plupart des fonctions : des firmes, des administrations, et de l'Economie financière.
5/ L'espace des contraintes internes et externes, dans lequel agissent les agents est connu, et il en sera question au cours des prochains chapitres. Toutefois, une contrainte interne au système économique, et peu connue, est développée à la section IV du présent chapitre. Il s'agit de la cohérence des valeurs affectées aux variables du modèle du cycle de l'Economie. En d'autres mots, ces valeurs forment l'attracteur vers lequel tend le système. Les écarts sont bien entendu tolérés par le dispositif, mais sous peine de frictions dès lors que ces derniers sont trop importants.
6/ Dans le contexte actuel durci par la globalisation des échanges, la concurrence impitoyable, et à l'exception des multinationales en position dominante, la règle de l'interdépendance des revenus évoquée se vérifie.
7/ Mêmes commentaires que sous 6/. On observe qu'en Suisse $\beta_{I\text{-}CH}$ a oscillé dans la fourchette : β_I = 0,38 - 0,417, selon les statistiques de l'OFS ; en 2015, β_I = 0,38 selon les données de l'OCDE. Ce coefficient est déterminé non seulement par les négociations syndicats ⇔ employés, mais il est également sous la coupe de la valeur-plancher donnée par le coût[3] du capital cumulé investi et formant les actifs immobilisés des sociétés. Cette valeur est exprimée par la fig. No 4 infra.

Fig. No 4.1 - Détermination de β_I par le coût du capital investi

Calcul du coût moyen des capitaux investis

		2016(p)		
PIB annuel CH réf.: **		658 978	mios CHF	
Multiple capital (réf.: PIB CH)	5.5		Poids endettement	67.0% réf.: *
Capital investi :		3 624 379	capital investi	Charges financières
			Taux i passifs	
Endettement lg terme des Ei		2 428 334	3.250%	78 920.9
Equity		1 196 045		
Coût des fonds propres à supporter			17.5%	
		Taux fiscal	20.0%	estimation Tf CH ***

Calcul de β(I) obtenu et souhaitable

EBT (1)		228 341	soit le REi de la matrice R/C **
	Impôts	45 668	**ROE** (5)
EAT (2)		182 673	15.273%
	ROIC (3)	6.300%	**WACC net (4) :** 6.362%
	(6) **βI obtenu**	34.65%	
	βI à obtenir	34.99%	

*) Confédération suisse, Dép. fédéral de l'intérieur DFI, Les résultats comptables des entreprises, années comptables 2014-2015
**) Source: OFS – Comptes nationaux
***) = 25% calcul en dedans

Légende :
1) Bénéfice avant impôts
2) Bénéfice après impôts
3) Taux du rendement des capitaux investis à obtenir
4) Coût moyen pondéré des capit. financiers
5) Rendement des fonds propres

Commentaires :
– les chiffres non ombrés trouvent leurs sources auprès de l'OFS et du DFI de la Confédération CH, tandis que les valeurs avec fond coloré correspondent à des estimations de l'auteur jugées vraisemblables, faute de données statistiques disponibles.
– Le revenu dédié aux Ei est destiné à rentabiliser leurs capitaux investis (pour en couvrir leurs coûts) selon un ratio

correspondant à minima aux taux moyens pondérés des dettes à long terme et des fonds propres. Si

$R_{cap.inv.} > Ti_{(D+FP)}$ => rentabilité positive,
$R_{cap.inv.} = Ti_{(D+FP)}$ => rentabilité serrée,
$R_{cap.inv.} < Ti_{(D+FP)}$ => rentabilité insuffisante.

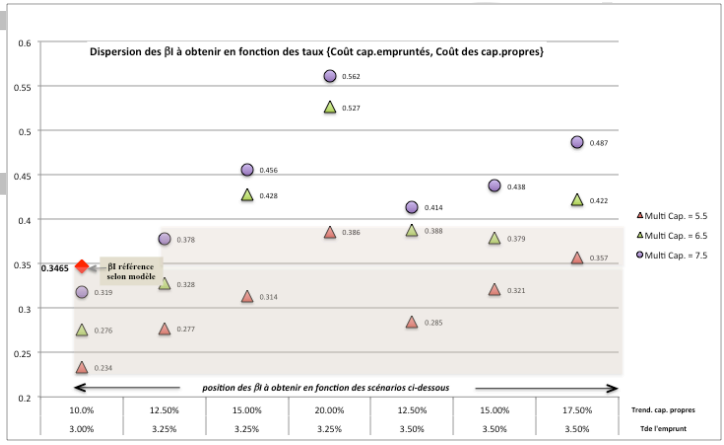
- La totalité des capitaux investis représente, pour la majorité des sociétés, un multiple de leur valeur ajoutée. Ce multiple est estimé dans les limites : **5,5 à 6,5** fois, si on se réfère à Piketty (Thomas Piketty, Le capital au XXIe siècle, Seuil). Ainsi, en prenant le PIBglobal comme référence, les immobilisations cumulées des Ei-CH s'élèveraient au montant de 3'600 mrds de CHF à CHF 4'900mrds maxi. Il s'agit d'une estimation en raison des lacunes statistiques malheureusement récurrentes dans notre pays.
- En l'occurrence, le taux de rendement obtenu, ou cas échéant à obtenir, dans la période, est multiplié par le même ratio que cité plus haut. En l'occurrence, et pour reprendre les données de la fig. No 4, un ROIC de 6,3% multiplié par 5,5 correspond à un ratio de 34,65%. Or ce rapport se traduit par β_I, soit la part du R_{global} échéant aux entreprises, ratio que l'on retrouve en tant que variable de structure de la matrice R/C.
- Toutefois, ce ratio ne signifie pas pour autant qu'il puisse être considéré comme étant satisfaisant. La simulation du modèle précité autorise une approche par scénarios des conditions qui s'imposent pour que β_I effectif corresponde à une valeur acceptable.

Fig. No 4.2 - Valeurs de β'_I

Scénarios			multiplicateur		
Taux dettes	Taux du ROE	β_I de référence	5.5	6.5	7.5
			Valeurs de β'I		
3.00%	10.00%	**0.3465**	0.2336	0.2761	0.3186
3.25%	12.50%	soit le β_I donné	0.2773	0.3277	0.3782
3.25%	15.00%	par les stat. de	0.3136	0.4277	0.4562
3.25%	20.00%	l'OFS	0.3862	0.5267	0.5618
3.50%	12.50%		0.2847	0.3882	0.4141
3.50%	15.00%		0.321	0.3793	0.4377
3.50%	17.50%		0.3573	0.4222	0.4872

β'I = (((iFP*(1-T$_D$))+(T$_D$*iD)))*(1-Tf(I))*Mult

Fig. No 4.3 - Graphique de 4.2



Commentaires :

La matrice R/C en annexe constitue le reflet de la structure du PIB-CH de 2016(p). En l'espèce, le β_I obtenu sur la base de l'OFS est : $\beta_I = 0.3465$. A partir de cette référence, nous avons procédé à une simulation en faisant varier le « multiple du capital » de 5.5 à 7.5 fois en passant par 6.5 fois. Dans chacun de ces cas, les scénarios mentionnés en abscisse ont été simulés pour en extraire la valeur des β'_I. Dès lors, que :

β'_I < β_I de référence, ou
β'_I = β_I de référence, ou
β'_I > β_I de référence,

on en déduira :

- le contexte financier des capitaux cumulés investis par les entreprises leur est favorable, dans le premier cas ; en l'occurrence, il en résultera un free cash flow (cash flow libre) permettant des investissements favorisant une certaine croissance ;
- dans la deuxième cas, ce même contexte reste satisfaisant, mais à la limite ; ainsi, le free CF sera réduit, voire nul, autorisant le maintien du capital investi, sans recourir à l'emprunt ;

- en dernier lieu, les éléments financiers sont défavorables et constituent la signature d'une rentabilité insuffisante sur le moyen terme, dans la mesure où cette situation se répète de cycle en cycle.

La fig. No 4.3 met en évidence :

- le poids du capital investi cumulé exerce une influence marquée sur la valeur de β'_I, valeur susceptible d'atteindre des ratios élevés au-dessus de 0,35, mais alors aux dépens de β_m. La structure de la matrice R/C sera considérablement modifiée avec un rééquilibrage des PIB(I) et PIB(m).
- le taux du coût des fonds propres, lié au taux moyen de l'endettement moyen, long terme influence aussi β'_I et contribue également à son positionnement sur le graphique. Il s'agit d'une variable perturbante.
- on observe aussi que les entreprises sont sensibles aux variations du coût de l'emprunt, mais dans une moindre mesure à cause de l'effet de levier des intérêts. Par contre, la croissance conjointe des deux taux influence très nettement le déplacement de β'_I.

Pour résumer, la valeur de β_I se détermine grâce au subtil équilibre des tensions avec β_m, en système fermé. Mais on constate aussi que β_I détermine, pour l'entreprise, le degré de couverture du coût respectif des fonds propres plus de la dette, et de son indépendance financière, logique qui s'étend à l'ensemble de ces dernières, donc au niveau macroéconomique. Ainsi, β_I global repose aussi sur des contraintes financières ; cette variable ne peut être réduite à la notion simpliste de l'exploitation du facteur travail, prétendument seul contributeur de la valeur ajoutée.

III. Propension des agents déficitaires à l'emprunt, respectivement à la désépargne

L'équilibre général du système implique, pour les entrepreneurs que la relation suivante soit réalisée :

$$\underset{\downarrow}{\boldsymbol{PIB_{I(t0)}}} \quad = \quad \underset{\downarrow}{\left[(\mathbf{1} - \alpha_c)\boldsymbol{R_{mén}} + \boldsymbol{R_{E(i)}}\right]\boldsymbol{t_1}}$$

Offre constituée — Les revenus générés par la production t_0 — t_1 constituent, avec α_c le support de la D_{Ei} effective.

En vertu de cette égalité, on notera que pour assurer l'absorption totale du PIB_I, les entreprises (au sens de l'ensemble) devront échanger la totalité de leur revenu et emprunter la part non dépensée du revenu des ménages. Dans l'hypothèse où les managers ne sont pas disposés à l'emprunt, c'est-à-dire à dépenser plus que leur revenu, on a alors deux situations possibles, à savoir :

- La propension à consommer des ménages est égale à 1 ; il en est de même pour la propension à investir. L'équilibre du système est encore possible ;
- αc se maintient en dessous de l'unité et conjointement les Ei refusent l'endettement ; il y aura alors surproduction, accompagnée d'une contraction des revenus (en système fermé).

III.1 Condition à l'équilibre

Pour l'équilibre du système, il est donc nécessaire que la relation suivante se réalise en permanence :

- au niveau des ménages : $\mathbf{0 < \alpha c < 1}$
- au niveau des entrepreneurs : $\mathbf{\alpha I > 1.}$

Dans ce contexte, objet de la 1ère partie, les entreprises sont alors contraintes à l'emprunt (ou la désépargne) pour assurer la continuité des cycles de production. Cette obligation est variable suivant la valeur respective de l'inclination des ménages à consommer αc et de la part du revenu global attribué aux ménages, soit βm.

JFG

Pour faire contrepoids, les entreprises doivent donc opposer une propension à investir d'un montant supérieur à leurs revenus. Par conséquent, les dirigeants de ces sociétés obéiront à de puissantes motivations pour dépenser au-delà de leurs profits.
L'acte {emprunt/désépargne} présente, tout comme l'épargne d'ailleurs, un caractère financier exclusif. Cet acte est lié à la fonction de la demande, dont il est l'instrument, permettant ainsi à ladite fonction de se réaliser en totalité ; sans ce support, il est évident que les conditions précitées ne pourraient être remplies.

III.2 Les incitations à l'emprunt/désépargne

En anticipant quelque peu le chapitre I.6, relatif à la demande, on citera brièvement les incitations que l'on qualifiera de « fortes », lesquelles pressent les agents Ei à assumer, malgré les inconvénients qui en découlent, le choix de l'emprunt ou de la désépargne (désigné par acte{E-}).

Défense de l'acquis : L'outil de production inclut les actifs mobilisables qui constituent en partie le fonds de roulement et les actifs immobilisés comprenant notamment : les bâtiments, les installations, le matériel d'exploitation, les véhicules, etc. Dans la plupart des cas, les immobilisés forment un multiple élevé du gain (cash flow opérationnel) périodique de l'entreprise. Par conséquent, le remplacement d'une machine, d'un véhicule, engendrera un coût dépassant le profit de la période. Cela signifie alors l'obligation d'assumer une propension à investir supérieure à l'unité. Conséquence, les structures des établissements tendent vers un alourdissement, donc vers plus de rigidité, à cause de l'augmentation probable des fonds étrangers à l'entreprise. Dans le cadre de la défense de ses acquis, l'entrepreneur est contraint d'effectuer des dépenses d'investissement pour assurer :

- la production courante de la période ;
- le remplacement (usure, obsolescence) de l'outil d'exploitation ;
- la distribution de sa production, laquelle deviendra alors son offre.

Adaptation : L'organisation est soumise à ajustement sous la pression de la contrainte des coûts, avec pour corollaire, des investissements d'appui dont le but est l'amélioration de la productivité. L'innovation permanente dans la recherche de produits ou dans les méthodes de gestion implique une adaptation continuelle de l'Ei aux modifications de son environnement. Pour garder sa position sur ses marchés, l'entrepreneur devra alors procéder aux nouveaux investissements nécessaires à la sauvegarde de sa capacité de concurrence.

Développement : Le facteur démographique montre, dans la plupart des cas, une tendance allant vers une croissance de la population à un rythme très variable, suivant les pays. En outre, sa structure (pyramide des âges) se modifie également, comme d'ailleurs le révèlent les abondantes statistiques que l'on peut consulter. Il existe donc une incitation naturelle au développement des capacités de production et des infrastructures publiques, ne serait-ce que pour le maintien du standing de vie des habitants.

Conclusion : Le comportement (au niveau global s'entend) des entrepreneurs, que l'on retrouve à chaque cycle : production => échanges, et consistant à préférer l'investissement dans des biens de production à la liquidité financière, n'est possible que grâce à l'outil monétaire d'une part, et à la ferme volonté manifestée par ces derniers d'assurer la continuité de leur société à travers tous les aléas économiques, concurrentiels, d'autre part. Il convient toutefois d'ajouter que souvent l'entrepreneur est déterminé par ses engagements financiers, des chaînes administratives, juridiques, sociales, qui, dans bien des cas, en font l'otage de son établissement. Cet état de dépendance est encore accusé auprès des PME dont l'assise financière, la couverture sociale, ne sont pas assez importantes pour pouvoir lutter contre les contraintes externes, lesquelles présentent une fâcheuse tendance à devenir de plus en plus pesantes.

Les facteurs exerçant une influence sur la propension à investir des agents ont été énumérés, soulignant le caractère fluctuant de ce comportement, conduisant les firmes à s'endetter ou à

JEG

désépargner. Les échanges de biens et services sont donc subordonnés à l'existence des marchés monétaires et financiers, lesquels autorisent notamment le recours à l'emprunt.

IV. Le Revenu global

La Production globale génère la totalité des revenus, lesquels se divisent en un flux de salaires, et un flux des profits. Cette répartition n'est bien sûr pas fortuite ; elle résulte de multiples influences :

directes : - par le jeu de pouvoirs entre les salariés et les entrepreneurs,
- par les caractéristiques géographiques, les richesses naturelles, par le degré de rentabilité du facteur main-d'œuvre ;
- l'agressivité de la concurrence et la pression sur la productivité ;

indirectes : - l'orientation politique de la nation,
- le niveau culturel moyen de la population,
- la **structure** du système économique.

C'est à ce dernier terme de structure que nous nous arrêterons un instant, l'intention étant de montrer maintenant que le profil des revenus doit répondre à des contraintes de valeur des variables d'équilibre :

$\boldsymbol{\alpha_c}, \boldsymbol{\alpha_I}, \boldsymbol{\beta_m}, \boldsymbol{\beta_I}$ {variables définies en annexe 2)

A ce propos, nous serons amenés à conclure à l'existence d'une relation forcée entre la composition de l'Offre globale et celle du Revenu global, pour un fonctionnement harmonieux du dispositif. Cette relation est d'autant plus contraignante dans un système fermé, comme celui abordé en 1ère partie. Cette analyse paraît intéressante parce qu'offrant l'avantage de faciliter la compréhension :

- des conditions de rupture majeure susceptible de se produire dans un système économique, quel qu'il soit ;
- du concept de compatibilité des structures : revenus et production ;
- des particularités des cas limites, supposant aussi l'existence de conditions précises de contrainte pour le maintien de la cohésion de l'ensemble.

Il s'agit en l'occurrence d'une approche ayant un caractère théorique, préalable à la même analyse, mais en système ouvert (voir II.3). L'occasion sera alors donnée de se rendre compte de l'élévation du niveau de complexité atteint en système ouvert.

IV.1 Structure du Revenu global

A partir de la Comptabilité nationale suisse, on observe que la répartition des flux des revenus est la suivante :

Fig. 5 – Statistique de répartition du Revenu global formant le PIB

Source : Office fédéral de la statistique, Comptes nationaux

La lecture des chiffres précités révèle tout d'abord que la proportion des revenus échéant aux agents présente une certaine stabilité. Toutefois, de 1990 à 2006 on observe que la répartition c'est quelque peu modifiée au profit des ménages (de 58 % à 59,8%) et de

l'état (de 5,5% à 6,8%) aux dépens des entreprises.

IV.2 Localisation de la zone de vraisemblance

Tabl. No 6 – Zone de vraisemblance du système fermé

Structure des revenus : Rmén/RE(i)	Structure du PIB global											
	15/85		30/70		45/55		60/40		75/25		90/10	
	αc	αI	αc	αI	αc	αI	αc	αI	αc	αI	αc	αI
15/85	1	1										
20/80	0.75	1.0625										
25/75	0.6	1.13333										
30/70	0.5	1.214286	1	1								
35/65	0.428571	1.307692	0.857143	1.076923								
40/60	0.375	1.416667	0.75	1.166667								
45/55	0.33333	1.545454	0.666667	1.272727	1	1						
50/50			0.6	1.4	0.9	1.1						
55/45			0.545454	1.555556	0.818182	1.222222						
60/40					0.75	1.375	1	1				
65/35					0.692308	1.571429	0.923077	1.142857				
70/30							0.857143	1.333333				
75/25							0.8	1.6	1	1		
80/20									0.9375	1.25		
85/15									0.882353	1.666667		
90/10											1	1
95/5											0.947368	2

La répartition du R_{global}, à la fois, détermine et est déterminée par la composition des agrégats PIB_m et PIB_I. Il existe donc une relation plus ou moins optimale entre les deux structures incriminées, tout écart trop prononcé étant aussitôt sanctionné par des distorsions importantes au niveau de la valeur des paramètres $\boldsymbol{\alpha_c}, \boldsymbol{\alpha_I}, \boldsymbol{\beta_m}, \boldsymbol{\beta_I}$ du système. A rappeler encore une fois que nous nous situons dans le contexte d'un dispositif fermé, donc affecté d'une très forte rigidité.

En partant du postulat que les ménages ne peuvent, pour des raisons propres à leur état, dépenser globalement plus que leurs revenus, et partant du principe que les agents ne peuvent consommer plus que ce qu'ils produisent, selon l'égalité : $\sum Rm + \sum R(Ei) = PIBglobal$, il est évident alors que si αc < 1, on aura :

$\sum \propto_c \boldsymbol{Rm} + [\sum \boldsymbol{R_{Ei}} + (\boldsymbol{1} - \propto_c)\boldsymbol{Rm}] = \boldsymbol{PIBglobal}$ (*) => approche par les revenus

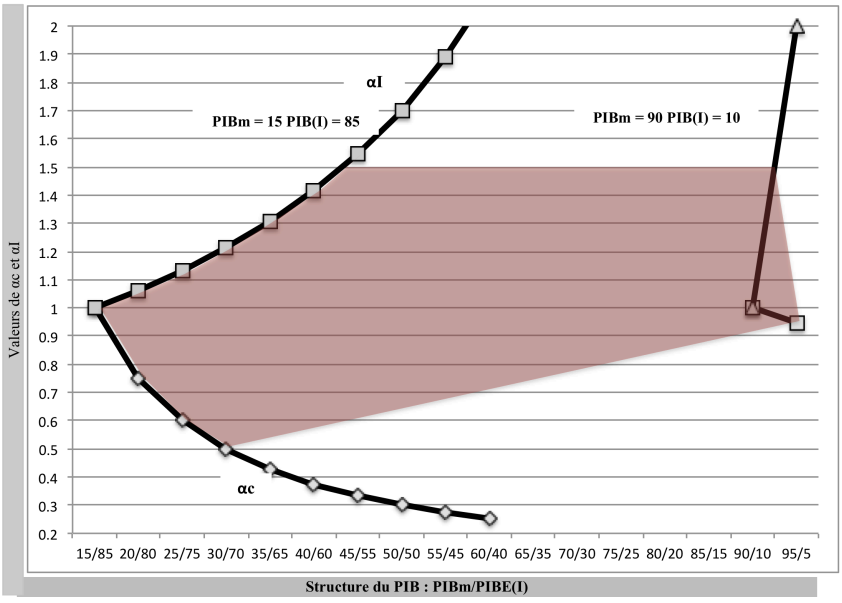
↓ ↓

PIB_m + PIB_I = PIBglobal => approche par la demande

(Si αc = 1 alors on aura αI = 1 également)

La simulation de l'égalité (*) a permis de déterminer les valeurs réciproques de αc et αI pour ensuite construire le graphique ci-dessous :

Fig. No 6a – Zone de vraisemblance du système fermé



Dans la mesure où l'on considère que l'ensemble « Entreprises » ne dépense pas, dans la période, pour investir au-delà de αI = 1,5 il est, par suite, possible de déterminer la zone de vraisemblance

des valeurs respectives des propensions, acceptables pour le système. On relève que cet espace se rétrécit au fur et à mesure que le $PIB_{mén}$ devient élevé aux dépens du PIB_I. Cette même figure montre que lorsqu'une Economie traverse les phases de développement que l'on a connues (du sous-développement à la société de consommation) les structures du R_{global} et du PIB_{global} doivent se mettre en cohérence pour le bon fonctionnement de l'ensemble.

A partir de cette analyse, il est possible déjà d'énoncer la règle de concordance des structures, soit :

> *Au fur et à mesure que le $PIB_{mén}$ croît (ce qui est le cas de nos Economies), le revenu aux ménages doit aussi augmenter en proportion pour assurer l'entière consommation de cette production. Ce revenu ne pourra toutefois pas s'élever au-delà d'une certaine limite, faute de quoi le secteur des E_i sera lésé à cause d'une insuffisance de rentabilité.*

L'évolution de l'Economie peut s'expliquer par les stades de développement qu'une nation suit au cours de son Histoire. En effet, le bien-être économique repose sur la possession et l'utilisation d'une infrastructure mise en place au préalable. Cette infrastructure comprend notamment :

- les équipements en matériel de production, de transport, de communications, de logements et autres immeubles, etc.. ;
- les équipements destinés à la formation intellectuelle, professionnelle des habitants, à sa santé, son confort.

Durant la période de démarrage, des sacrifices devront être consentis par les salariés, de telle sorte que les ressources soient plutôt utilisées pour la construction, respectivement la production des biens à usage d'investissements. Ce passage délicat ne pourra valablement être conduit que par un Etat fort, soutenu ou s'imposant (au mieux par le respect) à la population. Ce temps de restrictions terminé, et pour autant que son pilotage ait été correctement mené, en évitant les nombreux écueils pervertisseurs, tels que la prévarication, le détournement des ressources, le vol, la corruption, l'Economie est alors prête pour le décollage. A ce moment, la structure de la production est susceptible d'être orientée plutôt vers les objets de consommation, la part des biens d'investissements issus de l'industrie lourde ayant tendance à diminuer.

Cette transition de phase, dans la plupart des cas, marque une évolution lente, à la mesure des capacités d'adaptation du système et des personnes concernées ; les capacités en question seront déterminées essentiellement par le type de société dans laquelle elles seront à même de s'exprimer.

IFG

N o t e s

1 Chiffres tirés de www.Swissinfo.ch le 3.04.13

2 Dans ce revenu ne sont pas compris les prélèvements privés au titre de dépenses-ménage faites par le chef d'entreprise.

3 Le coût ou rendement du capital investi (le ROIC) est déterminé en fonction du coût moyen pondéré de l'endettement de l'entreprise (WACC), et de ses fonds propres. Pour assurer sa rentabilité, il est alors nécessaire que :

$\frac{EBT_n}{Immobilisés_n} \geq \boldsymbol{WACC}$ En fait, le terme de gauche détermine le terme de droite, au niveau du rendement des fonds propres

à réaliser, tout en utilisant l'effet de levier des intérêts débiteurs. Réciproquement, le WACC est aussi déterminant pour que l'inégalité précitée soit conservée ; cas contraire, le degré de profitabilité de l'entreprise sera altéré. Le caractère linéaire de cette expression permet son élévation au niveau macroéconomique. On a alors :

Si au niveau micro on écrit : $\frac{EBT_n}{VA_n} = \boldsymbol{\beta_n}$ au niveau macro on a **:** $\frac{\sum_{i=1}^{n} EBT_n}{\sum_{i=1}^{n} VA_n} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}\boldsymbol{\beta_i} = \boldsymbol{\beta_I}$

Exprimé en chiffres : $\sum_{i=1}^{n} EBT_n = 228'341$

$$\frac{228'341}{658'978} = 0{,}3465$$

A relever que statistiquement la valeur de β_I est relativement stable si on se réfère aux statistiques de l'OFS, selon le tableau infra :

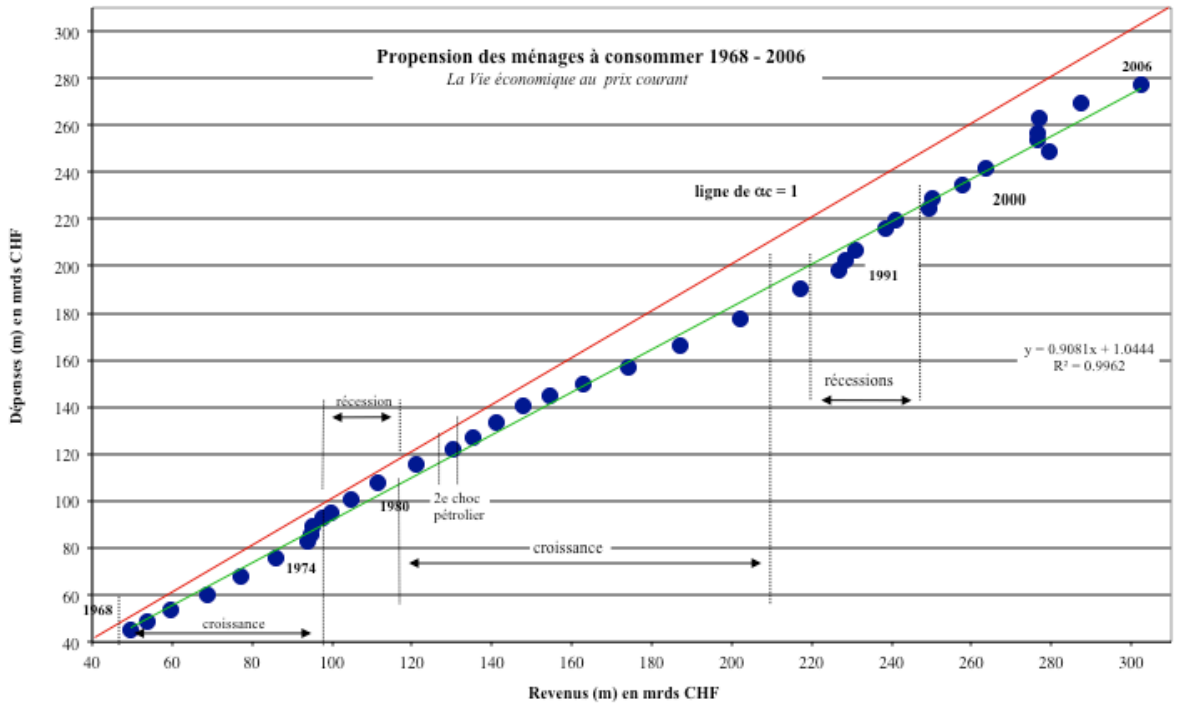
année	βI	année	βI
1995	37.39%	2006	38.21%
1996	37.59%	2007	38.98%
1997	37.85%	2008	38.52%
1998	37.97%	2009	36.32%
1999	37.56%	2010	37.53%
2000	37.95%	2011	36.51%
2001	36.21%	2012	35.62%
2002	34.74%	2013	35.38%
2003	35.23%	2014	35.62%
2004	36.50%	2015	34.90%
2005	36.93%	2016	34.65%
	Moyenne de β(I)	**36.73%**	
	écart type	**1.309%**	

Source: OFS – Comptes nationaux

J F G

Annexe 1

La propension à consommer des ménages CH - 1968 - 2006



La fig. précitée comprend la période allant de 1968 à 2006, soit 39 observations. En fonction de la position des points, on remarque très nettement trois périodes de croissance, périodes interrompues par des temps de récession. On relève une similitude du cycle conjoncturel, se révélant par une dispersion des points accompagnée d'un fléchissement des propensions vers la fin du cycle de haute conjoncture. La contraction conjoncturelle se manifeste par une concentration des points et une tendance des dites propensions à s'élever, tout en restant en dessous de la ligne de $\alpha c = 1$. La durée de la 2e phase de croissance est remarquablement longue, soit environ 11 années, malgré le frein du 2e choc pétrolier.

La figure ci-dessus révèle aussi que le comportement de dépenses des ménages est à la fois influencé et influence la dynamique économique. Ainsi, en regard d'un revenu dévolu aux ménages de Fr. 225 milliards, une diminution de la propension à consommer de 0,925 à 0,9 correspond à une réduction des dépenses de plus de Fr 5 milliards, choc largement suffisant pour induire des ajustements à caractère récessionnaire.

Annexe 2

Conditions d'équilibre du système fermé

L'ensemble de la production contient, on l'a déjà vu, la somme des revenus distribués aux agents. Par conséquent, on peut écrire :

$$\boldsymbol{PIB_{mén} + PIB_I = R_{global}} \qquad \textbf{(1)}$$

Tout en gardant intacte la valeur de l'expression ci-dessus, cette dernière peut aussi s'écrire :

$$\frac{\boldsymbol{PIB_m * R_m}}{\boldsymbol{R_m * R_{global}}} * \boldsymbol{R_{global}} + \frac{\boldsymbol{PIB_I * R_I}}{\boldsymbol{R_I * R_{global}}} * \boldsymbol{R_{global}} = \boldsymbol{R_{global}} \qquad \textbf{(2)}$$

On constate alors que les rapports suivants sont mis en évidence :

$$\propto_{\boldsymbol{c}} = \frac{\boldsymbol{PIB_m}}{\boldsymbol{R_m}} \qquad \propto_{\boldsymbol{I}} = \frac{\boldsymbol{PIB_I}}{\boldsymbol{R_I}} \qquad \boldsymbol{\beta_m} = \frac{\boldsymbol{R_m}}{\boldsymbol{R_{global}}} \qquad \boldsymbol{\beta_I} = \frac{\boldsymbol{R_I}}{\boldsymbol{R_{global}}}$$

avec : $\beta_m + \beta_I = 1$ *en vertu de* $R_m + R_I = R_{global}$

d'où transformation de l'expression (2) laquelle devient :

$$\boldsymbol{\alpha_c \beta_m R_{global} + \alpha_I \beta_m R_{global} = R_{global}} \qquad \textbf{(3)}$$

après simplification, on a :

$$\boldsymbol{\alpha_c \beta_m + \alpha_I \beta_I = 1} \qquad \textbf{(4)}$$

Il s'agit en l'occurrence d'une égalité fondamentale dont on peut déduire la règle suivante :

> *Dès lors que les valeurs des variables de l'expression (4) confèrent à cette dernière le chiffre unitaire, cela implique alors que toute la production sera écoulée, sans résidu.*

A cet égard, on verra sous le chapitre des ajustements et de l'équilibre des échanges que si ces variables de structure ne sont pas respectées, il y aura déséquilibre lequel se corrigera par la contrainte lors du cycle suivant.

JEG

Annexe 3

Matrice de référence dont une partie des données ont été extraites des statistiques fournies par l'OFS.

Matrice R/C - valeurs d'équilibre des variables - empreinte de l'Offre

	R(mén)	R(Ei)	R(état)	Compte ch. sociales	Stock +/- RduMonde	offre intérieure	Export.	Import.	PIBglob.
PIB(mén)	321 472				2 350	**323 822**	*152 891*	*78 164*	**398 549**
PIB(I)		160 000	4 638		0	**162 288**	*272 290*	*263 039*	**171 539**
PIB(état)			98 915			**98 915**	*8 500*	*18 524*	**88 891**
RnonD	34 073	22 673	**22 207**	0		78 952			
Impôts	41 125	45 668	-86 794				OdeFP = Fr	73 952	
Pa ch.soc.	*5 000*	*0*		*-5 000*			DdeFP = Fr	-73 954	
Prél. ch. soc.	*0*	*0*		*0*			Ecart	*-2*	
acte[E-]	0	0	0			**-5 000**			
BalCom	*74 727*	*9 251*	*-10 024*		RdM →	-73 954			
Total	**391 670**	**228 341**	**38 966**		**-73 954**	**585 023**	***433 681***	***359 727***	**658 979**
PPA	355 545				585 023	585 023			

						Source	Utilisation
Rev. du RdM	0	0	Tentrée Rm	0			
Rev. vers le RdM	0	0	Tsortie Rm	0		Ménages	34 073	0
Total Revenus intérieurs	391 670	228 341	Tentrée R(I)	0		Entreprises	22 673	0
			Tsortie R(I)	0	Contrôle des bêtas	Etat	17 207	0
						RdM	0	-73 954
					1.0000		73 952	-73 954
								-2

Alpha(c) =	**0.9042**	T(fisc)mén =	0.1050	Bêta(m) =	0.5944	Timp(I) =	1.6440	Egalité base :	**1.0000**
Alpha(I)' =	**0.8759**	Timp(m) =	0.2431	Bêta(I) =	**0.3465**	Texp(I) =	1.6088	Texcéd. publ.:	**3.4%**
Alpha(état) =	0.8234	Texp(m) =	0.3859	Bêta(état) =	0.0591	Timp(P) =	0.1789	Tdéficit. Ssoc :	**-0.8%**
Alpha(p+soc) =	**0.8263**	Bêta Ss =	0.0000	T(fisc)'Ei =	0.2000	Texp(P) =	0.0909	RdM :	**11.2%**

JFG