Chapitre 4
**Les facteurs de production
et l’évolution des technologies**

I. Qu’est-ce que le capital ?

A. Les biens d’équipement nécessaires à la production…

D’un point de vue technique, le capital désigne l’ensemble des biens (ou des actifs) dont l’entreprise a besoin pour produire (on parle aussi des biens de production, par opposition aux biens de consommation).

Le capital technique se distingue du capital financier (le passif), constitué des ressources (propres ou empruntées) ayant permis à l’entreprise d’acquérir du capital technique.

Certains éléments du capital technique sont des biens durables (capital technique fixe), d’autres sont consommés au cours d’un unique processus de production (capital technique circulant).

Pour les économistes, le capital technique est conçu comme un détour de production (E. von Böhm Bawerk, 1871). Les biens qui le constituent consomment des ressources (en temps, en énergie, en monnaie) alors qu’ils ne permettent pas de satisfaire directement les besoins. Cette perte est toutefois plus que compensée par l’utilisation ultérieure du capital technique obtenu. Parce qu’il rend le travail plus efficace, il améliore, en bout de chaîne, la satisfaction des besoins.

B… qui s’acquièrent grâce aux investissements

L’investissement peut se définir comme un flux permettant d’alimenter le capital technique fixe qui, lui, correspond à un stock.

L’Insee mesure l’investissement par la formation brute de capital fixe : « La FBCF est constituée par les acquisitions moins les cessions d’actifs fixes réalisées par les producteurs résidents. Les actifs fixes sont les actifs corporels ou incorporels issus de processus de production et utilisés de façon répétée ou continue dans d’autres processus de production pendant au moins un an. »

La typologie traditionnelle des investissements consiste à les différencier selon leur objectif : renouveler le potentiel productif, l’accroître, le rendre plus productif ou économiser le capital technique circulant.

Un clivage plus moderne consiste à distinguer les investissements matériels des investissements immatériels, les seconds prenant de plus en plus d’importance par rapport aux premiers.

II. Qu’est-ce que le travail ?

A. La population disponible pour exercer une activité rémunérée

Au niveau macroéconomique, le facteur travail se confond avec la population disponible pour exercer une activité rémunérée, c’est-à-dire la population active (étudiée en classe de terminale, thème VII).

Les déterminants de la quantité de travail disponible dans une économie sont démographiques (fécondité et immigration), socioculturels (élévation de la durée de scolarisation notamment, l’évolution du taux d’activité des femmes étant traitée en classe de terminale) et juridiques (législation relative à la réduction de la durée du travail).

La diminution du temps de travail a été mise en œuvre à travers différentes modalités : réduction de la durée hebdomadaire du travail (40 heures en 1936, 39 heures en 1981, 35 heures en 2000), abaissement de l’âge de départ en retraite (60 ans en 1981) et augmentation de la durée des congés payés (4 semaines en 1936, 5 semaines en 1981).

La tendance actuelle est toutefois à l’élévation du temps de travail (remise en cause récurrente des 35 heures et allongement de l’âge de départ en retraite), notamment à cause des problèmes de financement du système de protection sociale.

B. L’ensemble des aptitudes professionnelles propres à un individu

D’un point de vue microéconomique, le travail est appréhendé à travers la notion de capital humain (G. Becker, 1964). Il ne s’agit pas de dire que le travailleur est une ressource, mais qu’il a des ressources, qu’il est le dépositaire d’un savoir-faire (= « connaissance en action »), source de création de richesses, c’est-à-dire de revenus. En théorie, l’investissement en capital humain profite à l’individu (sa rémunération devrait augmenter) et aux entreprises (qui bénéficient des compétences de leurs salariés). Comme toute décision d’investissement, la décision d’investir en capital humain reste toutefois risquée. Si la dépense est certaine, le gain ne l’est pas.

Le capital humain est un bien collectif générateur d’externalités positives : croissance, hausse des recettes fiscales, meilleure satisfaction des besoins… Il présente donc un intérêt pour la société dans son ensemble.

Les dépenses d’investissement en capital humain peuvent être sous-optimales parce qu’elles reposent sur des décisions risquées et qu’elles présentent un caractère de bien collectif. L’intervention de l’État dans ce domaine s’en trouve alors justifiée.

III. Quels sont les autres facteurs de production ?

A. Les ressources naturelles : l’enjeu environnemental

Les ressources naturelles non renouvelables s’épuisent sous la pression de la demande. Elles sont désormais soumises à des usages alternatifs (biens agricoles comme moyen de subsistance ou comme source d’énergie, espace pour se loger ou espace pour produire…). Des choix s’imposent, certains ne sont pas satisfaits, d’où des tensions (mouvement des « sans-terre » par exemple).

La surexploitation des ressources naturelles est également à l’origine de la dégradation de l’environnement. À terme, ce sont les conditions de vie mêmes des populations qui sont remises en cause (pollution de l’air…).

Les entreprises sont les principaux utilisateurs des ressources naturelles qui constituent, pour elles, du capital technique circulant. Pour autant, il n’y pas nécessairement conflit entre leurs intérêts particuliers et la protection de l’environnement. En effet, l’entreprise préoccupée par les questions écologiques peut réduire ses coûts, élever la qualité de ses produits et améliorer son image.

Il n’en reste pas moins que l’État a un rôle majeur à jouer en matière de préservation de l’environnement. Il est notamment celui qui va décider de l’identité des utilisateurs prioritaires des ressources épuisables.

B. L’information et le savoir : l’enjeu de la compétitivité

L’information peut être assimilée à un facteur de production si elle est définie comme la « matière première de la décision ». Une entreprise ne peut être efficacement pilotée qu’à condition que ses dirigeants soient correctement informés.

À l’ère de la consommation de masse a succédé celle de « l’économie de la connaissance » (F. Machlup, 1962) fondée sur l’information, les savoirs, les savoir-faire (et même les « faire-savoir », les « savoir faire faire » et les « faire-valoir »).

L’économie de la connaissance trouve ses origines dans les évolutions économiques (mondialisation, progrès dans le domaine des transports, tertiarisation), sociales (consommateur exigeant, imprévisible, averti et soucieux de son environnement) et technologiques (TIC).

L’économie de la connaissance a pour conséquence d’inciter les entreprises à privilégier les investissements immatériels au détriment des investissements matériels.