

Profit comptable, profit économique, surprofit et surplus

1. Profit comptable, profit économique, surprofit

Le profit (comptable) est un indicateur de ce qu'une entreprise rapporte et on le mesure par la différence entre ses recettes et ses coûts.

Le profit comptable = recette totale – coûts de production

Le profit économique est un indicateur de ce que l'entreprise rapporte par comparaison à l'ensemble des autres entreprises. Il intègre donc les coûts d'opportunité, c'est-à-dire les gains auxquels on renonce en choisissant ce projet plutôt que d'autres projets possibles (d'autres opportunités qui se présentaient et auxquelles on a renoncé).

On le calcule de la façon suivante

Profit économique = Recettes – coûts de production – coûts d'opportunité

Le profit économique est donc toujours inférieur ou égal au profit comptable ;

Il peut être négatif, même dans les cas où le profit comptable est positif : dans ce cas, le profit comptable est inférieur aux coûts d'opportunité et cela signifie simplement que les capitaux (capitaux propres ou empruntés) qu'on a investis dans l'entreprise seraient utilisés de façon plus profitable dans un autre projet. En principe, si les capitaux sont mobiles, l'entreprise qui réalise un profit économique négatif devrait réallouer ces capitaux dans une autre activité.

Une entreprise qui réalise des profits comptables élevés, mais qui utilise des ressources aux coûts d'opportunités élevés (qui auraient pu rapporter des recettes élevées), **peut réaliser un profit économique plus faible et souvent négatif, qu'une affaire aux profits comptables plus faibles** mais aux coûts d'opportunités beaucoup plus faibles.

$$RSI = (\text{Gains liés à un I}) / (\text{Coûts de l'I})$$

« Quand une firme s'engage dans une activité, elle le fait en espérant un retour positif sur son investissement, autrement dit le projet doit être rentable. **Un profit économique nul signifie que la firme obtient un retour normal sur cet investissement.** Ce bénéfice normal, qui fait partie du **coût d'usage du capital**¹, est le coût d'opportunité d'utiliser l'argent pour acheter du capital plutôt que de l'investir ailleurs. Ainsi, une firme gagnant un profit économique nul fait aussi bien d'investir

¹ Attention à cette notion piègeuse = il faut distinguer :

- **le prix des biens en capital** = Le prix d'une unité de capital productif quand on l'achète sur le marché des facteurs de production.
- **Le coût d'usage du capital** = les sommes qu'il faut verser aux apporteurs de capitaux (propres et empruntés), qui ont permis qu'on finance l'achat de ce capital productif. Les intérêts versés aux prêteurs + les bénéfices distribués aux apporteurs de capitaux propres.
- **Le prix du capital** = le taux de rémunération de ceux qui financent l'acquisition de ce capital productif (en apportant des capitaux propres ou des capitaux empruntés) = c'est la rentabilité économique, qu'on mesure ici comme le rapport

$\Pi_{\text{éco}} = 0 \Rightarrow$ on reste sur le marché
 $\Pi_{\text{éco}} < 0 \Rightarrow$ il faut sortir du marché
 $\Pi_{\text{éco}} > 0 \Rightarrow$ signal de gain élevé \Rightarrow entrée de nouvelles firmes
 \Rightarrow la courbe d'offre se déplace à droite $\Rightarrow \searrow$ prix

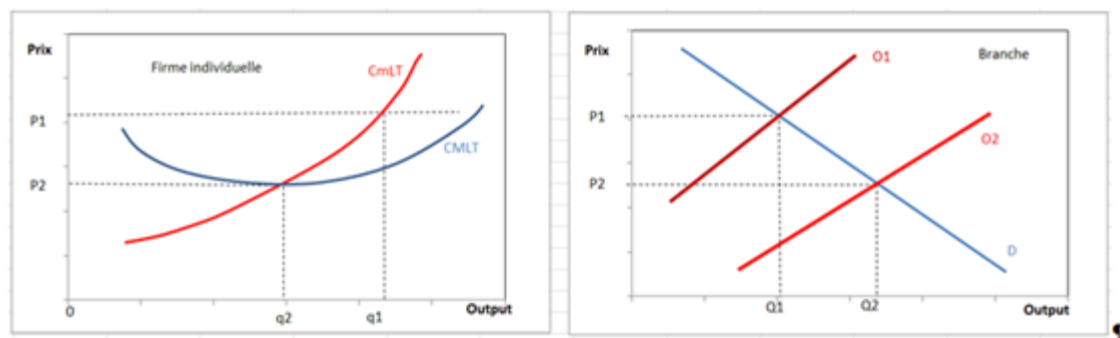
son argent dans cette activité, qu'elle ne le ferait si elle investissait ailleurs. Une telle firme réussit ainsi à se saisir des opportunités et devrait logiquement rester sur le marché. Au contraire une firme réalisant un profit économique négatif devrait envisager de sortir du marché, notamment si elle n'anticipe aucune amélioration de la situation financière.

A long terme, sur des marchés concurrentiels, le profit économique devient nul. Un profit économique nul signifie non pas que les firmes sont peu performantes mais au contraire que l'industrie est concurrentielle.

Un profit économique positif envoie un signal d'un gain élevé extra-normal à des firmes qui dès lors vont être incitées à entrer dans cette industrie où des opportunités de profit existent. L'entrée de nouvelles firmes entraîne un déplacement de la courbe d'offre globale vers la droite. L'offre globale augmente et le prix de marché baisse... (voir figure 34)

A l'inverse un profit économique négatif va conduire des firmes à sortir du marché, ce qui va entraîner un déplacement de la courbe d'offre globale vers la gauche. La quantité globale offerte diminuera et le prix de marché augmentera...

Figure-34



Lorsqu'une firme a un profit économique nul, elle n'est pas incitée à sortir du marché. De même des firmes extérieures n'ont aucune incitation à entrer. Un équilibre concurrentiel de long terme se produit quand trois conditions sont remplies :

- Toutes les firmes de l'industrie maximisent leur profit ;
- Aucune firme n'est incitée soit à entrer soit à sortir de l'industrie parce que toutes les firmes réalisent un profit économique nul ;
- Le prix du produit est tel que la quantité offerte sur le marché est égale à la quantité demandée par les consommateurs. »²

² Source =

<https://moodle.luniversitenumerique.fr/mod/book/view.php?id=3529&chapterid=781>

BILAN =

C'est le profit économique, et non le profit comptable, qui oriente la façon dont les entreprises utilisent les capitaux qui leur sont confiés pour se lancer dans un projet, pour entrer sur un marché, **pour choisir parmi toutes les opportunités qui s'offrent à elles** : les entreprises sont incitées à quitter les secteurs dans lesquels le profit économique est négatif (alors même que le profit comptable peut y être positif) pour se diriger vers les secteurs où il est positif.

À long terme, à l'équilibre (s'il pouvait être atteint...), les profits économiques seraient tous nuls, et les profits comptables égaux aux coûts d'opportunités. On ne pourrait pas faire un profit comptable plus élevé en choisissant un autre projet, on aurait bien utilisé les capitaux disponibles, de la façon la plus efficiente.

C'est pour cette raison qu'on peut dire (et lire) que les profits économiques sont nuls à long terme dans un système concurrentiel (concurrence parfaite et concurrence monopolistique ou monopole contestable).

Une concurrence faible permet de conserver durablement un profit économique positif, sans qu'il soit menacé par l'arrivée de nouvelles entreprises sur le même marché (attirées par ce profit économique positif) : on parle alors de « surprofit ».

On dit parfois qu'il y a surprofit lorsque le profit économique est positif.

Les cas classiques de surprofit résultent de monopole, d'oligole, de monopsonie ou d'oligopsonie. Toutes les fois où les firmes ont un véritable pouvoir de marché et où la rente de situation qu'elles en tirent ne peut pas être attaquée par des nouveaux entrants sur le marché, il peut y avoir surprofit. Ce n'est donc pas le cas en principe pour le monopole contestable.

Dans ce cas, le profit économique représente un résidu = ce qui reste après avoir rétribué le travail, y compris le travail d'organisation de la production qui est celui des managers (à son prix de marché) et le capital (ici, considéré comme facteur de production à son prix de marché) = ce qui reste au sein de l'entreprise, permettant *a priori* sa croissance.³

³ Dans la présentation de la fonction de production néoclassique, on considère deux facteurs de production = le travail et le capital productif. En principe, si les facteurs de production sont rémunérés à leur productivité marginale (taux de salaire réel = productivité marginale du travail et taux réel de rémunération du capital = productivité marginale du capital), alors le coût total de production (coût en travail + coût en capital) est égal aux recettes totales. Cette règle qu'on appelle la **règle d'épuisement du produit** est une des difficultés sur laquelle bute la théorie marginaliste de la concurrence. En effet, en concurrence parfaite, il n'y a pas de place pour rémunérer autre chose que le travail et le capital productif. Pas de place donc pour rémunérer le progrès technique et pas de place pour rémunérer celui qui introduit des innovations, l'entrepreneur, autrement qu'en le rémunérant pour le travail qu'il a fourni.

Si on simplifie beaucoup et qu'on considère que :

- Les capitaux peuvent être réalloués en permanence = il n'existe aucune barrière à l'entrée sur aucun marché (pas de rendements d'échelle croissants qui rendraient difficile l'entrée d'entreprises de petite taille....) , aucune barrière à la sortie (en particulier pas d'investissements spécifiques, pas de coûts irrécupérables...)
- Que les taux de profit dans l'ensemble des secteurs sont donc équivalents
- Que les entreprises ont la même fonction de production et produisent des biens homogènes, elles ont donc la même structure des coûts de production = les coûts de production évoluent en fonction des quantités produites de la même façon.

Alors à long terme le profit économique est nul et le prix de marché est donc égal au coût moyen minimum sur les marchés concernés.

2. Le surplus du producteur⁴

Le surplus d'un producteur permet de mesurer le gain économique obtenu par cette firme en raison de la différence entre le prix de marché auquel elle vend son produit et le coût marginal de production. Si le coût marginal est croissant, le prix du produit est supérieur au coût marginal pour chaque unité produite exceptée la dernière. Par conséquent les firmes gagnent un surplus sur toutes les unités produites sauf la dernière.

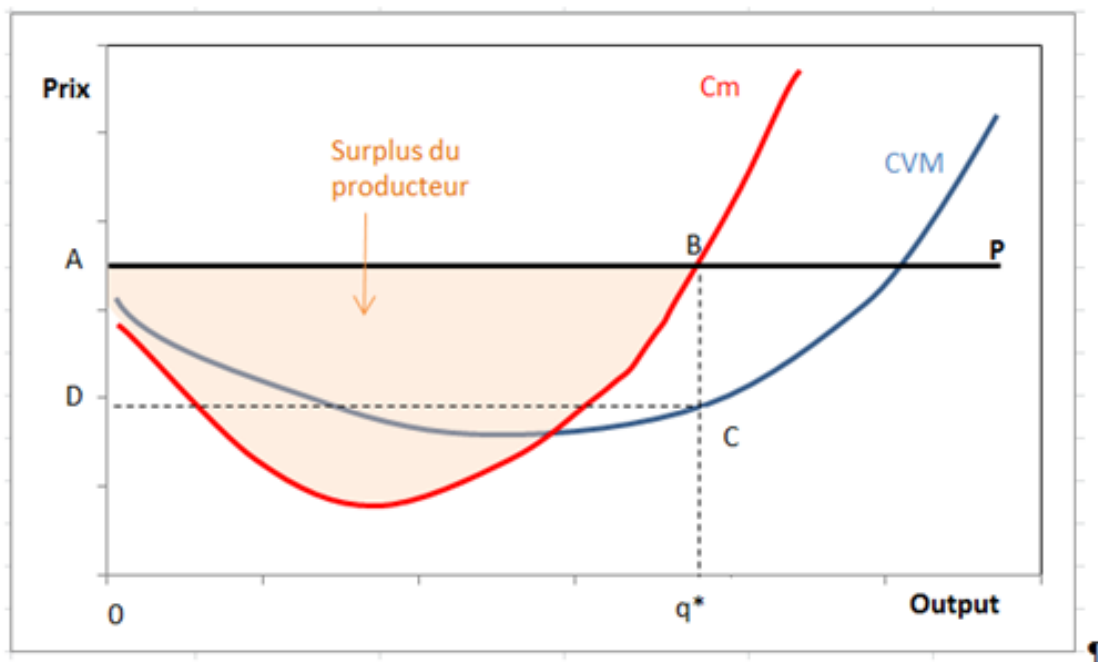
Le surplus d'un producteur individuel est la somme sur toutes les unités produites de la différence entre le prix de marché et le coût marginal de production.

Graphiquement, le surplus de ce producteur mesure la surface située au-dessus de la courbe d'offre et en-dessous du prix de marché (voir figure 32).

⁴ Source de cette présentation =

<https://moodle.luniversitenumérique.fr/mod/book/view.php?id=3529&chapterid=781>

Figure-32



Une autre façon de le voir est de regarder la différence entre la recette de la firme et son coût variable total. En effet, en raison des coûts fixes qui ne varient pas avec l'output, l'addition de tous les coûts marginaux doit être égale à la somme des coûts variables de la firme. Sur la figure 26, le surplus est donc aussi donné par le rectangle ABCD, qui est égal à la recette ($0ABq^*$) moins le coût variable ($0DCq^*$).

Remarque = le surplus du producteur est étroitement lié au profit mais n'est pas nécessairement égal à celui-ci. En effet, à court terme, le surplus du producteur est égal à la recette moins les coûts variables (profit variable). Le profit total quant à lui est égal à la recette moins les coûts totaux, variables et fixes. A court terme, quand le coût fixe est strictement positif, le surplus du producteur est plus grand que le profit.

En additionnant tous les surplus de l'ensemble des producteurs présents sur un marché, on peut déterminer le surplus total du producteur pour l'ensemble du marché.

Sur le graphique, le surplus total du producteur est représenté par la surface située au-dessous du prix de marché et au-dessus de la courbe d'offre globale entre les niveaux d'output 0 et Q^* (voir figure 33).

Figure-33¶

