



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.

Ce qu'apporte la théorie économique à la mesure et à l'interprétation des revenus agricoles

Ian Sturgess

Abstract

What economic theory provides to the measure and the interpretation of agricultural incomes

The paper aims to discuss accounting measurement of income from a theoretical point of view. First of all, it would be noticed that income is only, an approximation of farmer's objectives. Then, changes in capital assets value would be reconnected in income. More generally, risks of interpretation are focused when accounting data of income are concerned.

Résumé

L'objectif du papier est de confronter une définition théorique des objectifs de l'agent, seulement approchés par son revenu, aux catégories par lesquelles ce revenu est ordinairement mesuré. Il en ressort notamment la nécessité de tenir compte de la variation de la valeur des capitaux. Plus généralement il est mis en garde quant aux risques d'interprétation économique que les données comptables font courir à l'étude des revenus.

Citer ce document / Cite this document :

Sturgess Ian. Ce qu'apporte la théorie économique à la mesure et à l'interprétation des revenus agricoles. In: Économie rurale. N°220-221, 1994. Les revenus agricoles. Session de printemps 1993, 13 et 14 mai, au IAM de Montpellier, organisée par Jean-Pierre Butault, Bernard Delord et Patrick Rio, chercheurs au Département Economie et Sociologie Rurales de l'INRA. pp. 11-15;

doi : <https://doi.org/10.3406/ecoru.1994.4598>

https://www.persee.fr/doc/ecoru_0013-0559_1994_num_220_1_4598

Fichier pdf généré le 08/05/2018

CE QU'APPORTE LA THEORIE ECONOMIQUE A LA MESURE ET L'INTERPRETATION DES REVENUS AGRICOLES

Ian STURGESS - University of Cambridge

Résumé :

L'objectif du papier est de confronter une définition théorique des objectifs de l'agent, seulement approchés par son revenu, aux catégories par lesquelles ce revenu est ordinairement mesuré. Il en ressort notamment la nécessité de tenir compte de la variation de la valeur des capitaux. Plus généralement il est mis en garde quant aux risques d'interprétation économique que les données comptables font courir à l'étude des revenus.

WHAT ECONOMIC THEORY PROVIDES TO THE MEASURE AND THE INTERPRETATION OF AGRICULTURAL INCOMES

Summary :

The paper aims to discuss accounting measurement of income from a theoretical point of view. First of all, it would be noticed that income is only, an approximation of farmer's objectives. Then, changes in capital assets value would be reconnected in income. More generally, risks of interpretation are focused when accounting data of income are concerned.

Une approche critique des énoncés et interprétations des revenus de l'activité agricole, de l'entreprise ou des facteurs peut s'appuyer sur la théorie économique, les approches de gestion, la gestion financière ou la gestion du risque. Quand le ménage agricole ou le secteur est concerné, la sociologie ou la science politique peuvent être sollicitées. Notre point de vue sera, dans cette section, celui de la théorie et plus précisément cette partie de la théorie économique que, dans le monde anglo-saxon, on identifie à la théorie de Pareto, Marshall et Hicks.

Revenu : une approximation

La théorie économique identifie l'utilité plutôt que le revenu comme l'objectif que l'agent cherche à maximiser. Comme cette utilité ne peut être mesurée, on en cherche une approximation dans les caractéristiques physiques qui, d'un point de vue externe, peuvent s'interpréter comme contribuant au bonheur de l'individu. Celles-ci incluront le pouvoir d'achat (et sa variabilité) mais aussi, pour les visées d'une mesure approchée, le temps de travail, l'éducation, la santé, la sécurité, la qualité du travail, l'environnement social. Les économistes du bien-être à la recherche d'une mesure opérationnelle ont limité leur attention au bien-être économique défini par Little (1957) comme "ces biens et services qui pourraient être échangés contre de la monnaie". Il reste toutefois difficile de définir universellement et univoquement ce qui est

échangeable contre de la monnaie, et une définition de ces aspects des flux de bien-être qu'il est pratique et efficace de mesurer serait difficile à proposer. C'est cependant ces premiers principes qui ont conduit les économistes à considérer les revenus comme une approximation acceptable de ces flux de bien-être économique mesurables.

Dans le contexte de la théorie économique, le revenu n'est donc pas un concept logique précis mais un guide quantifiable approché pour maximiser le bien-être. Il en résulte que selon le propos ou l'agent (individu, ménage, entreprise ou gouvernement), ce que l'on cherchera à mesurer valablement variera et que, dans chaque cas, il conviendra de rechercher l'approximation la plus utile et la plus efficace.

Revenu et temps

La théorie économique fournit cependant un guide utile pour définir le revenu en relation avec une période de temps donnée.

La définition proposée par Hicks, il y a environ un demi-siècle (1939), identifie le revenu d'un individu dans une période donnée comme la valeur maximale que celui-ci a pu consommer dans la période, en le laissant en fin de période identique à ce qu'il était en début de période. Cette définition implique que l'agent attend autant de satisfaction de ce qu'il consommera durant les périodes

suivantes qu'il en espérait au départ de celle-ci. Ce n'est pas un énoncé opérationnel : il resterait à préciser ce qu'être aussi bien en fin de période signifie et ceci fait appel à des anticipations qui ne sont pas observables. Néanmoins, on en tire une information éclairante sur les relations entre gains (ou pertes) en capital et revenu.

Une approximation opérationnelle de la définition Hicksienne du revenu de l'individu durant une période donnée serait le montant qu'il a pu consommer en maintenant intact la valeur réelle de sa consommation future. Puisque la source de cette consommation future réside en ses actifs en capital (incluant les biens durables), l'approximation du revenu devient la valeur des dépenses de consommation augmentée de la croissance réelle en valeurs des actifs détenus. Cette somme est le montant de ce qu'il pouvait affecter à ses dépenses de consommation en maintenant intact la valeur réelle de ses actifs en capital.

L'implication la plus importante de cette variante opérationnelle de la définition Hicksienne serait donc que gains ou pertes dans la valeur des actifs détenus seraient comptés comme partie du revenu. Mais trois autres implications sont contenues :

- * le résultat mesuré naîtra des activités de cette seule période et non des périodes passées ou futures, l'évaluation des gains tirés de la détention des actifs étant pris en compte à la fin de l'année comptable sans attendre que l'actif soit effectivement vendu ;

- * des changements dans le pouvoir d'achat de la monnaie durant cette période ne peuvent être ignorés ;

- * la mesure du revenu ne peut échapper à l'évaluation de certains actifs.

Changement dans la valeur des actifs

L'idéal de la théorie économique s'écarte sans doute le plus de la plupart des systèmes de comptabilité sur cette inclusion de gains en capital, notamment des changements dans la valeur de la terre, affectant ainsi grandement les résultats obtenus. Ce calcul devrait idéalement être effectué en termes réels, c'est-à-dire compte tenu de l'inflation, et couvrirait actifs physiques et financiers. Les actifs physiques incluent terres (y compris bâtiments et cultures pérennes), matériels, bétail et cultures en stock. Les actifs financiers ne concernent que les changements dans la position nette, donc la variation du pouvoir d'achat général des fonds placés.

Le traitement des variations de la valeur des cultures en stock et du bétail donne lieu à des choix fort distincts dans la mesure du revenu. La méthodologie officielle de la Communauté Européenne inclut les changements en valeur du bétail, celle des Etats Unis ne le fait pas mais identifie à part ce changement comme un élément des gains en capital tandis que la pratique

Britannique a varié. La nécessité de leur prise en compte est cependant généralement reconnue. Les changements de valeur réelle des matériels, non pris en compte dans les méthodes d'amortissement utilisées, sont en général ignorés mais l'erreur en résultant est peu importante. Où le problème est sérieux, c'est dans le traitement du foncier et des actifs financiers nets. Les changements dans la valeur de ces actifs ne donnent pas lieu à estimation dans la CE et dans les Etats-membres, Danemark excepté et cette pratique s'étend aux agences non officielles d'Europe de l'Ouest. L'USDA effectue de telles estimations mais ne les intègre pas à ses estimations des revenus. Dans les pays observés, seul l'Australie pratique de telles évaluations : la dernière ligne du compte inclut dans les présentations officielles l'appréciation réelle en capital.

Quelle importance ?

Ne pas prendre en compte ces changements dans la valeur des avoirs réels affecte différemment le calcul du revenu selon comme sont comptabilisés les coûts. La distorsion la plus importante apparaît lorsque le coût de la terre est estimé à sa valeur courante corrigée du taux d'intérêt nominal. Le propriétaire, par opposition à l'utilisateur de la terre, est supposé bénéficier des gains en capital dus à l'inflation, indépendamment de la croissance du chiffre d'affaires agricole, de la demande de terre non agricole ou de quelque combinaison de ceux-ci. Si cette partie du coût d'opportunité reflétée par l'inflation anticipée est incluse (comme un coût) mais non les gains correspondant dans la valeur de l'actif, alors le revenu sera d'autant plus sous-estimé que l'inflation anticipée est élevée. Une correction partielle est obtenue lorsqu'un taux d'intérêt réel est utilisé. Si l'on n'inclut pas le changement en valeur réelle dans le rendement de la terre, le revenu tiré de son usage et de sa détention sera sous-évalué dans les périodes de hausse de la valeur réelle du foncier ou, comme dans les années récentes, surévalué en cas de baisse de cette valeur réelle. Lorsque, comme dans la CE, l'évaluation du rendement du capital propre, du travail et de la gestion sont concernés, l'estimation incorrecte du revenu est moins grave. Ce n'est que dans le cas où le propos est de calculer le rendement de l'usage de la terre, comme dans le Réseau Comptable Agricole du Royaume Uni qu'il est justifié de ne pas prendre en compte les changements dans la valeur réelle de la terre.

L'erreur est d'autant plus grave (i) que la période est fortement inflationniste, (ii) que le prix réel des terres s'élève en raison d'une croissance supposée durable des rendements et (iii) qu'une fiscalité s'appliquant différemment aux revenus et aux gains en capital incite à convertir ces revenus en actifs.

Un exemple extrême de la seconde situation est fourni par les résultats US au cours des années 70, quand de mauvaises récoltes dans les autres pays, un dollar déclinant et l'adoption d'une politique visant une technologie labour-saving en Union Soviétique se sont combinés et ont provoqué une

hausse du revenu courant des actifs beaucoup plus élevée que dans la décade précédente. Les agriculteurs -et d'autres- ont cru que cette hausse se poursuivrait et cela a entraîné une croissance des prix fonciers très au-delà de sa valeur de la décade antérieure. Entre 1971 et 1979, en termes du pouvoir d'achat du dollar de 1983, les gains en capital sur la propriété réelle étaient de 465 milliards de dollars mais le revenu courant augmentait de 603 milliards (Melichar, 1984). La troisième situation est la plus fréquente dans les pays de l'OCDE. Des taux d'imposition plus faibles des gains en capital que des revenus favorisent le réinvestissement et ne pas prendre en compte ces gains en capital entraîne alors des erreurs plus sérieuses qu'en cas de neutralité des systèmes fiscaux.

Pourquoi une telle lacune ?

Il existe donc de solides arguments pour que les changements dans la valeur des terres soient pris en compte et pour ne pas utiliser sans la plus extrême précaution les mesures du revenu qui ne le font pas. Pourquoi alors cette omission reste-t-elle si fréquente et pourquoi n'arrive-t-on pas à l'éliminer ? Les explications politiques qui invoquent la pression des propriétaires fonciers n'entrent pas dans le propos de ce papier et, dans tous les cas, apparaissent peu convaincantes lorsque les prix de la terre sont déclinants. Les difficultés statistiques sont plus institutionnelles et opérationnelles que conceptuelles. Les gains et les pertes sur actifs, agricoles ou non, sont difficiles à inclure dans une Comptabilité Nationale basée sur l'activité productive. On observe aussi des problèmes d'acceptabilité. Considérer de la même manière les gains non réalisés et le cash reçu ou perdu, bien que le preneur de décision le demande pour prendre une bonne décision, reste généralement mal accepté, d'autant plus que les changements évalués apparaissent grands au regard des recettes nettes courantes. Cette résistance serait moindre s'il était largement reconnu que la consommation des agriculteurs peut être plus lourdement affectée par les gains en capital qu'il ne semble à première vue. Ils peuvent permettre de réduire les besoins de réserve en vue de la retraite et favoriser l'emprunt à des conditions avantageuses (Hill, 1989).

Il y a aussi des problèmes d'observation. Bien que le statisticien ne puisse éviter les évaluations, il a une préférence pour éviter les sujets de controverses qui l'incitera à s'en tenir au plus près des transactions effectives. Ces transactions étant peu fréquentes pour la terre, un actif hétérogène, son évaluation en est d'autant plus délicate (une expérience Australienne montre que les experts ont tendance à sous-évaluer un changement de leur prix et les agriculteurs à l'exagérer). On ne saurait cependant accepter l'argument extrême qui plaide pour la non-évaluation de la valeur de la terre au titre qu'un accroissement des échanges entraînerait un effondrement de son prix : ce serait ignorer la fixité de l'offre de terre. Pour une ressource dont l'offre est fixée, le prix dépend essentiellement de la

demande de réservation, et le prix d'équilibre est alors celui pour lequel aucune terre ne change de mains.

On admettra que la terre soit moins fréquemment échangée. Ceci peut introduire des coûts de transaction plus élevés, un taux d'escompte à payer pour en accélérer la vente. Cette moindre liquidité appelle quelque ajustement dans l'évaluation des gains et pertes en capital foncier ou une attention plus grande dans l'interprétation mais elle ne semble pas constituer une raison suffisante pour les ignorer. Les exclure en raison de l'incertitude est encore moins admissible. Les flux de recettes courantes sont affectés d'une même incertitude qui n'interdit pas leur comparaison et l'incertitude sur les gains en capital peut en différer en degré, non en nature.

Prise en compte de l'inflation

La prise en compte de changements dans le pouvoir d'achat de la monnaie est beaucoup plus largement acceptée. Amortir des actifs au coût de remplacement plutôt qu'au coût historique est maintenant aussi commun que de déflater les valeurs dans les comparaisons sur plusieurs périodes de temps. En réalité, pour de nombreux économistes, déflater est presque devenu un réflexe conditionné et il peut quelquefois être nécessaire de leur rappeler que dans certains cas tels que l'analyse de cash-flow, des valeurs courantes non déflatées sont appropriées ! En pratique, en fait, tenir compte de l'inflation peut être incorrectement effectué notamment lorsque le propos inclut des considérations relatives aux taux d'intérêt. L'application d'un taux d'intérêt nominal au matériel valorisé au prix de remplacement sans enregistrement des gains en capitaux est une erreur courante dans l'étude des budgets d'entreprise dans les universités américaines (Klonsky, 1992).

Il peut y avoir quelque danger à déflater. Un principe utile serait ici de se rappeler que bien que le revenu réfère à un flux, les éléments qui génèrent ce flux doivent être évalués en un même instant du temps. En général, il s'agira de la fin de l'année comptable (Helmets, 1992). Si tous les items de coûts et de rendements sont évalués de la sorte en pouvoir d'achat de la monnaie en fin de période, un taux d'intérêt réel ex-post peut correctement s'appliquer pour l'estimation des coûts du capital opérant. Mais une telle évaluation serait troublante pour l'agriculteur qui participe au Panel ou désire faire usage de ses résultats. De même si l'on désire déduire le revenu du surplus du flux de trésorerie, il sera plus judicieux de recourir à un taux d'intérêt nominal. La surestimation des rendements nets qui en résultera en terme de monnaie d'un pouvoir d'achat donné sera ensuite corrigée par une inflation correspondante du coût d'opportunité. Lorsque le rendement du capital global (y compris le management, voire du travail familial) est concerné comme c'est le cas dans l'Europe de l'Ouest, l'échec à convertir en termes de monnaie de même pouvoir d'achat les items d'input et d'output selon leur périodicité propre conduit à

surévaluer la rentabilité des entreprises dont la production est interrompue (la plupart des cultures et les activités d'élevage) par rapport à celles dont les activités sont continues comme en production laitière ou de volailles et porcine hors sol.

Valorisation

La dernière question posée par la définition Hicksienne du revenu concerne les évaluations auxquelles on ne saurait se soustraire. Le concept de revenu renvoie à une période définie a-priori plutôt qu'à une période déterminée par la périodicité des activités. On s'occupe du revenu d'une période calendaire, fiscale ou d'une campagne agricole et non, par exemple, du revenu tiré de l'achat et de la vente après transformation d'un lot de bétail ou du revenu, dans ce cas vraisemblablement négatif, de l'achat et de la vente après usage d'un tracteur. Le propos, qui n'a pas jusqu'ici été abordé, est alors celui de la dépréciation ou du coût de remplacement du capital, en particulier pour les machines.

Dépréciation du matériel

Pour des biens durables comme le matériel, il est nécessaire d'allouer les coûts à différentes périodes de temps. Le principe fondamental ici est que l'écriture soit passée de manière cohérente avec ce qui est fait ailleurs dans le compte. Par exemple, si l'on souhaite calculer le rendement résiduel du management et la prime de risque, ou ceux-ci plus le travail ou la terre ou les deux, les estimations de la perte de valeur annuelle du matériel et du coût d'opportunité de sa conservation en termes d'intérêts prévus, nécessitent des valorisations cohérentes entre elles. On peut utiliser des valeurs courantes ou des valeurs réelles, des coûts d'acquisition ou des coûts de remplacement mais on ne peut pas les mélanger.

Mais si l'on se propose de calculer des revenus effectifs ou des rendements nets et non de construire un budget, l'estimation de la dépréciation basée sur des coûts historiques n'est pas acceptable. On ne saurait trouver de cohérence avec la valorisation des produits vendus durant l'exercice comptable en raison des dates d'achat différentes des matériels et des taux d'inflation qui ont varié au cours de leur mise en oeuvre. Avec des inflations fortes, l'utilisation de coûts historiques conduit à de sérieuses surestimations de ce qui peut être consommé en conservant intacte la valeur des actifs, ce que nombre d'entreprises ont appris à leurs dépens. Le besoin de calculer la consommation de capital en unité de monnaie de même pouvoir d'achat que le revenu et que les coûts des inputs courants est une chose aujourd'hui bien acceptée parmi les économistes et les gestionnaires (à défaut de l'être par les comptables et le fisc) et ne nécessite pas que nous nous y attardions plus longuement.

La meilleure manière de mesurer pratiquement la dépréciation réelle est plus controversée et variera selon les circonstances, notamment les

réglementations fiscales, et l'information disponible surtout si celle-ci est fournie par le marché de l'occasion. Il est cependant possible de donner quelques indications. On tiendra compte d'abord de facteurs opérationnels tels que la facilité, le coût et la précision avec lesquels les données peuvent être collectées et la maniabilité avec laquelle ces données seront restituées à ceux auxquels elles sont destinées. On considérera aussi la cohérence de cette information avec les méthodes utilisées en d'autres périodes et ailleurs. On survalorise la cohérence temporelle alors que la cohérence spatiale est traitée avec moins d'égards. En fait, l'apparition de nouvelles technologies, des changements des règles fiscales, des variations dans la prospérité des agriculteurs peuvent significativement affecter les relations entre la valeur neuve et d'occasion du matériel, ce dont les tenants d'une cohérence temporelle tiennent peu compte. A l'inverse, on constate qu'au Royaume Uni comme aux USA (Klonsky, 1992), des conditions de sol homogènes ou une intensité d'usage comparable n'interdisent pas le maintien de méthodes d'évaluation différentes de l'université d'une région à une autre que ne semblent justifier que des choix passés arbitraires.

Si conceptuellement, il est possible de décomposer la dépréciation d'un matériel en une partie variable tenant à l'intensité de son utilisation et une partie fixe qui ne dépend que de son âge, en pratique, une telle décomposition n'est en général pas faisable. La partie fixe serait mesurée correctement par le changement dans la valeur réelle de ce type de matériel que reflètent les marchés d'occasion. Cependant de tels marchés sont étroits et dispersés et le coût d'accès à cette information devient rapidement prohibitif. L'on doit alors recourir à des formules et généralement les données fournies par les panels comptables permettent d'élaborer des formules plus pertinentes que celles qui résultent de données fiscales ou de l'application de coefficients d'ingénieurs. Comme ces formules permettent d'obtenir la valeur en capital du matériel en même temps que sa dépréciation annuelle, un calcul soigneux de celles-ci fournirait un estimateur du revenu beaucoup plus pertinent.

Sur données de panel au Royaume-Uni, l'analyse par régression de la dépréciation économique réelle du matériel, de sa valeur de remplacement à la date d'achat (exprimée en valeur actuelle) à sa valeur résiduelle, est beaucoup plus finement appréciée en appliquant un pourcentage donné à la valeur d'ouverture qu'en appliquant un pourcentage fixe chaque année à la valeur de l'année d'achat : la dépréciation apparaît ainsi curvilinéaire plutôt que linéaire. Il conviendrait peut-être même d'utiliser un pourcentage plus élevé la première année bien que la rareté des ventes en ce point puisse entacher l'estimation. La méthode du bilan diminué a de plus l'avantage d'éliminer l'effet de mémoire que le tirage d'un nouveau membre dans le panel entraîne, lorsqu'il est demandé à celui-ci de se souvenir de la date d'achat et du prix payé pour les matériels les plus anciens. On notera finalement que, contrairement à la pratique qui est celle du RICA

de la CE, les taux de dépréciation varient de manière considérable d'un type de matériel à l'autre et sont particulièrement élevés pour ces matériels qui ont de nombreux éléments mobiles tels que les moissonneuses-batteuses.

CONCLUSION

Nous avons cherché à identifier nombre de points importants que le recours à la théorie économique soulève pour l'estimation des revenus agricoles. La théorie enseigne que la comptabilité et les méthodes traditionnelles peuvent dévoyer l'objectif visé et que les résultats souhaitables peuvent dans les deux cas constituer un challenge plus intéressant qu'il n'est communément reconnu.

En second lieu, il a été montré que beaucoup de problèmes de mesure du revenu s'élèvent du fait que les objectifs poursuivis mobilisent des mesures qui ont été conçues (et bien conçues) dans un autre objectif. En corollaire, l'inadéquation de certaines mesures à des considérations passagères ne sauraient amoindrir l'intérêt permanent de celles-ci notamment quant à l'allocation des ressources.

En dernier lieu, on retiendra qu'une construction théoriquement cohérente poursuivant des propos explicites rencontrera encore les difficultés propres à une production agricole fondée sur la terre, diversifiée, de nature biologique qui imposera l'acceptation de compromis pratiques conciliant les besoins conflictuels de la collecte d'informations économiques, ne serait-ce que le souhait trop souvent ignoré de minimiser les non-réponses.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

AHEARN, M. and VASAVADA, U. Ed. (1992) - **Costs and returns for Agricultural Commodities : Advances in Concepts and Measurement**. San Francisco : Westview.

HEADY, E.O. (1952) - **Economics of Agricultural Production and Resource Use**. Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall.

HELMERS, G.A. and WATTS, M.J. (1992) - Measurement Issues Relating to Economic Analysis. in **Ahearn** 1992, 25-42.

HICKS, J.R. (1939) - **Value and Capital : An Inquiry into Some Fundamental Principles of Economic Theory**. Oxford : Clarendon Press.

HILL, B. (1989) - **Farm Incomes, Wealth and Agricultural Policy**. Aldershot, UK : Avebury.

KLONSKY, K. (1992) - Results of a National Survey on Data and Methods. in **Ahearn** (1992), 147-164.

LITTLE, M.D. (1957) - **A Critique of Welfare Economics**.: p.156 Clarendon Press.

MELICHAR, E. (1983) - **Farm Wealth : Origins, Impact and Implications for Public Policy**. Ithaca : Cornell University.

ROBINSON, B.H. (1992) - Varied Purposes and Implications for Measuring Costs and Returns. In **Ahearn** (1992), 1-11.