que sais-je?

LE PROFIT

ANDRÉ BABEAU

PRESSES UNIVERSITAIRES DE FRANCE

QUE SAIS-JE ?

Le profit

ANDRÉ BABEAU
Professeur d'Economie à l'Université de Paris IX-Dauphine

Quatrième édition revue et corrigée

32e mille

ISBN 2 13 038931 7

Dépôt légal — 1re édition : 1969
4e édition revue et corrigée : 1985, mai

INTRODUCTION

« C'est un honneur de faire des bénéfices ; il est honteux d'être déficitaire. » Cette vigoureuse déclaration n'émane pas du CNPF, mais provient d'un éditorial en date du 27 août 1977 du *Quotidien du peuple*, organe très officiel de la République populaire de Chine, qui poursuit : « Toutes les unités industrielles doivent combler leur déficit et augmenter leur profit. »

Il est dès lors paradoxal que, dans les pays occidentaux, on en soit encore à parler de la nécessaire réhabilitation du profit. Mais suivant l'interlocuteur, en France, le profit semble en effet bien être, telle la langue d'Esope, « la meilleure ou la pire des choses ». C'est sans doute que, dans les deux cas, on ne doit pas parler de la « même chose ». Pour les uns, le profit, c'est le revenu des riches et le ressort de ce système qui jadis, mais encore maintenant, a engendré et engendre d'inqualifiables abus. Pour les autres, la logique du profit suffit au contraire à assurer le bien-être général et exclut toutes autres considérations. Ne cédons pas cependant à la tentation de la caricature : de part et d'autre, les positions deviennent — en fait, sinon en apparence — de mieux en mieux informées. Il n'en reste pas moins que le profit constitue un sujet difficile à aborder de façon sereine.

Dans le langage quotidien, le profit est pourtant un mot sans passion, c'est un avantage quelconque :

on « profite » d'une occasion ou du soleil, on tire « profit » d'un renseignement, on met à « profit » une expérience. Dans le langage plus précis et moins limpide des économistes, le profit recouvre encore des notions très différentes : il peut s'agir du revenu tiré de l'entreprise, mais aussi du supplément de satisfaction obtenu par le consommateur au-delà de ce qu'il attendait, ou encore de l'avantage procuré à la nation par telle ou telle réalisation. On parlera de profit de l'entreprise, de profit du consommateur, de profit social ou collectif.

Le champ ainsi balayé par la notion de profit est encore trop large pour pouvoir faire l'objet d'une exploration, même rapide, dans le cadre de cet ouvrage. Aussi, sans nous interdire de faire référence au « profit » du consommateur ou de la nation — comment le pourrait-on ? — centrerons-nous nos développements sur le *profit de l'entreprise* puisqu'en définitive c'est bien lui qui est en cause. Profit de l'entreprise et surtout de l'entreprise industrielle et commerciale : celui de l'exploitation agricole est, en France du moins, de nature vraiment très différente et il ne sera que rarement évoqué. Dernière restriction : comme on vient de le noter, le profit, phénomène économique essentiel, est en train de voir son rôle à nouveau défini dans certains pays socialistes ; il serait passionnant de consacrer de longs développements aux réformes en cours dans ces pays ; mais nous avons dû choisir et il n'y sera fait que rapidement allusion, encore que certains passages dépassent, à l'évidence, le cadre des économies où prédomine l'appropriation privée des moyens de production. C'est cependant dans ce dernier cadre que nous nous placerons le plus souvent.

Dans la littérature économique, de l'étude théo-

rique à l'article de journal, la notion de *profit de l'entreprise* est fréquemment nimbée d'un halo d'imprécisions ; la définition, préalable à toute science, y fait souvent défaut, au moins ce type de définition qui écarte le jugement de valeur, même implicite, et est susceptible de conduire à la mesure. Volontairement ou non, plusieurs problèmes ont été trop longtemps confondus ; entre autres, celui de la *définition* du profit avec celui de l'explication de son *origine*. Comme, en outre, les réponses apportées à ces deux dernières questions semblaient fournir une solution aux questions, voisines de celles-ci mais pourtant bien distinctes, de la *fonction* et de l'*appropriation* du profit, d'un coup tout (ou rien) n'était dit : par exemple, le profit est le résultat de l'activité de l'entrepreneur-propriétaire et doit donc intégralement lui revenir. Ou bien : le profit est la différence entre la valeur réelle du travail et le salaire effectivement versé aux travailleurs ; l'entrepreneur s'approprie donc indûment cette « plus-value » qui doit être attribuée tout entière aux salariés. Dans l'un comme dans l'autre cas, l'abstraction de la démarche rend le raisonnement et l'observation incapables de maîtriser la complexité des faits pour répondre aux questions que pose le profit dans les économies modernes : quelles sont ses composantes ? D'où vient-il ? Où va-t-il ? A quoi sert-il ?

Pour tenter d'apporter une réponse à ces différentes questions, on commencera donc par présenter une (ou des) *définition(s)* du profit (chap. Ier). Il conviendra ensuite de passer en revue les explications données à l'*origine* du profit (chap. II) ; il deviendra alors possible de préciser ses diverses *fonctions* (chap. III). Enfin sera abordé le problème délicat de son *appropriation* (chap. IV).

Chapitre Premier

DÉFINITION DU PROFIT

La notion de profit devient rapidement complexe à mesure que l'on approfondit l'observation des phénomènes économiques ; il est donc indispensable de posséder au départ quelques idées simples. Simple, mais certainement insuffisante, est la définition juridique du profit de l'entreprise : « Revenu né à l'occasion d'une opération de production ou de commercialisation d'un bien ou d'un service. » L'histoire de la pensée économique comporte plus d'enseignements, non pas en raison de la précision des définitions qu'on y trouve — nombre d'entre elles comportent une marge de flou —, mais à cause de cette série impressionnante de tâtonnements à la recherche d'un concept « parfait » qui sans cesse s'échappe.

Certes, tous les auteurs présentent bien le profit comme une différence, un écart, un résidu ; il s'agit toujours de retrancher « quelque chose » du produit des ventes, mais la composition de ce « quelque chose » varie beaucoup d'une définition à l'autre. Chez J. S. Mill, par exemple, on obtient le profit en soustrayant seulement des recettes de l'entreprise le coût des différents achats de biens et services (matières premières, transport) et les salaires versés. Cette notion de profit, revenu « composite », devait

être contestée par des économistes comme Mac Culloch ou, après des hésitations, A. Marshall, qui en retranchaient encore la rémunération des capitaux utilisés (Capitaux étrangers ? Capitaux propres ? Capitaux permanents ? Total du passif ?). Enfin, avec des auteurs comme Knight et Weston, prolongeant les réflexions de H. von Thünen et L. Walras, on parvenait à la notion de « profit pur », résidu du résidu, d'où l'on excluait, en plus de tous les éléments cités, la rémunération des dirigeants de l'entreprise et une prime de risque.

Ce rapide survol de l'évolution de la pensée économique met bien en évidence les différentes composantes susceptibles d'être intégrées au (ou exclues du) profit ; il manifeste aussi que les avatars des définitions pourraient bien ne pas être terminés. Mais les précisions données ne permettent pas encore de déboucher sur une mesure du profit. Deux niveaux d'analyse — auxquels répondent deux types de comptabilité — peuvent être envisagés : celui de l'unité de production, où la comptabilité d'entreprise s'efforce de retracer la genèse du profit ; celui de l'économie dans son ensemble, où la comptabilité nationale précise, autant que faire se peut, sa place dans le revenu du pays.

I. — Le profit dans l'entreprise

Dans des cas extrêmes — par exemple, celui du camelot achetant un article pour le revendre immédiatement — la naissance d'un profit peut n'être liée qu'à l'activité d'un seul facteur de production : le travail, ici celui qui est fourni pour se procurer la marchandise et dévider le boniment. Le plus souvent cependant, le profit résulte de la vente d'un produit ou service exigeant la mise en œuvre

de plusieurs facteurs : essentiellement, capital et travail. Dans ce dernier cas, le véritable profit ou « surplus » n'apparaît que si les facteurs de production, et notamment le capital, ont conservé leur valeur initiale ; la distinction s'impose donc — quoique parfois négligée par les auteurs cités — entre le *profit brut*, qui ne tient pas compte de la dépréciation du capital, et le *profit net*, obtenu après que l'on a mis de côté les sommes nécessaires pour reconstituer cette partie du capital « consommée » au cours de la période envisagée (usure de l'équipement). La définition du profit met donc en jeu des notions souvent difficiles à maîtriser : valeur du capital employé, dépréciation de ce capital, période d'observation de cette dépréciation.

Vis-à-vis de la période d'observation, deux attitudes sont d'ailleurs possibles : se placer en début de période — *ex ante* — et chercher à prédéterminer le profit attendu (optique du budget prévisionnel) ; le rôle de ce *profit escompté* sera abordé au chapitre III. Se placer en fin de période — *ex post* — et utiliser les documents de l'entreprise pour évaluer le *profit comptabilisé* ; c'est le point de vue qui sera adopté ici.

Le concept de profit réalisé au cours d'une période — d'un « exercice », disent les comptables — est parfaitement clair : le bénéfice ou profit de l'exercice est la différence entre la valeur de l'actif net à l'ouverture et à la clôture de l'exercice. L'actif net ? Il est obtenu en retranchant de la valeur totale des actifs (immeubles, matériel, stocks, créances, titres en portefeuille...) la valeur des dettes à l'égard des tiers (*i. e.* les non-propriétaires de l'entreprise) : dettes à long et moyen termes (obligataires, bancaires), dettes à court terme vis-à-vis des fournisseurs ou autres prêteurs. Pour par-

venir au véritable bénéfice, il faudra cependant tenir éventuellement compte d'apports nouveaux de la part des propriétaires ou de remboursements à eux effectués, en diminuant la variation d'actif net des apports supplémentaires ou en l'augmentant des remboursements.

1. **Les composantes du profit « ex post ».** — Du point de vue comptable, le profit a deux composantes (1) : d'une part, le bénéfice qui provient de *l'activité* même de l'entreprise (excédent du produit des ventes sur les charges qui y correspondent) ; d'autre part, celui qui résulte du seul fait que l'entreprise *détient* certaines catégories d'actifs productifs de revenus (titres, créances) ou d'actifs dont la valeur est susceptible de se modifier entre le début et la fin de l'exercice (stocks, terrains, matériels, titres). Le profit de l'exercice doit idéalement faire entrer en ligne de compte à la fois le *bénéfice de l'activité* et le *bénéfice de la détention.*

Le *bénéfice de l'activité* peut être mis en évidence dans un compte d'exploitation un peu simplifié. Supposons nuls les stocks (matières premières, demi-produits, produits finis) ; dans ce cas, tous les achats de matières et demi-produits ont été faits en vue de la fabrication de l'exercice qui a été entièrement vendue et qui seule a été vendue ; le *bénéfice de l'activité* résulte alors de la différence entre le montant des ventes de l'exercice et celui des frais engagés en vue de la production et de la distribution : en plus des achats de matières premières et demi-produits, il faut faire intervenir les frais de personnel,

(1) Dans tout ce qui suit, pour faire bref, on parlera uniquement de profit et non de perte ; mais les développements seront également valables dans le cas de l'apparition d'une perte, à condition de changer de signe ou de rechercher l'antonyme.

de transport, de gestion, les frais financiers, les taxes et amortissements.

Dans le *bénéfice de la détention*, les intérêts et dividendes perçus sont faciles à comptabiliser. Il n'en est pas de même du deuxième élément de ce bénéfice ; l'évaluation des variations de valeur de beaucoup d'éléments d'actifs est délicate ; le *profit potentiel* (plus-value) qui y correspond — potentiel parce que non réalisé tant que l'élément d'actif n'est pas vendu — est à l'origine d'un des écarts entre le concept théorique de profit et le bénéfice ressortant dans la comptabilité de l'entreprise.

2. **Le profit dans la comptabilité de l'entreprise.** — En France, le nouveau plan comptable applicable aux entreprises à partir de 1984 a assez profondément modifié la présentation antérieure du Plan comptable 1957. D'une part, il permet l'articulation de concepts utilisés en comptabilité nationale (valeur ajoutée, excédent d'exploitation) et de notions de résultats en usage dans les entreprises ; d'autre part, il regroupe, dans le *compte de résultat*, des éléments que l'on trouvait antérieurement dans le compte d'exploitation générale et dans le compte de pertes et profits. A côté du *compte de résultat*, le nouveau Plan comptable fait apparaître *le bilan* et *l'annexe* : cette dernière fournit des éléments d'information permettant de mieux comprendre les documents financiers de l'entreprise. On insistera plus particulièrement ici sur le *compte de résultat* et le *bilan*.

A) *Le compte de résultat.* — Ce compte prend en considération toutes les opérations de l'entreprise et isole plusieurs niveaux de résultats :

— un « résultat courant » qui provient des opérations habituelles de l'entreprise ;

contribué à faire évoluer les mentalités dans ce domaine. Le débat économique devient moins manichéen : pour tous, il est maintenant clair que le profit est, non pas une fin, mais un indispensable moyen d'orientation et de financement de la croissance. Son affectation et son appropriation pourront peut-être faire l'objet à l'avenir de négociations concrètes où ne seront oubliées ni l'efficacité, ni l'équité.

BIBLIOGRAPHIE SOMMAIRE

ASSELAIN (J.-C.), *Plan et profit en économie socialiste*, Paris, Presses de la FNSP, 1981, 329 p.

BARRÈRE (A.), BLOCH-LAINÉ (F.), PERROUX (F.) et autres, Le profit, *Recherche sociale*, nos 9-10, janvier-avril 1967.

BIET (B.), *Théories contemporaines du profit, essai de micro et macro-analyses*, Paris, Editions Génin, 1956.

BLOCH-LAINÉ (F.) et PERROUX (F.), La croissance de l'entreprise et le profit, in *L'entreprise et l'économie du XXe siècle*, t. 3, Paris, PUF, 1966.

BOUVIER (J.), FURET (F.) et GILLET (M.), *Le mouvement du profit en France au XIXe siècle, Matériaux et études*, Paris-La Haye, Mouton, 1965.

CREP, *La participation des salariés aux fruits de l'expansion*, exemplaire ronéoté, avril 1975.

DEVILLEBICHOT (M.), *Profit, revenus et résultat de l'entreprise*, Paris, Sirey, 1964.

EDWARDS (E. D.) et BELL (P. W.), *The theory and measurement of business income*, University of California Press, 1961.

GILLMAN (J. M.), *The falling rate of profit*, New York, Cameron, 1958.

HULTGREN (T.), *Cost, prices and profits, their cyclical relations*, Columbia University Press, 1965.

KAHN (C. H.), *Business and professional income under the personal income tax*, NBER, New York, Princeton University Press, 1964.

MORVAN (Y.), *Influence de la dimension sur la rentabilité des entreprises industrielles, une application au cas français*, Faculté de Droit et des Sciences économiques de Rennes, thèse de doctorat, décembre 1967, exemplaire ronéoté.

NICOLAÏ (A.), Le profit et la théorie de la répartition, *Cahiers du GEPE* n° 1, 1966.

PERROUX (F.), *Le problème du profit*, Paris, Biard, 1926.

SHAPIRO (E.) et MEISELMAN (D.), *The measurement of corporate sources and uses of funds*, New York, NBER, 1964.

SINGH (A.) et WHITTINGTON (G.), en collaboration avec BURLEY (H. T.), *Growth, profitability and valuation*, Cambridge University Press, 1968.

STAUB (H.), *Le profit des grandes entreprises américaines*, Paris, Armand Colin, 1954.

STEVENSON (H. W.) et NELSON (J. R.) éditeurs, *Profits in the modern economy*, University of Minnesota Press, Minneapolis, 1967.

ULLMO (J.), *Le profit*, Paris, Dunod, 1970.