

# Les grandes fonctions économiques

## I- La production :

Au XIX<sup>e</sup>, **Quesnay**, un physiocrate, fait une représentation du circuit économique : on produit des richesses, qui donnent naissance à des revenus à ceux qui ont participé à cette production, et ceux-ci consomment avec ces revenus la production initiale. L'économie est une « *valse à trois temps* ». Dans *Pourquoi nous travaillons ?* (1959), **Fourastié** soutient que « *nous travaillons pour transformer la nature naturelle qui satisfait mal ou pas du tout les besoins humains, en éléments artificiels qui satisfassent ces besoins* ». On produit car il y a avant tout une nécessité. L'homme a besoin d'un certain nombre de choses pour survivre et pour vivre. En outre, produire implique nécessairement l'activité humaine, l'intervention de l'homme ; c'est le travail. La production est enfin une activité de *transformation* de la nature, par opposition à la chasse et la cueillette qui, au sens de Fourastié, n'est pas la production car il n'y a pas de transformation. **Smith** établit en 1776 un lien entre échange et spécialisation. Il fait de celle-ci un penchant naturel à tous les hommes ; ce n'est pas une évolution réfléchie. **La spécialisation augmente l'efficacité et favorise les conditions de l'échange pour les deux agents économiques. Puisqu'il échange et pour améliorer ses conditions, l'homme se spécialise. La production est donc inséparable de l'échange.**

### 1. La mesure de la production

Au fil du temps, la réflexion sur l'identification des activités productives a évolué. **Selon les physiocrates, seule l'agriculture est productive. C'est uniquement par la production agricole qu'on crée des richesses.** Les richesses des nations naissent de la culture du territoire. Les artisans sont une « *classe stérile* » et ne produisent rien. **Pour Smith et Malthus, la production et la richesse proviennent du travail. Toutefois, tout travail n'est pas production. Pour Smith, le caractère productif du travail est lié à la matérialité : les services sont improductifs.** La valeur du travail se fixe sur l'objet fabriqué ; cette valeur peut par la suite être réutilisée pour mettre en activité une autre quantité de travail. Le travail ne se fixe donc pas sur les services, immatériels. Malthus soutient les mêmes propos et ajoute que l'échange marchand est nécessaire. **Marx** reprendra également le critère de matérialité, mais ajoutera que le travail productif doit engendrer une plus-value. Ainsi, seules les industries capitalistes sont productives.

Selon la Comptabilité Nationale, l'activité nécessite un aspect marchand. La production serait « *l'activité exercée sous le contrôle et la responsabilité d'une unité institutionnelle qui combine des ressources en main d'œuvre, capital, biens et services pour fabriquer des biens ou fournir des services, et le résultat de cette activité. Les processus purement naturels sans intervention ou contrôle humain ne font pas partie de la production* ».

### 2. Les facteurs de production

Les facteurs de production correspondent à ce qui va être utilisé dans le processus productif. Il y en a presque une infinité.

Le facteur travail correspond à la main d'œuvre, i.e. l'activité humaine mise en œuvre dans le cadre de la production. Il y a un lien fondamental entre le facteur travail dans la

production et le dynamisme de la population : le facteur travail est plus ou moins utilisé dans le cadre productif selon le dynamisme économique, mais aussi selon le dynamisme démographique. La Révolution Industrielle s'est doublement accompagnée d'une croissance économique mais aussi d'une transition démographique. De même, les 30 Glorieuses ont connu une croissance économique et le baby-boom. On remarque en effet que la croissance démographique entraîne une hausse de la main d'œuvre disponible et facilite ainsi l'augmentation de la production. Toutefois, le lien croissance de la population et croissance économique n'est pas automatique. Il convient d'abord d'établir le lien entre travail et population. Tout d'abord, l'impact du dynamisme démographique sur la population active est décalé (*cela dépend de l'âge d'entrée dans la vie active*). Ensuite, le dynamisme du facteur travail dépend aussi des flux d'immigration et d'émigration (*le début des 30 Glorieuses est dû à l'immigration, pas au baby-boom dont les enfants sont entrés dans la population active qu'à partir des 1960s*). Ensuite, il faut également prendre en compte le taux d'activité selon l'âge et le sexe, et il y a aussi la durée du temps de travail. Enfin, il y a la question de la qualification.

Le mot capital a plusieurs sens. Un sens technique où c'est un bien durable qui satisfait un besoin ou qui sert à produire d'autres biens. Un sens financier, ce qui correspond à l'argent apporté et détenu par les actionnaires, fonds qui appartiennent en propre à l'entreprise. Le capital financier permet de financer la totalité ou une partie du capital technique. Enfin, un sens social selon **Marx** : le rapport au capital détermine la position sociale de l'individu. Si on détient le capital, on a la possibilité « *d'accaparer la plus-value* ». La théorie autrichienne du capital incarnée par **Böhm Bawerk** dans les 1880s stipule qu'on produit par le travail quelque chose qui satisfait nos besoins, ou bien on combine le travail et le capital pour produire quelque chose qui pourra, lui, produire quelque chose qui satisfait nos besoins. Ainsi, le capital est un détour. Avant d'investir de la sorte, il faut se questionner sur la rentabilité. La décision d'investir est le résultat d'un calcul. *D'après Böhm Bawerk, produire de manière détournée est soit nécessaire, soit bien plus efficace que de produire directement. Dans cette théorie, le capital a un caractère matériel. Mais il ne l'est pas toujours car celui-ci devient de moins en moins matériel (la bataille des nouvelles enclosures au sens de Boutang).*

La combinaison des facteurs de production se résume à la célèbre équation  $y=f(K,L)$ . Celle-ci renvoie à différents enjeux : la combinaison technique et économique. Il existe plusieurs relations entre les facteurs de production : certains sont substituables et d'autres complémentaires. L'efficacité de la combinaison productive s'analyse alors sous différents angles : on peut l'analyser en termes de productivité, ou en termes de rendements.

## II- La répartition

La répartition consiste à distribuer ce qui a été produit. Les acteurs qui ont participé à la production en apportant du travail et du capital sont donc rémunérés en percevant un revenu, qui est la contrepartie de l'activité productive.

### A) La répartition fonctionnelle des revenus

La répartition fonctionnelle indique une répartition qui est la contrepartie d'une activité productive. Ce revenu peut être considéré comme un droit sur la production : des richesses

sont créées puis distribuées, et grâce à ce que je perçois, j'ai la possibilité, et par derrière, le droit, d'acquiescer tel ou tel type de bien. **Ce revenu est le revenu primaire, i.e. un revenu directement lié à une participation au processus de production.** Il comprend la rémunération des salariés (*salaires+cotisations*) ainsi que le revenu de la propriété (*résultat du prêt ou de la location d'actifs ou de terrains*). La question ici est le partage de la valeur ajoutée entre le travail et le capital. On constate une stabilité de très long terme et une fluctuation de court terme. La fonction Cobb-Douglas  $Y = c * K^\alpha * L^\beta$  permet d'établir un lien entre la productivité des facteurs de production et la répartition des revenus : chaque facteur est rémunéré en fonction de son apport à la croissance, donc de sa productivité. La part d'un facteur dans le partage de la valeur ajoutée correspond à la part de la production créée grâce à ce facteur. Cette fonction permet ainsi de savoir si embaucher un salarié supplémentaire vaut le coût ou non, en comparant ce qu'il m'apporte. De nombreux débats théoriques émergent de cette fonction. En premier lieu, la hausse de la production (Y) n'est pas uniquement due à la hausse de la quantité de capital (K) ou de travail (L) : le coefficient c, appelé résidu, et qui ne peut être attribué à l'un ou l'autre des facteurs de production, expliquerait une part essentielle de la croissance selon **Solow**. Ensuite, l'existence du progrès technique obligé à reconsidérer un certain nombre d'éléments : en termes de répartition des revenus, qui va bénéficier des apports du progrès technique ? Vont-ils se répartir équitablement entre le capital et le travail ? Enfin, les hypothèses autour des facteurs de production, en particulier la substituabilité, et l'existence de rendements constants suscitent beaucoup d'interrogations. En 2009, Nicolas Sarkozy a fait un discours dans lequel il prônait la règle des trois tiers dans le partage de la valeur ajoutée : le tiers pour les salariés, l'autre tiers pour les actionnaires et le dernier tiers pour l'entreprise dans un souci de justice. Néanmoins, ce schéma ne prend pas en compte l'efficacité. La répartition de la valeur ajoutée reste donc un sujet sensible. Les modalités actuelles du partage de la valeur ajoutée apparaissent historiquement normales. **Il n'y a pas vraiment d'arguments significatifs pour justifier une modification de la répartition primaire des revenus au profit des salaires. Au contraire, vouloir partager équitablement en trois tiers entraînerait une baisse des actions en France, une hausse du chômage et des délocalisations (Delpla).** Il faut expliquer la contradiction entre la stabilité globale de la répartition de la valeur ajoutée et le sentiment des salariés de perdre du pouvoir d'achat. La part de la valeur ajoutée qui revient au capital se décompose en sous parties (*EBE*). Il faut aussi tenir compte de la diversité des situations des entreprises.

## B) **Du revenu au pouvoir d'achat**

Il faut tenir compte de la totalité des composants du revenu : celui-ci est rarement le revenu d'une seule activité. Il faut aussi tenir compte de l'évolution des prix. **Le revenu disponible brut correspond au revenu que les ménages peuvent utiliser librement : c'est la totalité de ce que les ménages ont perçu moins que ce qu'ils doivent payer. Il faut également tenir compte de l'inflation. En raisonnant en pouvoir d'achat par tête, on constate une faible hausse du pouvoir d'achat, un ralentissement de la croissance du pouvoir d'achat par habitant.** Le pouvoir d'achat connaît un important ralentissement voire une stagnation, dès lors, comment expliquer la différence entre la hausse globale du RDB et la réalité de la variation du pouvoir d'achat ? Le poids des cotisations sociales dans les revenus augmente, donc quand le salaire augmente, le revenu disponible augmente dans une bien moindre mesure. La qualité de la mesure des prix est importante : la mesure de l'inflation ne serait pas satisfaisante et sous-estimerait la réalité. L'indice des prix est une moyenne ne renvoyant pas à une situation individuelle spécifique ; il y a de fortes différences dans les dynamiques sectorielles de variation des prix. Il y a une appréhension particulière des prix par les

individus par rapport au calcul statistique. Enfin, le développement et l'importance des pré-engagées. On conclut que la hausse du pouvoir d'achat diminue dans la période récente. Ce ralentissement est rendu particulièrement sensible par un certain nombre de phénomènes.

### C) La répartition personnelle des revenus

La première méthode est la mesure dans le cadre de la disparité des revenus. Par exemple, je prends un groupe, je calcule son revenu moyen et je le compare à celui d'un autre groupe. Généralement, c'est le rapport entre les revenus de cadres et les revenus d'ouvriers. Pour donner un ordre de grandeur, aujourd'hui, les cadres ont un revenu moyen trois fois plus important que celui des ouvriers. La deuxième méthode est la mesure dans le cadre de la dispersion des revenus. Pour cela, on calcule un certain nombre de rapports (*interdécile*, *interquartile*), il existe un certain nombre d'indicateurs synthétiques dont la courbe de Lorenz et le coefficient de Gini (0.298 en France selon les derniers chiffres de 2016). Sur le très long terme, i.e. depuis le XIX<sup>e</sup>, on constate une tendance à la baisse des inégalités de revenus exprimés en termes monétaire. La courbe de Kuznets dit que les inégalités augmentent avec le démarrage du développement, puis dans un deuxième temps les inégalités se réduisent. On dispose d'un grand nombre d'indicateurs pour mesurer la pauvreté. L'approche par les conditions d'existence est une approche de la pauvreté définie en termes de privation relative qui a d'abord été développée par Townsend puis par Dickes. Elle cherche à repérer un certain nombre de difficultés, de marques ou de privations dans différents domaines des conditions d'existence des ménages. Par la suite, on pourra s'interroger sur les causes d'un éventuel accroissement des inégalités. L'impact du progrès technique est net et important. Celui-ci est actuellement biaisé au détriment des travailleurs peu qualifiés. On a un mouvement de substitution du capital au travail, ce qui entraîne une pression sur leur salaire, et expliquerait l'origine des inégalités. Ensuite, la mondialisation est tenue pour responsable des inégalités. Elle se caractérise par une mutation profonde dans le marché mondial du travail, i.e. une offre nouvelle extrêmement forte de travail va apparaître provoquant un déséquilibre au détriment des peu qualifiés. Dans le même temps, la mondialisation profite aux détenteurs de capitaux et aux travailleurs les plus qualifiés, qui bénéficieront d'un marché mondial. Il y a donc pression sur les bas salaires et une envolée des hauts revenus. Ces deux premières thèses ont en commun que les salaires se détermineraient dans une logique marchande, entre une offre et une demande. Ces deux thèses mettent l'accent sur le fait que les caractéristiques de l'offre et la demande, en se modifiant, feraient pression sur les revenus. Enfin, l'impact d'un changement de normes dans les modalités de formation des revenus peut être source d'inégalités. Les revenus ne se déterminent pas uniquement par une logique de confrontation de l'offre et la demande, il y a aussi des enjeux sociaux : des normes socialement acceptées ont un impact sur les revenus (*le SMIC est un signal social*).

La redistribution des revenus doit corriger la distribution des revenus telle qu'elle découle du jeu de la production. La distribution primaire des revenus a des limites qu'il faut corriger. Le principe est l'articulation prélèvements-prestations, prestations sous la forme de services ou sous la forme monétaire. Cette articulation se fait sous l'égide de l'Etat ou d'organismes sociaux, elle est donc socialement organisée. Derrière le processus de redistribution, deux logiques se croisent et se complètent. La protection des individus vis-à-vis d'un certain nombre de risques : la redistribution compense les coûts induits par la maladie et compense la perte de revenus. Il s'agit de la redistribution horizontale, c'est le point de départ des systèmes de protection sociale. Ensuite, il y a la volonté de réduire

l'inégalité des revenus primaires : on prélève plus aux hauts revenus, et les prestations se font sous conditions de ressources, c'est la redistribution verticale. L'argumentaire libéral soutient que les riches ont bien le droit de s'enrichir du moment que cela ne nuit pas aux autres. L'enrichissement des riches pourrait être favorable à la croissance, encourager et récompenser l'innovation et donc profiter au reste de la population, par un effet de diffusion progressive de la prospérité. Tout le monde connaît la version de cet argument proposé par **Rawls** : les inégalités sont prétendument « justes » lorsqu'elles contribuent à améliorer le sort des plus démunis. Qu'en est-il dans la réalité ? Pour le savoir, il est nécessaire de s'intéresser au niveau de revenu des pauvres. **Kenworthy** a fait les calculs et s'est intéressé à un niveau absolu correspondant au dixième percentile de la distribution des revenus, i.e. un revenu tel que 10% des revenus lui sont inférieurs et 90% lui sont supérieurs. Dès lors, pour **Amable** c'est bien la redistribution du revenu et la protection sociale qui ont permis aux pauvres de l'être un peu moins, par une augmentation de leurs revenus du travail par exemple.

### III- Les analyses théoriques de la répartition des revenus

#### 1. La tradition ricardienne : revenus et classes

Selon Ricardo, il y a une distribution différente entre les catégories sociales (propriétaires fonciers, possesseurs des fonds ou des capitaux nécessaires pour la culture de la terre, travailleurs qui la cultivent). « Déterminer les lois qui règlent cette distribution, voilà le principal problème en économie politique ». Ces revenus correspondent à :

- La rente perçue par le propriétaire foncier en contrepartie de l'usage de sa terre. Il faut distinguer une rente normale, i.e. la rémunération en tant que propriétaire foncier, d'une rente différentielle, liée aux différents niveaux de productivité du sol : on commence par cultiver les terres de meilleure qualité, d'où un coût de production faible. Par la suite, du fait de l'augmentation de la population, et conformément à la loi des rendements décroissants, on va cultiver des terres de qualité de plus en plus mauvaise, d'où un coût de production de plus en plus élevé.
- Le salaire. Il convient de distinguer salaire normal lié à la valeur des biens nécessaires à la survie des ouvriers, et un salaire de marché lié à l'état du marché du travail.
- Le profit bénéficie aux entrepreneurs et est défini comme un solde. C'est la part de ce qui est produit qui ne bénéficie ni au propriétaire foncier, ni au travailleur. C'est ce qui reste une fois la rente perçue et le salaire payé.

Ricardo débouche à un questionnement sur la croissance, et sur le principe de l'état stationnaire suite à l'analyse de la répartition. Au fur et à mesure que la population s'accroît, on va avoir des terres de moins bonne qualité mises en culture : la hausse du coût de production entraîne une hausse du prix du blé, le salaire normal doit augmenter ainsi que la rente. Les profits baissent alors comprimés par la hausse de la rente et des salaires. Or, Ricardo dit, que des 3 catégories de revenus, seul le profit donne lieu à un réinvestissement. La croissance va alors progressivement s'épuiser. La logique ricardienne est reprise et critiquée par **Marx** en 4 points selon la détermination de la valeur de la force de travail (liée à la valeur des biens nécessaires à l'entretien et à la reproduction de la force de travail, l'identification de la plus-value (différence entre la valeur créée par la force de travail et la valeur de la force de travail ; le temps travaillé par les ouvriers est plus élevé que le temps nécessaire pour acquérir les biens nécessaires), la plus-value ne bénéficie qu'à une partie de la population (ceux

*qui sont propriétaires du capital*) et enfin, la théorie de la répartition marxienne croise dimensions économiques et rapports de force sociaux.

## 2. Les revenus comme prix

Les principes néoclassiques qui se développent dans les 1870s s'étale selon trois points. Les revenus correspondent à la rémunération des facteurs de production. On ne tient plus compte des classes. Les prix des facteurs sont déterminés sur des marchés et correspondent à leur rapport à la production (*référence à la productivité marginale*). **L'argument de base est de dire que le prix de ces facteurs dépend de leur productivité marginale. Ensuite, les inégalités de revenus ne sont alors que la résultante des différences de capacité productive.**

## 3. Rapports de force et négociations

On peut s'interroger sur la capacité des acteurs à imposer leurs intérêts dans un conflit de répartition : les acteurs partagent les richesses, mais ont des intérêts divergents : comment faire en sorte que ces intérêts divergents puissent déboucher sur une situation acceptable, par les travailleurs, et par l'entreprise ? **Les modalités de résolution des conflits, dont le raisonnement peut s'articuler dans une logique marchande, ou dans une perspective contractuelle : dans une logique marchande, le revenu est vu comme un prix, et il dépend du contexte et de règles ; dans une logique contractuelle, négociations plus ou moins liées à un rapport de force, il en découle les niveaux de salaire.**

## 4. Un débat actuel : comment peut-on expliquer les salaires élevés des dirigeants d'entreprises ?

Sur les vingt dernières années, on a une croissance forte des salaires et des revenus des principaux dirigeants d'entreprises, les plus élevés étant aux alentours de 500 fois plus élevés que les salaires moyens, aux USA. Plusieurs thèses existent.

Le salaire est la rémunération des compétences et de prise de risques particulières. Si les salaires sont élevés, c'est parce que les dirigeants d'entreprises sont particulièrement compétents, et prennent des risques. Donc la rémunération de ces salariés est fonction de ces compétences et de ces risques. Ici, le revenu est vu comme un prix.

Les salaires des grands patrons sont des salaires de stars sur un marché limité. On est en présence d'un marché particulier, de stars, où le nombre de dirigeants d'un très haut niveau capables de gérer une très grande entreprise est extrêmement réduit. Il y a donc une offre extrêmement limitée. Ainsi, ceux qui sont présents sur ce marché bénéficient d'un avantage particulièrement significatif, et peuvent donc percevoir des salaires très élevés. **Ceux qui sont meilleurs que les autres sont les mieux payés, et de manière disproportionnelle à leurs plus grandes compétences. Ce type de marché est caractérisé par ce que certains économistes ont qualifié de « *winner take all society* », littéralement « *société où le gagnant prend tout* » : si quelqu'un est un petit peu meilleur que ses concurrents, il va être particulièrement demandé, il sera dans une position de force, et pourra obtenir un revenu nettement plus élevé que ses concurrents. De plus, comme ce sont les meilleurs, on les paie au prix fort pour les garder.**

**Gabaix et Landier** ont établi une corrélation entre la croissance de la capitalisation boursière et la rémunération des salariés. Plus la capitalisation boursière d'une entreprise augmente, plus la rémunération de ses dirigeants sera élevée. C'est-à-dire les actionnaires acceptent de

payer au prix fort les dirigeants, à condition que ceux-ci fassent augmenter la valeur de l'entreprise. C'est le résultat d'une sorte de négociation.

La possibilité de capter une part significative du surplus créé par l'entreprise. Les dirigeants les mieux payés arriveraient à détourner les règles du jeu à leur avantage, ce qui leur donnerait une position de force leur permettant de capter un revenu élevé. La théorie de l'agence stipule qu'une relation d'agence est une relation où un agent, le principal, confie la réalisation des tâches à un autre agent, le mandant. La relation d'agence se fait dans un contexte où le principal ne dispose pas de la totalité de l'information pertinente. L'effet club soutient que pour déterminer le salaire des principaux cadres et dirigeants des grandes entreprises, celles-ci créent des comités de rémunération, qui détermine pour chacun ce que devrait être sa rémunération. Ces comités sont constitués des cadres principaux des autres grandes entreprises. Donc l'un dit ça pour l'autre, l'autre dit ça pour l'un : on se donne un coup de pouce mutuel, afin de voir notre salaire augmenter. Il y a aussi l'éventualité où un membre du comité de rémunération envisage de changer de poste dans quelques années, de venir dans l'entreprise qu'il évalue aujourd'hui ; il va donc surestimer la valeur du poste, afin de favoriser ses chances d'être bien payé le jour où il viendra là.

#### 5. Comment se forment les salaires ?

Page 31 et 32 d'Ipesup 1, et du cours de Maillard.

### IV- **La consommation**

#### A) **Les diverses logiques de la consommation**

La consommation correspond à la destruction par l'usage. La consommation entraîne la disparition, plus ou moins rapide, par destruction ou transformation, des biens utilisés. Malgré cette simplicité, il y a des interrogations sur cette définition :

- La durabilité. On peut la considérer importante, mais aussi la relativiser. Il y a toute une gradation. Le problème est de savoir où s'arrête la thématique de la consommation, l'idée qu'il y a cette destruction par l'usage. Aucun problème pour la nourriture, ni pour les vêtements, mais cela devient plus ambigu pour une voiture, une maison ...
- Distinction entre consommation finale et consommation intermédiaire. En économie, on distingue la consommation finale non productive des ménages, aboutissement du processus de production, de la consommation intermédiaire productive des entreprises, qui correspond à l'utilisation de biens, machines et outils nécessaires à la production d'autres biens. Cette distinction est parfois relativement aisée, parfois plus délicate.
- Distinction entre consommation et investissement. Ce dernier est la part de la richesse destinée à accroître la production, par l'accroissement ou le renouvellement des capacités productives, pour les entreprises. Pour les ménages, c'est plus complexe. Selon la Comptabilité Nationale, un investissement étant caractérisé par sa rentabilité, on considère qu'un ménage a investi quand il a acquis quelque chose, non pas qui lui rapporte, mais quelque chose qui fait que l'on ne doit plus payer.

La nature de l'investissement est fonction de l'agent économique qui le réalise. Ainsi, pour un particulier ou un ménage, l'investissement peut prendre la forme d'acquisition d'actifs financiers, ou de biens de consommation durables, notamment des maisons ou des voitures.

Toutefois, si l'on se fonde sur l'économie dans son ensemble, la plupart de ces éléments ne sont pas considérés comme des investissements. L'achat d'actifs financiers par des citoyens n'accroît pas la richesse globale d'une nation. On peut regarder la consommation sous plusieurs angles :

- Comme un temps du circuit économique : il y a d'abord la production, puis la répartition, enfin la consommation.
- Comme l'expression de choix individuels (*microéconomie du consommateur*) : consommer nécessite de faire des choix.
- Comme un déterminant de la croissance économique. La hausse de la consommation entraîne la hausse de la production et donc la croissance. La consommation comme déterminant de la croissance économique dépend du revenu des individus, du niveau d'épargne, du taux d'ouverture du pays ...
- Comme un aspect sociologique : qu'est-ce qui fait que la consommation soit devenue un aspect important de la société.

La consommation se divise entre les biens et les services marchands (*qui constituent l'essentiel de la dépense de ménages : biens neufs, véhicules d'occasion*) et les services non marchands (*paiements des ménages aux administrations publiques*), services domestiques payés par les ménages pour eux-mêmes. Les dépenses de consommation finales des administrations publiques sont divisées entre dépenses de consommation finale individualisable (*celles dont le consommateur effectif est identifiable*) et dépenses de consommation collective (*correspondant aux fonctions régaliennes*).

## B) La dynamique de la consommation

Dans les sociétés traditionnelles, i.e. avant la Révolution Industrielle, la consommation est fortement polarisée. D'un côté, on a une consommation de luxe, celle de l'aristocratie, de la grande bourgeoisie, consommation caractérisée par des biens artisanaux, et d'un autre côté une consommation restreinte, très réduite, limitée à la nourriture. Il existe entre ces deux pôles une petite bourgeoisie, mais qui ne permet pas des débouchés significatifs pour la production.

Pour Daviet dans *La société industrielle en France (1814-1914)* (1997), la consommation industrielle se loge entre les deux extrêmes de la première nécessité et de l'utile d'un côté, du superflu et du goût de l'autre. On désire les objets, parce qu'on voit qu'ils existent et que d'autres en usent. On a une évolution progressive, il y a hausse du niveau de vie. Les conditions de vie s'améliorent, les contraintes s'affaiblissent, les marges de manœuvre s'accroissent. On observe notamment un recul de l'autoconsommation : dans une économie comprenant une grosse part d'agriculteurs, le nombre d'échanges est très limité, et l'autoconsommation est centrale. Tandis qu'avec une société où l'industrie prend une place de plus en plus élevée, où la population s'urbanise, la part des échanges autour de la consommation s'accroît : un principe de consommation marchande s'accroît. De nouveaux produits de consommation apparaissent, ce sont des transformations ponctuelles, qui se feront progressivement. Des formes traditionnelles persistent : le lien social dans la logique de consommation demeure, entre l'acheteur et le vendeur. La consommation, durant cette période, est souvent un acte réfléchi. Ainsi, la consommation n'étant jamais une relation de pure utilité, mais une relation qui supposait un lien social.

La fin du XIX<sup>e</sup> marque l'apparition des prémices de la société de consommation de masse. Tout d'abord, une mutation qualitative avec l'apparition de la marque. La question n'est plus seulement de savoir quel produit je veux, mais aussi quelle marque je préfère. Ensuite, une

mutation quantitative avec une forte croissance de la consommation avec transformation de structure.

On assiste à un développement de la consommation de masse :

- Lien entre croissance, productivité et revenu (*logique fordiste*). Dans les PDEM s'installe une logique : la dynamique de la croissance s'articule autour de gains de productivité élevés, qui entraînent une hausse des salaires et des profits, qui permettent de déboucher sur la dynamique de la croissance. La hausse de la productivité entraîne une hausse du pilier de l'offre et une hausse du pilier de la demande. Le 5\$/Day fordiste vise à compenser le turnover élevé dû à la difficulté du travail à la chaîne.
- Affirmation et développement de nouvelles logiques commerciales, i.e. que de nouvelles techniques commerciales se mettent en place. La grande distribution apparaît et se développe. Ainsi, l'offre commerciale se transforme, l'accès au bien, l'action d'achat sont de plus en plus faciles. C'est aussi l'arrivée de la publicité et son développement. Le progrès technique révolutionne la publicité : elle apparaît à la radio en 1930 et à la télévision en 1967. On observe des transformations dans le domaine du financement : apparition et développement du crédit à la consommation, ce qui permet d'accélérer l'accès aux biens. En 1958, Cetelem est la première société financière à se spécialiser dans le crédit à la consommation.
- Mise en place d'une norme de consommation : la consommation ne renvoie pas seulement aux choix de l'individu, à une initiative personnelle. Elle s'inscrit de plus en plus dans une logique sociale plus large, et en particulier, la consommation va être un moyen d'intégration sociale. De plus, une grande partie de la consommation s'inscrit dans le cadre familial. On constate un mouvement général ascendant du taux d'équipement, depuis le début du XIX<sup>e</sup>, avec une stagnation pour la plupart des biens lors de la crise de 1929. En outre, l'accès des ménages aux produits de la consommation se fait de plus en plus vite : le temps entre l'apparition du bien et sa consommation par les ménages est de plus en plus réduit.

### C) Comment expliquer la consommation ?

L'analyse microéconomique du choix du consommateur part de plusieurs hypothèses. Le consommateur a un objectif de maximisation de son utilité : il veut obtenir la satisfaction la plus grande possible. Cette maximisation se réalise sous contrainte de budget : le consommateur ne peut obtenir tout ce qu'il désire, il doit opérer des choix. Le consommateur est rationnel et autonome ; il met en place une analyse coût/avantage notamment, et n'est soumis à aucune autorité, aucune influence. La détermination des quantités consommées se ramène à une question de choix. La consommation globale se détermine par une agrégation, par addition des comportements individuels. On part de l'individu pour analyser des phénomènes globaux.

L'analyse macroéconomique qui se développe dans les 1930s cherche à étudier un nouveau phénomène : le montant global de la consommation. Le point de départ est l'analyse de Keynes en 1936 dans la *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* : il existe un lien consommation-revenu. La dynamique du revenu a un impact sur la dynamique de la consommation. Mais la consommation augmente moins vite que le revenu. On peut alors identifier une fonction de consommation  $C_t = f(Y_t)$  avec  $C_t$  la consommation au temps  $t$ , et  $Y_t$

le revenu au temps  $t$ . Autrement dit :  $C_t = cY_t$  avec  $c$  la propension moyenne à consommer et  $c < 1$ . Ainsi, la variation de la consommation est entraînée par la variation du revenu. Et la variation de la consommation est facteur de conséquences. L'analyse de la fonction de consommation fonde les politiques de relance keynésienne (*schéma du multiplicateur*) : s'il y a l'augmentation exogène du revenu, alors la consommation augmente, ce qui entraîne une redistribution de revenu, et donc une nouvelle fois de la consommation. L'impulsion initiale aura un impact global, qui sera un multiple de cette impulsion initiale. **Kuznets** s'est attelé à un travail de validation empirique de la fonction keynésienne à partir des données américaines entre 1860 et 1938. Ainsi, les thèses keynésiennes sont partiellement validées. La propension moyenne à consommer décroît en fonction du revenu, car petit à petit, au fur et à mesure que mon revenu augmente, je satisfais mes besoins. Mais la propension moyenne à consommer reste stable dans le temps : or les Américains se sont enrichis entre 1860 et 1938. Si l'on suit la théorie de Keynes, la propension moyenne à consommer aurait donc dû diminuer. Ce n'est pas le cas. On peut faire deux développements de l'analyse keynésienne :

- Importance du revenu relatif dans la détermination de la consommation  $C_t = C(Y_t, Y_m)$  avec  $Y_m$  le revenu moyen. Ces travaux réalisés dans les 1950s par **Duesenberry** et **Brown** soutiennent que quand on consomme, on tient compte de son revenu, mais aussi de sa position dans la hiérarchie des revenus, de la manière dont consomment ceux qui sont au-dessus de nous.
- Existence d'**effet cliquet** (ou *effet mémoire*)  $C_t = cY_t + aC_{t-1} + C_0$  avec  $C_0$  la consommation au temps 0. Les individus ont des habitudes de consommation ou une consommation qu'on ne peut modifier immédiatement. Ainsi, quand le revenu varie, la consommation ne fluctue pas directement, elle ne s'adapte pas immédiatement à la variation du revenu. La consommation dépend du revenu au temps,  $t$  mais aussi de la consommation à la période précédente, au temps  $t-1$ . Il y a en quelque sorte une inertie de la consommation qui ne réagit pas rapidement à la variation du revenu. De plus, la production à l'instant  $t$  dépend de la consommation à l'instant  $t-1$ . En effet la production est peu variable à court terme. Cette inélasticité de l'offre et cette différence entre évolution de la demande et offre peut-être la cause de cycle.

**Modigliani** et **Friedman** proposent une lecture alternative. Modigliani en 1954 la théorie du cycle de vie, il prend comme point de départ le consommateur. Celui-ci, en matière de consommation se place dans une perspective intemporelle, i.e. qu'il va en quelque sorte anticiper sa dynamique de consommation, sur, sinon l'ensemble de sa vie, au moins un horizon de sa vie assez large. Dans son schéma, la dynamique globale de la consommation dépendra de deux choses. Avec une population jeune, i.e. beaucoup de gens dans la phase  $a$  et  $b$ , il y a une forte dynamique de consommation, par opposition à une population âgée. Le niveau de patrimoine des individus, i.e. la richesse mais aussi le patrimoine sous forme de qualification (**Becker** la nomme le *capital humain* ; la trajectoire de la consommation se décompose en une part permanente et une part transitoire). Le revenu permanent est anticipé, l'individu anticipe une certaine trajectoire à son revenu. Le revenu transitoire lui est quelque chose d'aléatoire, instable, qui ne se reproduira pas forcément. La thèse fondamentale de Friedman est de dire que le comportement de consommation se cale essentiellement sur le revenu permanent. C'est ce revenu qui va essentiellement déterminer la manière dont les individus vont consommer. En ce qui concerne le revenu transitoire, on ne peut formaliser : il sera plutôt épargné que transformé, car c'est un gain inattendu. On a donc une relative stabilité de la consommation sur le long terme.

Il existe plusieurs points communs entre Modigliani et Friedman. Une introduction de la dimension inter temporelle : l'individu se projette dans l'avenir, anticipe, et adapte alors sa consommation. Il y a une remise en cause du lien revenu et consommation à court terme donc des politiques de relance keynésiennes. Si on accroît le revenu des individus, ils consomment plus selon Keynes. Mais avec Modigliani et Friedman, ce schéma est très affaibli car : chez Modigliani, s'il y a une politique de relance, la consommation ne sera pas changée : ça pourra avoir un impact, mais très réduit, et très différencié en fonction de ma position dans le cycle de vie. On prend en compte de nouveaux déterminants dans la consommation. Le rôle de l'inflation, l'impact du niveau d'endettement et le rôle de la dette publique, puis l'influence de la conjoncture (*chômage*). Dès lors, aujourd'hui, on considère que les déterminants de l'arbitrage consommation-épargne sont relativement complexes. De même, il y a une instabilité significative dans le partage consommation-épargne.

**Galbraith** analyse le règne du consommateur. Si celui-ci décide d'acheter un produit quelconque, le message est transmis au marché, puis aux producteurs. Ceux-ci s'adaptent alors à la demande du consommateur, et doivent satisfaire ses besoins. C'est le consommateur-roi. Galbraith rejette cette analyse, il retourne la réflexion : la grande entreprise moderne a les moyens de manœuvrer le consommateur pour qu'il achète au prix dont elle est maîtresse, en plus d'exercer une action sur les prix auxquels elle vend/achète, parce qu'elle a un poids économique, politique et médiatique considérable. Les choix des consommateurs sont de plus en plus influencés par les entreprises, notamment à travers la publicité et certaines politiques de prix : « *L'adaptation du comportement de l'individu à l'égard du marché, et celle des attitudes sociales en général, aux besoins du producteur et aux objectifs de la technostructure, est donc une caractéristique naturelle du système* » (*Le nouvel état industriel*, 1967). **Veblen** soutient une dimension sociale de la consommation, celle-ci est un enjeu de rivalité sociale. Il base son analyse sur l'« *homme de loisir* », c'est le bourgeois américain, qui a des ressources et des revenus élevés lui permettant de vivre sans travailler. Pour Veblen, la consommation ostentatoire est une caractéristique de cette classe : par la consommation, on montre et affirme son niveau de richesse et de revenu, et en même temps, on garantit son honorabilité, sa position sociale. Par la consommation l'acteur va manifester sa place dans la société, et donc le fait qu'il se trouve dans une situation privilégiée. On parle d'effet Veblen, la consommation de produits de luxe, ou tout du moins de produits permettant une certaine distinction sociale augmente quand leur prix augmente, c'est un effet de démonstration, de snobisme.

Dans les 1970s, **Baudrillard** affirme que la consommation correspond à une nécessité économique : le système a besoin que les individus consomment. Le système économique se fonde sur l'abondance, la production de masse, qui ne pourra fonctionner que si les individus consomment, c'est une nécessité systémique. Il y a production de masse, il faut donc consommation de masse. La consommation s'inscrit dans une logique sociale, elle correspond à un système de signe au sens linguistique. La consommation « *fonde tout notre système de culture* », elle n'est pas seulement la satisfaction des besoins. La logique de consommation marchande est un élément central de la vie sociale. L'existence sociale, voire l'individu lui-même, se ramène à la logique de la consommation. Dans *Le système des objets* en 1968, Baudrillard soutient qu'« *il faut poser clairement dès le début de la consommation est un mode actif de relation non seulement aux objets, mais à la collectivité et au monde* » ainsi que « *la consommation est un système qui assure l'ordonnance des signes et l'intégration du groupe* ». Dans *La Distinction* en 1979 **Bourdieu** renvoie à la question de l'origine des goûts. A priori, le goût est du domaine du choix individuel. Pour lui, ces goûts exprimés par les individus renvoient à

des facteurs, des déterminants sociaux, i.e. que ces derniers influencent les acteurs. Mais si les goûts sont d'origine sociale, alors il y a aussi des mécanismes d'inégalités et de domination. Selon **Coulangeon** dans *Sociologie et sociétés* en 2004, tous les goûts ne se valent pas socialement : certains goûts et certaines pratiques, ceux de la classe dominante, sont privilégiés. Ainsi, la consommation renvoie à des logiques sociales : « *les systèmes de goût et les pratiques culturelles participent fondamentalement à la reproduction des rapports de domination* ». Le point commun entre Baudrillard et Bourdieu est que la consommation n'est pas aussi simple qu'il n'y paraît.

**Rochefort** souligne l'importance de l'accord entre la consommation et les valeurs dominantes de la société : les caractéristiques de la consommation sont à rapprocher des valeurs dominantes de la société. Ainsi le type de consommation privilégié varie dans le temps. Il faut qu'il y ait concordance entre les valeurs de la société et le type de consommation dominante. Quand les valeurs évoluent, le mode de consommation va se transformer. La mutation des valeurs induit une transformation de la consommation. La consommation a une perspective également sociale, mais moins critique que Bourdieu ou Baudrillard.

Dans *Le Débat* en 2003, **Lipovetski** rejette les visions critiques de la consommation. Le développement de la consommation de masse ne doit pas s'expliquer en termes d'influences exercées sur les individus. Le mode de consommation renvoie à une volonté de satisfaction. L'idée qu'il met en avant est que la consommation est une recherche de la satisfaction, de ce qui est considéré comme un facteur de bonheur ; la motivation hédoniste (*recherche du bonheur et évitement du déplaisir sont les objectifs d'une vie humaine*), expliquerait la dynamique de la consommation : « *la vérité est que, à partir des 1950s-1960s, accéder à un mode de vie plus facile et plus confortable, plus libre et plus hédoniste constituait déjà une motivation fondamentale des consommateurs* ». Il existe de nombreuses interrogations :

- Sur l'interrogation des modèles de consommation (*modèle de l'omnivore*) : aujourd'hui, il n'existe plus vraiment de modèle de consommation privilégié. La consommation de l'individu ne se limite pas à une certaine culture, elle se diversifie.
- Sur les conditions de l'usage des biens : la consommation de biens d'équipement est assez égale quelque soit le revenu. Mais leur usage est différent : par exemple, un cadre et un ouvrier ne remplissent pas leur frigo avec les mêmes produits
- Sur l'impact des mutations sociales sur la consommation : famille plus réduite, fragmentation des ménages, hausse de la durée de veuvage ou du célibat. **La dynamique de la société fait apparaître de nouveaux besoins, qui impliquent une consommation différente.**