

Chapitre 7 Comment les facteurs économiques déterminent-ils les choix de production ?

Les choix de production d'une entreprise résultent d'un ensemble de décisions qui répondent aux questions suivantes : « Que produire ? Combien ? Et comment produire ? Avec quelle combinaison de facteurs de production ? »

Comme toutes les décisions de l'entreprise, les choix productifs sont contingents (dépendent) de facteurs économiques, c'est-à-dire de déterminants économiques multiples qui relèvent de l'environnement et sont susceptibles d'évoluer.

Afin de comprendre comment les facteurs économiques déterminent les choix de production des entreprises, il convient tout d'abord de s'intéresser aux facteurs de production mobilisés dont les caractéristiques – le prix, notamment – influent sur la structure de leurs coûts de production et sur la productivité des facteurs, elle-même à l'origine des performances de l'économie nationale .

Il s'agit ensuite de montrer en quoi l'environnement économique agit directement sur le niveau des coûts de production, oblige et/ou incite les entreprises à mettre en place des choix conformes à l'impératif de développement durable. Enfin, des facteurs économiques influent sur la chaîne de valeur des entreprises et peuvent les conduire à opérer un arbitrage entre « faire » et « faire faire »

I / Des facteurs économiques déterminent les conditions dans lesquelles les entreprises créent la richesse

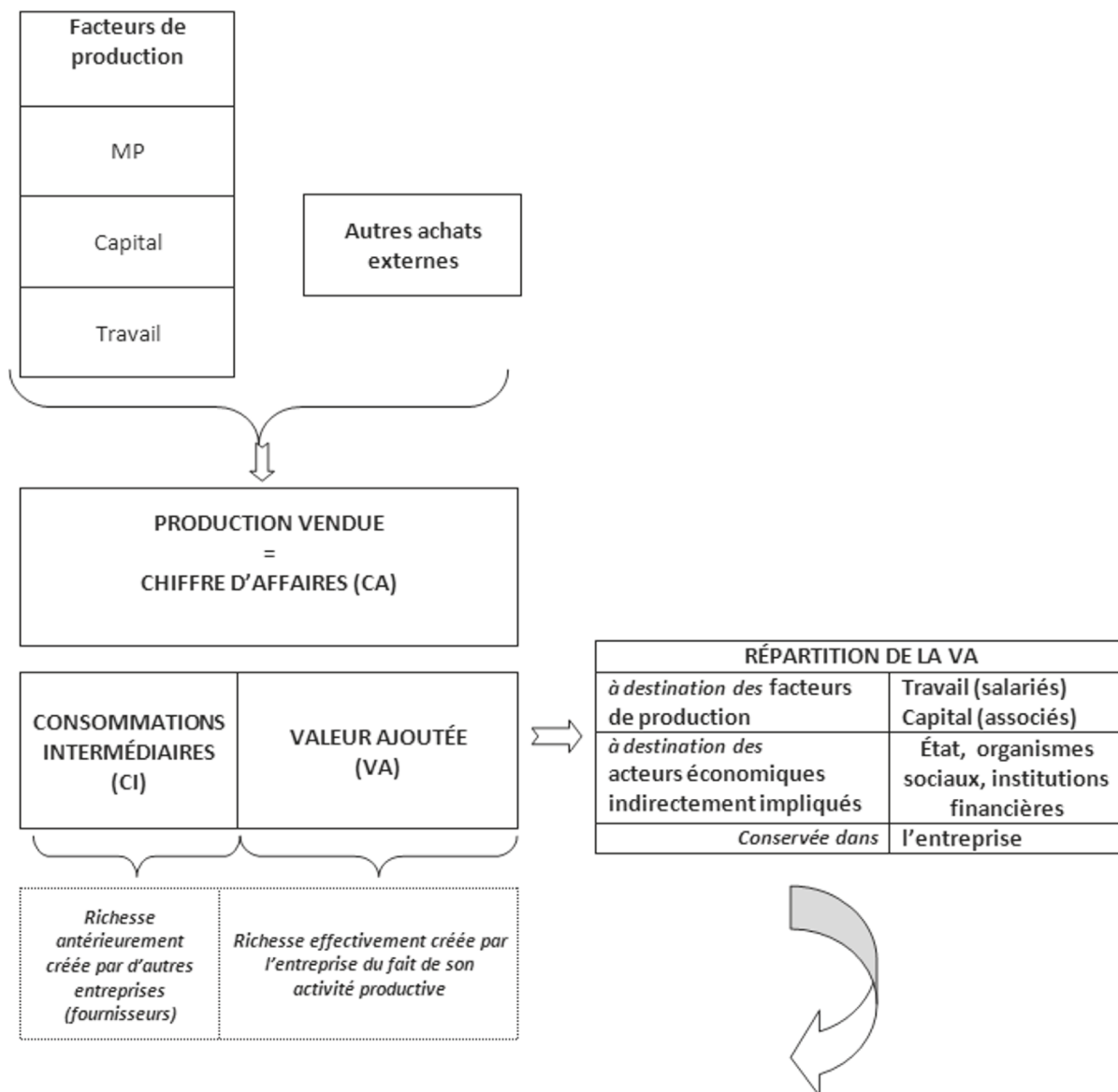
A. De la mobilisation des facteurs de production à la formation puis à la répartition de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée, richesse effectivement créée par les entreprises du fait de leur activité productive, sert de base à la détermination de la richesse créée dans une économie nationale et mesurée par le produit intérieur brut (PIB).

C'est la contribution, plus ou moins directe, des facteurs de production et de différentes catégories d'acteurs qui concourt à la formation de cette valeur ajoutée, laquelle sera ensuite répartie entre les catégories d'ayants droit

(selon le schéma présenté en page suivante).

PRODUCTION, RICHESSE CRÉÉE ET RÉPARTITION DE LA VALEUR AJOUTÉE



LA RÉPARTITION DE LA VALEUR AJOUTÉE – BÉNÉFICIAIRES ET INSTRUMENTS	
Les bénéficiaires de cette répartition (liste ordonnée)	Les instruments de la répartition (forme de rémunération de chaque catégorie)
Salariés	salaires
État	Impôts et taxes
Organismes sociaux	Cotisations sociales
Banques et organismes prêteurs	Intérêts des emprunts (intérêts versés)
Propriétaires (associés, actionnaires)	Part des bénéfices distribués (dividendes)
Entreprise elle-même (lorsque non sociétaire)	Autofinancement

B. Coûts de production, productivité, gains de productivité et performance de l'économie Nationale

Les coûts de production correspondent à l'ensemble des coûts supportés par l'entreprise dans le cadre de son processus productif.

Le tableau ci-dessous présente les principaux coûts de production :

Types de coûts de production	Définition ou formule calcul
Coût de production total (CT)	Coût d'achat des matières premières utilisées (CAMPU) ou consommées (CAMPC) + charges de main-d'œuvre directe de production + Charges indirectes de production imputées
Décomposition du coût total de production CT = CF + CV	
Coûts fixes	Coûts fixes (CF) Coûts indépendants des quantités produites Coûts des facteurs fixes à court terme, tels que les loyers, les charges locatives, les assurances, les frais liés aux remboursements d'emprunts, certains salaires...
Coûts variables (CV)	Coûts des facteurs variables, c'est-à-dire des facteurs de production dont les quantités varient avec la quantité produite
Coût de production unitaire	Coût de production total/Quantité fabriquée

La structure des coûts de production correspond à la répartition du coût total de production entre coût fixe et coût variable.

Elle permet par exemple à l'entreprise de connaître l'impact d'une baisse de l'activité sur sa rentabilité. Plus la part des CF est élevée et plus une baisse d'activité risque de mettre en difficulté l'entreprise.

L'analyse des coûts est déterminante et incontournable pour toute entreprise qui cherche à être rentable.

La productivité d'une entreprise est un indicateur de performance qui permet de mesurer l'efficacité de son processus productif. Elle s'exprime comme le **rapport entre la production réalisée et les quantités de facteurs de production** utilisés pour cette production. Elle peut se calculer « en volume » (à partir des quantités produites) ou « en valeur » (à partir de la valeur ajoutée).

Les différentes mesures de la productivité	
Productivité du travail	Rapport entre la production réalisée et la quantité de travail utilisée → deux modes d'évaluation de la quantité de travail – le nombre d'heures de travail → productivité horaire du travail – les effectifs employés → productivité par tête, ou par travailleur
Productivité du capital	Rapport entre la production réalisée et la quantité de capital (fixe) utilisée
Productivité globale des facteurs	Part de l'augmentation de la production qui ne résulte ni de la productivité du travail ni de la productivité du capital (résidu)

Les gains de productivité résultent d'un accroissement de la productivité sur une période donnée. Ceux-ci apparaissent lorsque l'entreprise produit davantage avec la même quantité de facteurs ou bien lorsqu'elle respecte ses objectifs de production en minimisant les moyens utilisés. Les entreprises cherchent à rendre leur processus productif le plus efficace possible et leur objectif est de sans cesse accroître leur productivité, c'est-à-dire de réaliser des gains de productivité.

Les principaux déterminants des gains de productivité
<ul style="list-style-type: none"> -Amélioration de l'organisation du travail -Accroissement de la qualification des travailleurs -Allongement de la durée d'utilisation du capital -Progrès technique (nouveaux procédés de production plus performants par exemple) -Effets d'expérience et d'apprentissage -Motivation des salariés liée au climat social et à la reconnaissance, financière ou non

Les **enjeux des gains de productivité** pour l'économie nationale sont multiples et dépendent des décisions des entreprises. Elles participent en effet fortement à la répartition de ces gains entre les différentes catégories d'acteurs économiques.

Dans une première approche, il est possible de considérer que les gains de productivité favorisent la croissance économique puisque, à quantité de facteurs de production égale, il est possible de produire davantage.

Mais se pose alors la question de savoir comment les entreprises vont choisir de répercuter ceux-ci.

Répartition des gains de productivité : les choix possibles des entreprises et leurs conséquences	
Choix possibles	Impact sur l'économie nationale
Hausse des salaires	Augmentation du PA des ménages → Hausse de la consommation [1]
Baisse des prix	Renforcement de la compétitivité des produits nationaux → Exportations facilitées (et importations freinées) [2]
Hausse des profits	Augmentation des recettes de l'État (impôts plus élevés si les entreprises sont plus profitables) → Hausse de la demande publique [3] Augmentation de la capacité d'autofinancement → Baisse de l'endettement des entreprises + Augmentation de leurs investissements [5]
[1] + [2] + [3] + [5]	Débouchés accrus pour la production des entreprises nationales → Incitation à produire davantage → Hausse de la production = Croissance économique [4] → Création possible d'emplois si la productivité augmente

II/ Des facteurs économiques déterminent la configuration du processus de production

Des contraintes techniques, financières et réglementaires influent sur les choix de production des entreprises.

A. Déterminants financiers des choix de production : l'incidence du coût des facteurs et de leur évolution

Le coût des facteurs de production est un élément essentiel du calcul économique de toute entreprise puisqu'il conditionne sa rentabilité.

Ce coût des facteurs est déterminé par **le salaire** (coût du travail) d'une part, **le taux d'intérêt** (coût du capital) d'autre part. Le niveau et l'évolution respectifs des coûts du travail et du capital auront des incidences variables sur les choix productifs de l'entreprise en fonction du degré de substituabilité de ces facteurs.

Envisageons les conséquences d'une hausse des salaires, donc du coût du travail, sans modification du coût du capital en fonction de ce degré de substituabilité. Si le salaire augmente alors que le coût du capital reste stable, le coût relatif du travail augmente.

Autrement dit, embaucher coûte plus cher qu'investir dans une nouvelle machine.

Les conséquences d'une augmentation du coût relatif du travail en fonction du degré de substituabilité des facteurs de production	
Degré de substituabilité capital/travail	Impact sur la combinaison productive
Facteurs de production non substituables (complémentaires) Nécessité d'augmenter conjointement quantité de travail et de capital pour accroître la production → Une nouvelle machine qui exige de nouvelles embauches	La structure de la combinaison productive reste stable.
Facteurs de production très fortement substituables Augmentation de la quantité de l'un des facteurs de production (souvent le capital) au détriment de l'autre (le travail) pour accroître la production → Automatisation et substitution du capital au travail	L'intensité capitaliste de la combinaison productive s'accroît.

B. Un déterminant non financier majeur des choix de production : l'objectif de développement Durable

Le développement durable (rappel) est un développement économiquement efficace, socialement équitable et écologiquement soutenable.

Les enjeux du développement durable pour les entreprises		Les choix de production associés
Enjeu environnemental	Réduire l'empreinte écologique Préserver l'environnement	Analyse du cycle de vie des produits Écoconception Recyclage
Enjeu économique	Concilier les attentes économiques de l'entreprise avec celle des parties prenantes	Optimisation des quantités de matières et réduction des coûts
Enjeu social/sociétal	Contribuer à la formation, à l'égalité des chances et à la diversité Opérer des choix socialement responsables	Élévation de la part du travail qualifié dans la combinaison productive (par la formation) Achats d'équipements et de composants qui respectent des normes sociales minimales

III/. Des facteurs économiques conduisent parfois les entreprises à arbitrer entre « faire » et « faire faire », à recourir à l'impartition

A. D'une approche en termes de chaîne de valeur au choix de l'externalisation

La chaîne de valeur est un outil qui montre la capacité de l'entreprise à créer de la valeur et à générer des marges, ce au regard de facteurs économiques.

Toute entreprise cherche à conserver ou développer un avantage concurrentiel dans le but d'assurer sa pérennité.

Afin d'identifier les activités qui contribuent le plus à la création de valeur pour le client et à l'apparition d'une marge pour elle-même, l'entreprise peut s'appuyer sur un outil d'analyse stratégique élaboré par Michael Porter : la chaîne de valeur. Opérant une distinction entre activités principales et activités de soutien d'une part, entre activités fortement génératrices de valeur, de marge et celles qui le sont moins, cet outil permet ensuite à l'entreprise d'envisager d'externaliser certaines activités.

L'externalisation est une stratégie qui, dans une logique d'optimisation, consiste à confier à des entreprises partenaires certaines activités non stratégiques de l'entreprise, ceci parfois au sein d'une filière. Dans ce cas, les chaînes de valeur des différents partenaires sont imbriquées les unes dans les autres.

B. L'impartition, un choix de production susceptible d'être remis en cause par les risques qu'il comporte

La stratégie d'externalisation précédemment évoquée est parfois désignée par la notion d'impartition qui renvoie à l'idée d'un partage des activités entre plusieurs entreprises partenaires.

Principales formes d'impartition	
La sous-traitance	Opération par laquelle un entrepreneur confie par un sous-traité, et sous sa responsabilité, à une autre personne appelée sous-traitant, tout ou partie de l'exécution du contrat d'entreprise ou du marché public conclu avec le maître de l'ouvrage (Insee/Afnor).
La cotraitance	Exécution par des entrepreneurs qui constituent alors (par une convention conclue entre eux) un groupement momentané, afin d'exécuter des travaux qui concourent à la réalisation d'un même ouvrage.
La franchise	Contrat liant deux personnes juridiquement indépendantes : le franchiseur (entrepreneur/ commerçant indépendant), détenteur des droits d'une marque ou d'une enseigne, et le franchisé, à qui il transmet son savoir-faire et fournit une assistance commerciale et/ou technique
La concession	Contrat par lequel la tête de réseau délivre à un nombre de commerçants concessionnaires) le droit de vendre un ou plusieurs produits. → Location d'une enseigne et garantie d'une exclusivité territoriale pour le concessionnaire.
La filiale commune	Entreprise créée et gérée conjointement par (au moins) deux maisons mères.
Le groupement d'intérêt économique (GIE)	Statut juridique « hybride » (constitué à partir de deux personnes physiques ou morales) qui permet la création d'une entité propre tout en maintenant l'individualité et l'autonomie de ses membres, et dont l'objectif est de faciliter l'activité économique de ses membres par la création d'une structure juridique tierce.

Les risques liés à l'impartition et la tendance à la « ré internalisation » ?

Les risques de l'impartition :

- une erreur d'appréciation des compétences pouvant être confiées à un prestataire externe → coûts possibles de non-qualité (post-impartition) ;
- l'absence d'interface directe entre l'entreprise et ses clients, source potentielle de déperdition d'informations précieuses sur les attentes de ces derniers ;
- des changements dans l'environnement économique ou légal des entreprises auxquelles ont été confiées certaines activités.

Ces différentes raisons peuvent conduire une entreprise à remettre en cause une externalisation passée.

Conclusion : Les choix de production des entreprises sont déterminés par de nombreux facteurs économiques (résultant de l'environnement économique). Les caractéristiques des facteurs de production – dont le prix – influent sur la structure des coûts et, corrélativement, sur le choix d'une combinaison productive plus ou moins capitalistique, qui est susceptible de mobiliser les ressources et compétences de l'entreprise.

Les décisions de l'entreprise relatives à la combinaison productive peuvent avoir un impact sur l'évolution de l'emploi (en son sein et/ou au niveau de l'économie nationale), ainsi que sur ses performances et celles de l'économie nationale. Elles n'échappent donc pas à la vigilance des parties prenantes, soucieuses de voir prises en compte leurs attentes.

Par ailleurs, l'activité productive de l'entreprise donne lieu à la formation de la valeur ajoutée dont la répartition constitue un enjeu majeur, tout comme celui du partage des gains de productivité. Le prix des facteurs de production agit directement sur le niveau des coûts de production, il oblige et/ou incite les entreprises à opérer des choix conformes à la fois à l'impératif d'équilibre financier et à celui de développement durable.

La chaîne de valeur des entreprises résulte elle-même de facteurs économiques : les activités principales et les activités de soutien relèvent de processus de gestion qui supposent des moyens de coordination et de contrôle.

Le souci d'optimisation de la chaîne de valeur peut conduire les entreprises à opérer un arbitrage entre « faire » et « faire faire », à faire évoluer à la fois le périmètre de leur activité, leur structure juridique et le cadre contractuel de leurs relations avec les autres entreprises.

L'activité productive (et commerciale) de l'entreprise est source de risques dont la survenance pourrait faire que l'entreprise voie sa responsabilité engagée.

