Notice Thème 1 :

Quelles sont les grandes questions économiques et leurs enjeux actuels ?

Sommaire

[Notice Thème 1 : Quelles sont les grandes questions économiques et leurs enjeux actuels ?.................................................................................................................1](#_Toc33187284)

[**I. Les agents économiques et les différents types de biens et services ……...………..**2](#_Toc33187285)

**II. Les décisions des agents économiques…………………….…………………………12**

**III. Les décisions des producteurs et des consommateurs…………………………….20**

**IV. Les échanges économiques dans une économie monétaire ………………..….......33**

Mots-clés

Agent économique, bien économique, rareté, choix, consommation, production, utilité marginale, coût marginal, recette marginale, marché, monnaie, circuit économique.

**Thème 1 : Quelles sont les grandes questions économiques et leurs enjeux actuels ?**

« En introduction de cet enseignement, il convient, tout en s’appuyant sur les acquis des élèves, de présenter **les principaux objets d’étude de la science économique**. À cet égard, les **concepts de rationalité et d’utilité marginale sont présentés et expliqués** ».

Ce premier thème reprend des notions étudiées en classe de seconde en SES. Il s’agit de présenter l’objet de l’économie en tant que science et de poser ses enjeux dans un monde en mutation, en s’appuyant sur les acquis des élèves.

1. **Les agents économiques et les différents types de biens et services**

**Extraits du programme d’économie de la classe de première STMG**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Thème** | **Contextes et finalités** | **Notions** |
| **I.1. Les agents économiques et les différents types de biens et services** | L’un des objets de l’économie est d’étudier comment les individus et les groupes d’individus organisent l’utilisation et la répartition des ressources rares à leur disposition, pour obtenir ce dont ils ont besoin, voire ce qu’ils désirent. Face à des désirs potentiellement illimités, les individus doivent choisir sous contrainte (revenu, temps, information) quels besoins ou quels désirs satisfaire en premier lieu et comment arbitrer entre différents moyens pour atteindre un certain niveau de satisfaction.  Pour répondre à leurs besoins, les individus en société s’organisent. (…) La notion d’agent économique apparaît. Les ressources nécessaires pour produire les biens et services qui répondent aux besoins des individus ont un coût et une disponibilité limitée : c’est la notion de contrainte économique. | Les différents agents économiques et leur fonction principale.  **Les différents types de biens et services.**  **Les contraintes économiques : revenu, temps, espace, information.**  **L’arbitrage entre les différentes activités et les choix économiques**. |

L’économie est une science humaine née au cours du 18° siècle, notamment avec les œuvres fondatrices du français Anne Robert Turgot (1727-1781) et de l’écossais Adam Smith (1723-1790). On doit au premier les Réflexions sur la formation et la distribution des richesses (1766) et au second un livre incontournable publié en 1776, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations.*

En tant que science, l’économie se définit d’une part par **son objet spécifique d’étude** et d’autre part par **une méthode d’analyse** spécifique appliquée à cet objet.

**I- L’objet d’étude des économistes**

L’économie étudie comment les individus et groupes d’individus s’organisent en société pour produire des **biens et services** destinés à satisfaire leurs **désirs** et leurs **besoins** dans un contexte de **rareté** et de **contraintes économiques**.

**Les individus et groupes d’individus** vivant en société sont le premier objet d’étude des économistes. Moi qui écrit cette note, vous qui la lisez et les élèves à qui cet enseignement est destiné, sommes des objets de la science économique. Science humaine, l’économie nous intéresse parce qu’elle s’intéresse à nous, nos comportements, nos choix sous contraintes. Elle vise à comprendre comment nous agissons afin de pouvoir prédire de façon vraisemblable certains comportements de production, de consommation et d’échange.

**A- Les individus et groupes d’individus sont des agents économiques**

**1°) La notion d’agent économique**

Un agent économique est un individu ou un groupe d’individus qui prend des décisions économiques relatives à la production et la consommation de biens et de services.

Remarque : Du point de vue juridique, un agent économique est donc soit une personne physique soit une personne morale (regroupement de personnes finalisé par un but commun).

**a- L’agent économique individuel**

Un agent économique individuel est une personne autonome qui effectue des choix en fonction de ses intérêts propres. Dans un pays, il y a autant d’individus que de personnes en âge de prendre des décisions seules et d’assumer leurs choix.

Le consommateur est un individu qui réalise des actes de consommation. Au niveau macroéconomique, les ménages se distinguent des autres agents par leur fonction principale qui est la consommation.

**Exemples d’agents économiques individuels**

Un élève de lycée qui choisit ses spécialités, un travailleur salarié qui accepte les heures supplémentaires proposées par son employeur, un dirigeant d’entreprise qui fait le choix de rapatrier une ligne de production qu’il avait délocalisé, un jeune qui décide de s’inscrire sur un site de musique en streaming payant plutôt que d’opter pour le piratage, une mère de famille qui fait ses courses au supermarché, un pays qui prend la décision de ratifier un accord commercial par lequel il ouvre ses frontières à la concurrence étrangère, etc.

Nous le percevons bien, les agents économiques individuels sont innombrables et tous différents. Nos amis sont des agents économiques, nos parents le sont également, nos collègues de travail, et bien entendu nos élèves de première STMG, nous sommes entourés d’agents économiques. Dès lors qu’une personne prend une décision liée à une opération de production, de consommation ou décide d’accepter un échange, elle est un agent économique.

Un agent économique individuel se caractérise donc par les décisions économiques qu’il prend en produisant, en consommant et en échangeant avec d’autres agents.

**b- L’agent économique comme regroupement d’individus**

Si tous les individus sont voués à être des agents économiques, tous les agents économiques ne sont pas des individus. En effet, un agent économique peut aussi être un regroupement d’individus ayant décidé de partager un but commun et un mode d’expression collectif. C’est notamment le cas des organisations publiques ou privées organisées et structurées pour atteindre la finalité propre de l’organisation à laquelle ils appartiennent.

Les groupements d’individus sont très nombreux dans un pays donné.

**Exemples d’agents économiques comme regroupement d’individus**

Ces regroupements d’individus peuvent être informels (famille, groupes d’amis, entreprises commerciales, industrielles ou artisanales, bandes de quartier, etc.).

Dans d’autres cas, le regroupement d’individus prend la forme juridique de la personne morale.

Les groupements de personnes ont tardé en France à être autorisés, car la Révolution française (1789) est d’essence libérale et individualiste. Les révolutionnaires avaient en effet interdit les corporations de métiers en 1791 au nom de la liberté du commerce et de l’industrie.

**Complément**: Le 14 juin 1791, dans un souci de cohérence avec le décret d’Allarde (mars 1791) qui proclame la liberté d'entreprendre et l’interdiction des corporations de métiers, la loi Le Chapelier interdit la reconstitution de toute association professionnelle tant de patrons que de salariés. L'article second de la loi énonce : « Les citoyens d'un même état ou profession, les entrepreneurs, ceux qui ont boutique ouverte ne pourront, lorsqu'ils se trouveront ensemble, se nommer ni présidents, ni secrétaires, ni syndics, tenir des registres, prendre des arrêtés ou délibération, former des règlements sur leurs prétendus intérêts communs ».

Il faudra donc attendre que l’État autorise les regroupements d’individus sous la forme de personnes morales spécialisées.

Successivement, le législateur autorisera :

- la création de **syndicats** par la loi dite loi « Waldeck-Rousseau » (21 mars 1884). Cette loi est importante car elle abroge la loi Le Chapelier et ouvre la porte de la liberté syndicale.

- la création de **sociétés anonymes** par la loi du 24 juillet 1867. Avant cette loi, la création d’une société anonyme doit être préalablement autorisée par l’Etat. Cela constituait un obstacle majeur au développement du capitalisme moderne d’entreprises de grande taille.

- la création d’**associations** par la loi du 1er juillet 1901. Cette loi consacre le droit de toute personne en mesure de contracter de s’associer sans autorisation préalable.

Tous ces agents économiques constitués de deux ou plusieurs individus sont censés être des centres de décision économique uniques.

**2°) Le principe individualiste de l’analyse économique**

Pour une partie de la science économique, la meilleure (et seule) entrée pour comprendre le fonctionnement concret de l’économie et des marchés réside dans l’analyse des comportements individuels.

Mais la complexité de l’individu réel est telle que la seule observation de ses comportements ne permettait pas d’en déduire des modèles généraux au fort pouvoir explicatif. C’est sur cette base qu’a progressivement été développé cet être de fiction dénommé « homo oeconomicus ».

Conçu, de façon analogue à l’atome en physique, comme la partie élémentaire de la réalité économique, cet homme économique n’est ni le résultat de l’observation empirique ni le fruit d’une démonstration, il est une pure création conceptuelle.

Dans ce cadre théorique, tout individu *i* de la société cherche à maximiser son gain personnel *Gi,* tout en prenant en compte ses préférences et les contraintes qui pèsent sur lui.

En d’autres termes, cet individu fictif est supposé agir de façon rationnelle dans sa prise de décision économique et son comportement se cantonne à un exercice d’optimisation de sa fonction d’utilité sous des contraintes parfaitement connues.

Bien que simpliste à l’excès et critiqué de toutes parts depuis longtemps, cet « idiot rationnel » a pourtant été à l’origine des développements les plus importants de la science économique moderne et reste aujourd’hui encore le point de passage obligé de tout enseignement de l’économie et de la recherche économique.

La théorie économique néo-classique a ainsi placé au centre de sa démarche d’analyse, l’étude du comportement de deux types d'agent économique : le consommateur et le producteur, avant de l’étendre à l’État lui-même (école du Public Choice).

Le **consommateur** est l’individu fictif qui cherche à maximiser sa satisfaction compte tenu de ses préférences et de ses contraintes budgétaire.

Le **producteur**  est l’individu fictif qui cherche à maximiser son profit compte tenu de ses contraintes techniques.

**Les décisions du consommateur et du producteur sont présentés au point 2 de ce cours.**

**B- Le but des agents économiques : satisfaire leurs désirs et besoins dans un contexte de rareté**

Les agents économiques sont soumis à la contrainte de la rareté pour satisfaire au mieux leurs désirs et leurs différents besoins par la production de biens et de services.

**1°) La conscience de la rareté comme origine du problème économique**

Dans une certaine mesure, on peut considérer que l’objet de l’économie est la lutte que mènent les individus et groupes d’individus contre la rareté des ressources disponibles. Au premier sens du terme la réflexion économique ne se comprend que dans un contexte de rareté absolue de ces dernières. Il s’agit donc d’analyse le comportement de l’individu face à la nature.

**a- La notion de rareté économique**

D’un point de vue général, la rareté économique s’oppose à l’abondance. Est rare, ce qui est disponible en quantité limitée et représente une contrainte pour les individus.

L’argent est un exemple typique illustrant la rareté. Nous aimerions probablement tous en avoir davantage pour acheter plus de biens et services.

D’un point de vue économique, la rareté s’applique à des **ressources** qui permettent deproduire des biens et services. Ces ressources sont des facteurs de production dont la combinaison permet de produire d’autres biens. Généralement, les économistes en retiennent trois principaux : le travail, le capital et la terre. Mais la rareté s’applique à bien d’autres ressources comme la nature, le temps et l’information.

* **Les ressources en facteurs sont relativement rares**

- **Le travail ou capital humain** est relativement rare, à la fois en termes quantitatif (nombre de travailleurs et heures de travail disponibles) et qualitatif (niveau de compétences et de qualifications) ;

- Le **capital technique** est relativement rare. Il s’agit du stock de capital public (infrastructures routières par exemple) ou privé (équipements productifs) qu’il faut produire et financer pour l’associer au travail humain. A tout moment son stock dépend de la part du revenu qui est investi et pas consommé ;

- La **terre** est également relativement rare. Elle représente d’une part la surface de terre exploitable pour l’agriculture et les différentes ressources du sous-sol (les matières premières). Tant les surfaces cultivables (ce qui est utilisé pour cultiver du blé ne l’est plus pour cultiver du soja et ainsi de suite) que les matières premières (minerais divers, pétrole, gaz, etc.) ne sont pas disponibles en quantité illimitée.

* **D’autres ressources, longtemps considérées comme abondantes sont rares**

- Le **capital naturel** est composé des ressources écologiques de la planète (ensemble des espèces végétales, animales, l’air, l’eau, la biodiversité, les paysages naturels, etc.). Pensés pendant des siècles comme abondant et inépuisable, des éléments de ce capital naturel, de ce bien commun de l’humanité, commencent à manquer et à s’épuiser. On peut citer par exemple l’épuisement de certaines nappes phréatiques ou la pollution de l’air. Le capital naturel a donc tendance à devenir une ressource relativement rare.

- **Le temps** disponible dans une journée, une année, une vie. Même lorsque l’on est immensément riche, comme Bill Gates par exemple, le temps est une ressource rare. Nous courrons tous après le temps qui passe et comme l’analyse le philosophe Harmunt Rosa, « le modernité est caractérisée par l’accélération du temps et le sentiment que nous n’avons jamais le temps[[1]](#footnote-1) » !

- **L’information** est l’ensemble des données et des renseignements communiqués aux agents qu’ils utilisent pour prendre des décisions. Les médias jouent un rôle fondamental en la matière puisque leur rôle est de fournir des informations exactes et objectives aux agents. Au premier abord, l’information paraît disponible en abondance. Pourtant, l’information de qualité est coûteuse à obtenir, cela prend du temps. De ce point de vue, l’information de qualité est relativement rare au temps des « fake news »[[2]](#footnote-2).

* **Rareté et problèmes économiques**

La rareté des ressources à laquelle les individus et les sociétés sont confrontés est à l’origine des problèmes économiques et de la réflexion des économistes.

En effet, sans rareté, tous nos besoins seraient immédiatement satisfaits et en tant qu’individu, nous n’aurions pas à solutionner des problèmes de ce type : comment répartir mon temps de veille dans une journée ? Pourquoi répartir mon argent entre l’achat de tels biens ou services plutôt que tels autres ? Avant un voyage, comment optimiser mon sac de choses à apporter ?

Si le temps était infini, si mon budget était illimité, si enfin, ma valise était sans fond, je n’aurais pas à me poser ce type de questions. Tout serait possible sans limites. Mais, ce n’est pas la condition humaine.

Au niveau de la société dans son ensemble, le contexte de rareté oblige à solutionner les problèmes économiques par excellence : quels biens produire ? En quelle quantité les produire ? Avec quelles ressources les produire ?

**b- La rareté, un concept évolutif et dynamique**

L’humanité a connu pendant des millénaires la rareté, autrement dit la pauvreté, avant que le développement des échanges maritimes et surtout la révolution industrielle ne fassent reculer la rareté pour les hommes.

Les révolutions industrielles des 18° et 19° siècles ont permis un décollage économique sans précédent dans l’histoire de l’humanité et permis de lutter contre la rareté des ressources, comme jamais dans l’histoire. Le niveau de vie des populations s’est amélioré mettant en défaut une conception malthusienne du monde et de l’économique.

Toutefois, ces progrès économiques dans la lutte de l’individu contre la rareté se sont faits au prix de l’apparition de nouvelles raretés, celles des ressources d’environnement.

La rareté est un processus dynamique. D’un côté, le travail humain a pu faire naître une quasi abondance, mais d’un autre côté, des ressources, jugées abondantes, peuvent s’épuiser dans le temps, surtout si le rythme des prélèvements est supérieur au taux de renouvellement de la ressource.

**2°) Les désirs et les besoins humains**

**a- Besoins et désirs illimités**

Les notions de désir et de besoin sont souvent à tort prises l’une pour l’autre, y compris par les économistes comme nous le verrons. Ainsi, lorsque la boulangère nous accueille en nous disant : « Vous désirez », elle devrait plutôt nous demander : « de quoi avez-vous besoin ? »

Le terme besoin est d’origine germanique et il a d’abord le sens de nécessité, de pauvreté (on connaît l’expression « être dans le besoin »).

**Le besoin exprime donc le sentiment de privation, de manque essentiel qui revient et devient nécessité.** Satisfaire, de tels besoins est souvent vital et partagé par l’ensemble des humains de la même façon. Dans ce sens étroit, on parle de **besoins absolus ou primaires**.

**Le désir est un sentiment psychologique ressenti par une personne qui pense manquer de quelque chose.** Les désirs humains sont très évolutifs dans le temps et dans l’espace car ils sont fortement liés au contexte culturel familial, social, mais également à l’époque historique. Dans ce sens plus large, les économistes parlent souvent de **besoins relatifs ou secondaires.** Acheter du pain pour se nourrir n’est donc pas l’expression d’un désir, mais d’un besoin. En revanche, le vœu de voler un jour dans l’espace et de faire le tour de la terre dans un aéronef est l’expression d’un désir. Pourra-t-on le réaliser un jour ? En tous les cas, la liste des pré-réservations s’allongent !

Le besoin et le désir se complètent donc, en ce sens que les hommes sont animés de la volonté de satisfaire à la fois leurs besoins vitaux et portés sans cesse par de nouveaux désirs.

Mais contrairement au besoin, il n’y a de désir que d’homme. Car seul l’homme peut désirer ce dont il n’a pas objectivement besoin et inversement avoir besoin de ce qu’il ne désire pas.

**b- La classification des besoins**

Les typologies des besoins humains sont nombreuses. Les économistes retiennent généralement les suivantes.

* **Les besoins individuels et collectifs**

Les **besoins individuels** peuvent être satisfaits par chaque individu par la consommation de biens et services susceptibles d’une appropriation privée. Ainsi, lorsque je satisfais un besoin individuel en consommant un bien, je prive d’autres individus d’en retirer une satisfaction (hypothèse de rivalité). Lorsque je mange une pomme, je satisfaits un besoin individuel.

Les **besoins collectifs** portent sur des biens indivisibles dont la consommation par un individu supplémentaire ne réduit pas la satisfaction des autres individus (hypothèse de non rivalité).

Lorsque je me rends à mon travail en voiture, je prends une route que je vais partager avec d’autres automobilistes, parfois jusqu’à la saturation du réseau routier (embouteillage).

* **Les besoins primaires et secondaires**

Les **besoins primaires** sont les besoins nés des exigences de la nature. Il s’agit donc de besoins **primaires**, biologiques ou encore essentiels (se nourrir, boire, etc.). Ils sont en nombre limité et peuvent être pleinement satisfaits. Lorsque j’achète mon pain, c’est que je veux satisfaire un besoin primaire. Mais une fois rassasié, le besoin disparaît, jusqu’à la prochaine fois.

Les **besoins secondaires** sont les besoins issus de la participation de l’individu à la vie sociale. Il s’agit donc de besoins de civilisation qui apparaissent illimités et peut-être insatiables à l’échelle de l’histoire humaine. L’écrivain américain Mark Twain (1835-1910) exprimait cette idée par cette jolie phrase. « *La civilisation est la création indéfinie des besoins dont on n’a pas besoin*». Ce qui crée sans cesse de nouveaux besoins, c’est le désir.

Ces besoins sont induits par les stratégies publicitaires des grandes entreprises, mais également par la volonté des individus et groupes d’individus d’imiter les groupes sociaux placés au-dessus d’eux.

**Besoins à caractère absolu et relatif chez Keynes**

« Que les besoins de l’être humain puisse paraître insatiables est vrai. Mais il faut y distinguer deux catégories, les **besoins qui ont un caractère absolu** en ce sens que nous les éprouvons quelle que soit la situation de nos semblables, et ceux qui **possèdent un caractère relatif** en ce que nous ne les ressentons que si leur assouvissement nous place au-dessus de nos semblables ou nous donne l'impression de leur être supérieurs. Les besoins de cette seconde catégorie, ceux qui correspondent à un désir de supériorité, sont peut-être tout à fait insatiables, car ils sont d'autant plus élevées que le niveau général de satisfaction est lui-même élevé. Mais ce n'est pas si vrai des besoins ayant un caractère absolu: il se peut qu'un seuil soit bientôt atteint.

J.M. KEYNES "Essais sur la monnaie et l'économie" Petite Bibliothèque Payot, 1978, P. 134.

Les individus et les sociétés satisfont leurs besoins par l’accès à différents types de biens et services que les économistes classent selon leurs caractéristiques principales.

**2°) La notion de biens et services**

**Les humains satisfont leurs besoins, comblent certains de leurs désirs, en consommant des biens et des services produits à partir de ressources rares.** Ces biens et services sont très divers. Il convient donc de les classer.

* **Les produits sont des biens ou des services**

Un produit peut être soit un bien soit un service. Qu’est-ce qui les distingue ?

Les **biens sont des produits physiques**, tangibles ou matériels qui peuvent donc être stockés plus ou moins longtemps selon que le bien est périssable ou non. Le pain est un bien mais il ne peut pas être conservé très longtemps si l’on veut le manger frais. Une voiture est également un bien et peut être stocké beaucoup plus longtemps même si cela a un coût.

Les **services sont des produits immatériels** qui doivent être consommés et produits simultanément. Ainsi, lorsque j’utilise le service d’un moteur de recherche bien connu sur Internet, je consomme le service en même temps que le prestataire répond à ma requête.

* **Les biens libres et les biens économiques**

Un **bien économique** est une ressource qui répond à un besoin parce qu’elle est disponible en quantité relativement limitée et utile pour les agents économiques. Leur rareté, la difficulté à les produire en fait toute l’utilité et explique que les économistes aient focalisé leur attention sur eux seuls.

Un **bien libre** est un bien disponible en quantité illimitée. La rareté ne s’applique pas à ce type de bien disponible en abondance. Ce type de bien (air, eau, réserves de biodiversité, stabilité du climat, etc.) représente le véritable impensé de la science économique pendant deux siècles allant de 1776 à 1960 environ, époque où apparaissent les premières alertes sur la raréfaction de certaines ressources de la nature.

|  |  |
| --- | --- |
| **Caractéristiques des biens économiques** | **Caractéristiques des biens libres** |
| Rareté relative | Abondance sans limite |
| Produit d’une transformation humaine/ nécessite un effort pour l’obtenir | Produit de la nature/ Disponible sans effort |
| Bien utile pour les agents économiques car satisfaisant un besoin | Bien sans utilité économique |
| Distribution possible de droits de propriété | Absence de droits de propriété |
| Bien relativement couteux à produire qui acquiert donc une certaine valeur d’échange.  Un bien économique peut s’échanger contre un autre bien économique. | Bien sans coût et donc sans valeur monétaire. Avec un verre d’eau, je ne peux rien acheter. |

* **Bien de consommation et bien de production**

Un **bien de consommation** est un bien qui est détruit par l’usage que le consommateur en fait. Les biens de consommation sont plus ou moins durables et l’Insee classe les dépenses de consommation des ménages en trois groupes :

- les biens durables qui se détruisent lentement (véhicules, meubles, biens d’équipement du logement par exemple),

- les biens semi-durables (produit textile, vêtement)

- les biens non durables (alimentation, énergie).

Un **bien de production** est un bien qui sert à produire d’autres biens ou services et qui peut être utilisé au cours de plusieurs cycles de production. Il s’agit des biens d’équipement professionnel (machines, ordinateurs professionnels, etc.) qui sont le résultat d’une opération d’investissement.

* **Les biens complémentaires et substituables**

Un **bien complémentaire** est un bien de production ou de consommation dont l’utilisation est liée à celle d’un autre. Par exemple, votre imprimante est liée à l’encre rechargeable qui en permet le fonctionnement, votre téléphone mobile est lié à l’abonnement chez un opérateur téléphonique.

Lorsque deux biens de consommation sont complémentaires, ils évoluent dans le même sens (graphique ci-dessous).

**Cas de biens de consommation complémentaires**

Bien Y

y 2 **B**

y **1 A**

x1 x2 Bien X

**Deux biens X et Y complémentaires**

Les biens X et Y sont toujours consommés dans des proportions fixes. Ainsi, sur le graphe, nous avons deux possibilités de combinaison de biens X et Y, le point A (x1 ; y1) et le point B (x 2 ; y 2).

Pour le dire autrement, il importe peu au consommateur de détenir une quantité de y supérieure à y1 s’il ne possède que la quantité x1. Pour le dire autrement, cela lui est totalement indifférent d’avoir plus de y s’il n’a que x1. Nous reviendrons sur ce point plus loin.

Un **bien substituable** est un bien de production ou de consommation que l’on peut remplacer par un autre. Par exemple, il peut vous être indifférent de prendre du thé ou du café au petit-déjeuner. Dans ce cas, pour vous les deux biens sont parfaitement substituables.

Une entreprise peut produire des biens avec du capital (des biens d’équipement) et du travail. Dans une certaine mesure, le travail et le capital sont relativement substituables entre eux. On peut ainsi imaginer produire une certaine quantité d’un bien donné avec beaucoup de capital et peu de main d’œuvre (fonction de production intensive en capital), mais également avec beaucoup de travail et peu de capital (fonction de production intensive en main d’œuvre).

**Cas de biens de consommation parfaitement substituables**

Y

4

1

1 4 X

**Les biens X et y sont parfaitement substituables car le consommateur est prêt à substituer à taux constant le bien X contre le bien y et inversement. La pente de la droite X/Y = - 1.**

* **La typologie des biens selon les critères d’exclusion possible et de rivalité**

**Cette typologie permet de distinguer 4 types de biens aux propriétés bien différentes.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Critères de rivalité/exclusion** | **Exclusion possible** | **Exclusion impossible** |
| **Rivalité** | **Biens privés/biens marchands**  Ces biens ont un prix de marché. Sont exclus ceux qui ne peuvent pas le payer. Automobile, produits alimentaires, robotsindustriels | **Biens communs**  L’accès au bien est libre, maiscelui qui utilise le bien réduit la satisfaction des autres.  Ressources des mers et océans, gibiers, etc. |
| **Non rivalité** | **Biens de club ou de réseau**  Club sportif, réseau de chemin de fer, etc. | **Biens collectifs purs/biens non marchands**  Services de sécurité publique, défense nationale, infrastructures publiques, etc. |

1. **Les décisions des agents économiques**

**Extrait du programme d’économie de la classe de première STMG**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **2.1**  **Les décisions des agents économiques (partie 1)** | La science économique étudie les mécanismes des choix individuels et collectifs et leurs effets.  L’analyse des choix alternatifs des individus se fonde sur l’idée que les agents sont rationnels dans leurs décisions, c’est-à-dire qu’ils s’efforcent d’atteindre les objectifs qu’ils se sont fixés en fonction de leurs préférences individuelles et des contraintes économiques, sociales et environnementales. Décider et arbitrer requiert ainsi de comparer les coûts et bénéfices des choix alternatifs. La notion centrale de coût d’opportunité, (…) peut ainsi être expliquée et démontrée. | L’arbitrage entre les différentes activités et les choix économiques  Les préférences et choix économiques.  Les coûts d’opportunité.  La rationalité.  La maximisation et le raisonnement « à la marge ».  La rareté. |

**L’objet de la science économique est de réduire l’écart entre nos désirs et besoins illimités et la rareté des ressources. L’économie étudie donc comment les agents économiques et la société s’organisent pour répartir (allouer) les ressources rares entre les divers emplois possibles afin de satisfaire du mieux possible les besoins humains.**

La rareté des ressources disponibles pour produire les biens et services nécessaires à la satisfaction de nos besoins individuels et collectifs conduit les individus et la société dans son ensemble à effectuer en permanence des choix alternatifs, à choisir une option plutôt qu’une autre (un peu plus de ceci, contre un peu moins de cela).

En 1932, Lionel Robbins (1898-1984) propose dans cet ordre d’idée une définition de la science économique : « *La science économique est une science qui étudie les comportements humains comme une relation entre des fins et des moyens rares ayant des usages alternatifs*. »

**1°) Tous les agents économiques font des choix, des arbitrages**

* **Choix et arbitrages**

Tout choix implique des arbitrages – je dépense plus pour un bien ce qui implique d’avoir moins d’argent à dépenser pour un autre, je passe tout mon temps libre à jouer à mon jeu vidéo préféré et il ne me reste pas de temps pour faire mon travail scolaire, etc.

Tous ces arbitrages entre plusieurs options correspondent à des choix que les agents économiques effectuent en permanence et à propos de tout. Encore une fois, tous les agents économiques font des choix car ils rencontrent chacun des contraintes, en termes de revenu, de temps, d’information disponible, etc.

* **Les choix des consommateurs**

Les consommateurs ont des budgets de consommation limités qui les conduit à des arbitrages de ce type : si j’achète plus de ce bien X, je vais devoir réduire mes achats d’un autre bien Y et ainsi de suite pour toute une série de biens désirés. Les consommateurs réalisent donc en permanence des choix selon leurs préférences et leur revenu dans le but de satisfaire au mieux leurs besoins.

* **Les choix des producteurs**

Les producteurs doivent réaliser un premier arbitrage entre tous les biens qu’il est possible de produire et un second relatif au choix de la combinaison de facteurs. Comme elles ne peuvent pas tout produire car leurs ressources en facteurs sont limitées, elles sont obligées de faire un choix et de se spécialiser dans telle ou telle production de bien.

* **Les choix budgétaires de l’État**

L’État décide du niveau et de la structure des impôts et des dépenses publiques qu’il estime prioritaires. Mais comme les rentrées fiscales ont leur propre limite, l’État doit réduire certaines dépenses publiques s’il décide d’en augmenter certaines autres.

**Les choix font intervenir à chaque fois des arbitrages – obtenir plus d’une chose implique d’en avoir moins d’une autre. Tous les agents sont concernés.**

**2°) Tout choix implique un coût d’opportunité**

* **Comprendre la notion de coût d’opportunité**

La notion de coût d’opportunité est l’une des notions les plus importantes à connaître pour qui veut « parler » et raisonner comme un économiste.

En effet cette notion s’applique à nos décisions individuelles de consommation, aux décisions des producteurs et permet de comprendre les échanges entre individus et groupes d’individus.

Le coût d'opportunité désigne ce à quoi l’on renonce lorsqu'on procède à un choix, autrement dit lorsqu'on affecte certaines de nos ressources disponibles à un usage donné au détriment d'autres options possibles.

« **Le coût d’opportunité d’une activité est ce à quoi on accepte de renoncer pour s’y livrer** ». » (Richard Thaler, Les découvertes de l’économie comportementale, Le seuil, 2018)

Compte tenu de la rareté du temps, tout le temps passé à jouer aux jeux vidéos aurait pu être utilisé à faire d’autres activités : dormir, voir des amis, faire du sport, et peut-être faire ses devoirs…

Pour chaque chose ou presque, il apparaît inévitable de devoir faire un choix, autrement dit de sélectionner une option au détriment des autres.

**Exemples :**

Si je décide de dépenser 10 euros pour acheter un bien, je choisis aussi de ne pas consacrer mes dix euros à l’achat d’un autre bien.

Si j’ai une somme d’argent de côté dont je n’ai pas besoin, je peux décider de la placer à la caisse d’épargne, mais en faisant ce choix, je renonce à d’autres types de placements alternatifs.

**Le coût d’opportunité est donc une mesure du sacrifice auquel nous consentons tous lorsque nous faisons un choix.** Mais il est aussi une mesure de nos hésitations et de nos doutes à faire un choix entre deux options. Plus le coût d’opportunité est élevé, plus le choix est difficile à faire et inversement, si je n’hésite pas un seul instant, c’est que le coût d’opportunité de mon choix est très faible.

Cette notion de coût d’opportunité est centrale pour comprendre trois notions importantes en économie : les choix du consommateur (que consommer et en quelle quantité ?), les décisions du producteur (que produire ? Et en quelle quantité ? Avec quelle combinaisons de facteurs ?), et enfin l’échange entre deux personnes ou deux nations.

* **Modéliser le coût d’opportunité**

Nous supposons qu’une société donnée produit deux biens, le bien X et le bien Y en quantité limitée compte tenu des ressources rares disponibles (R).

Remarquons qu’il est impossible à cette société de produire une combinaison de biens (X,Y) située au-delà de la frontière des possibilités de production.

Sur le graphique ci-dessous, nous représentons la frontière des possibilités de production de cette économie sous la forme d’une droite reliant les points de coordonnées (XA, O ; YA, O).

Cela signifie que si la société décide de ne produire que le Bien X, elle pourra, en utilisant toutes ses ressources, produire la quantité XA, mais aucun bien Y. Et inversement, pour le bien Y.

**Droite des possibilités alternatives de production et coût d’opportunité**

Y

y A

y2

y1

x2 x1 x A X

Cette société connaît un coût d’opportunité dès qu’elle décide d’augmenter la quantité produite de l’un des deux biens X ou Y.

Ainsi, pour passer de x1 à x 2, il faut renoncer à une quantité donnée de Y (y2 –y1).

Ce renoncement ou ce sacrifice qui découle de l’opération de substitution illustre bien **le coût d’opportunité.**

En principe, le coût d’opportunité porte sur des choix exclusifs du type soit l’un, soit l’autre.

* **Le coût d’opportunité n’est pas le coût économique**

Au premier abord, le coût économique d’un choix correspond à la valeur payée, autrement dit à son prix. Ainsi, si l’on vous demande combien vous avez payé votre place de concert, vous répondez en indiquant le prix du billet, disons 50 euros.

Pourtant, le véritable coût d’un choix alternatif entre deux biens n’est pas le coût économique, estimé par le prix du bien considéré, mais le coût d’opportunité issu de ce choix.

En payant mon billet de concert 50 euros, je me suis privé de faire autre chose de mes 50 euros.

**Le coût d’opportunité est le vrai coût d’un choix**

Lorsqu’on considère le coût de l’action A (aller au cinéma ou assister à un concert), on doit inclure aussi le coût engendré par le fait de ne pas avoir choisi B en plus des coûts directs du choix de A.

**Illustration : Qu’est-ce qu’il en coûte de faire des études supérieures, en école de commerce par exemple ?**

La réponse la plus fréquente immédiate consiste à lister les coûts directs économiques que ce choix peut engendrer : les droits d’inscription, le coût du logement si l’on doit quitter sa famille, les frais liés aux livres, l’équipement informatique, les frais de transport, etc. Il ne fait aucun doute que les coûts directs de cette décision de poursuivre des études payantes en école de commerce, parfois loin de chez soi, va peser dans la décision finale de bon nombre de familles.

Pour autant, ces coûts ne sont pas les seuls à prendre en compte. Il en existe d’autres auxquels on ne pense pas toujours, au moins immédiatement. Il s’agit des coûts engendrés par le fait que **le temps passé à étudier en classe préparatoire** pour passer les concours, puis à l’école pour obtenir le diplôme est **perdu** pour d’autres activités. On peut imaginer par exemple qu’il aurait été possible de travailler et de gagner un salaire. La perte d’opportunité de ce salaire fait partie du sacrifice consenti si la décision est prise de poursuivre ses études. On peut aussi considérer que ce temps passé à étudier est perdu pour voir plus souvent ses amis ou sortir avec eux.

Ces sacrifices représentent le **coût d’opportunité** de la réalisation d’un choix volontaire. Il est le vrai coût d’une décision économique.

**Maintenant, il importe de comprendre comment d’un point de vue général les agents réalisent leurs choix sous contrainte.**

**Nous allons le voir, la science économique est une science des choix.**

**3°) Optimiser ses choix**

* **Coûts d’opportunité et choix rationnels**

**Lorsqu’un agent économique fait des choix, il subit un coût d’opportunité.** La question est donc de savoir ce qui nous guide dans nos choix.

Les économistes postulent que les agents ne font pas leurs choix au hasard, mais de façon réfléchie et rationnelle, tout simplement parce que nous ne sommes pas indifférents aux conséquences de nos choix. Celui qui se rend compte a posteriori qu’il a fait le bon choix s’en réjouit et mesure le bénéfice retiré, celui qui au contraire a fait un mauvais choix le regrette et en mesure le coût, parfois sa vie durant.

Au fond, l’intérêt des individus et des groupes d’individus est de réussir à faire les meilleurs choix possibles. Pour le consommateur, il s’agira de faire le choix qui va lui permettre d’être le plus satisfait possible, pour l’étudiant, de faire le choix d’études qui lui permettra de tirer le meilleur avantage de ses qualités et de son potentiel, pour le producteur, de choisir la fabrication du bien ou du service qui lui permettra de retirer le meilleur bénéfice des ressources en facteurs dont-il peut disposer.

Nous touchons là l’une des hypothèses les plus fondamentales des économistes, celle de rationalité économique de l’homme économique (homo oeconomicus).

**La rationalité économique des agents**

Est rationnel, l’agent économique qui :

- est capable d’ordonner ses choix par ordre de préférence, autrement dit, de dire qu’il préfère A à B ou l’inverse, ou encore de mesurer le coût d’opportunité des différentes options offertes ;

- poursuit son intérêt personnel, autrement dit sa satisfaction qu’il va chercher à rendre la plus grande possible (comportement maximisateur ou d’optimisation sous contraintes).

Cette hypothèse de rationalité des agents est probablement l’une des hypothèses les plus discutées, notamment parce que trop d’économistes la postulent parfaite.

Pourtant, elle a le mérite de permettre de comprendre et d’anticiper la plupart des choix des agents. C’est ce qu’expliquent Paul Krugman, et Robin Wells dans un petit texte éclairant sous le titre : **Les gens exploitent généralement les occasions d’améliorer leur situation** :  «  Le principe selon lequel les individus exploiteront les opportunités d’améliorer leur sort est à la base de toute prédiction économique faite par les économistes à propos des comportements individuels. Si les revenus de ceux qui obtiennent un MBA augmentent tandis que les revenus de ceux qui obtiennent un diplôme en droit diminuent, on peut s’attendre à ce que davantage d’étudiants aillent dans les écoles de commerce et que moins d’étudiants s’inscrivent en droit. Si le prix du pétrole augmente et reste élevé pendant longtemps, on peut s’attendre à ce que les gens achètent des voitures plus petites ayant davantage d’autonomie » Microéconomie, de boeck, édition 2009, page 38 et 39

* **La méthode coût-avantage d’optimisation rationnelle des choix économiques**

Le calcul coût-avantage est une méthode d’optimisation des choix individuels. Il s’agit de comparer le coût d’opportunité d’un choix donné avec les bénéfices de ce choix. Au fond, tout se passe comme si l’on ouvrait deux colonnes, l’une pour l’ensemble des coûts, directs et d’opportunité , présents et futurs, d’une option et l’autre pour l’ensemble des bénéfices, présents et futurs de la même option.

Le choix rationnel est alors celui qui correspond au meilleur rapport bénéfice/coût.

**Illustration : Pourquoi s’engager dans des études longues en école de commerce compte tenu des coûts directs et d’opportunité de telles études ?**

La méthode coût-avantage permet de le comprendre. L’individu qui se demande s’il doit faire ce choix parce que le commerce et le management l’intéressent va mettre en balance les coûts et les bénéfices anticipés qui prennent la forme d’un certain nombre de gains présents et futurs.

Faire une école de commerce, c’est se donner la possibilité de rencontrer des gens de haut niveau et de progresser avec eux (**le plaisir d’apprendre**), c’est la perspective de faire des stages en entreprise très formateur (**bonne** **employabilité)**, c’est aussi la perspective de s’assurer une carrière attrayante et rémunératrice (**bon salaire sur la durée de la vie professionnelle).**

**Nous avons donc bien deux colonnes, les coûts directs et d’opportunité d’un côté, et les bénéfices de l’autre.**

Sous réserve de l’accès à toute l’information lui permettant de calculer à la fois les coûts (assez facile à connaître) et les avantages (plus difficiles à mesurer si l’on ne connaît pas le milieu et si personne dans sa famille n’a poursuivi ce type de cursus), le jeune choisira probablement la solution des études en école de commerce.

* **La méthode du calcul à la marge**

Les économistes ont inventé une méthode d’analyse des choix économiques qui leur est spécifique et qui revient au même que la précédente, sans nécessiter une évaluation de l’ensemble des coûts et avantages.

L’idée de base est que les individus raisonnent à la marge pour prendre leurs décisions.

Le **principe de la décision marginale** est le suivant :un choix est justifié lorsque le gain marginal (gain de la dernière unité consommée) est supérieur au coût marginal (coût d’opportunité engendré par la dernière unité consommée).

**Les définitions de base :**

**Le coût marginal** est le coût supplémentaire engendré par l’accroissement d’une unité d’une activité donnée (faire des études, apprendre un cours d’économie, consommer un bien, etc.).

Pour un producteur, le coût marginal est le coût de la dernière unité produite.

Pour le consommateur, le coût marginal est le coût de la dernière unité consommée.

**Le gain marginal** est le bénéfice supplémentaire procuré par l’accroissement d’une unité d’une activité donnée (partir en vacances, fumer une cigarette, etc.).

**Un choix est optimal lorsque le gain marginal égalise le coût marginal.[[3]](#footnote-3)**

En effet, tant que le gain marginal d’une option dépasse son coût marginal, l’individu a intérêt à accroître sa consommation ou sa production. En revanche, lorsque le gain marginal devient inférieur au coût marginal, il est rationnel de réduire sa consommation ou sa production.

Cette méthode du raisonnement à la marge est la plus pratiquée par les économistes pour comprendre les décisions rationnelles des consommateurs et des producteurs comme nous allons bientôt le voir.

Les applications de ce type de raisonnement sont donc innombrables.

**Quelques exemples de raisonnement à la marge**

**La décision de production d’une entreprise, une décision à la marge** **(pourquoi une entreprise n’a pas toujours intérêt à produire plus ?)**

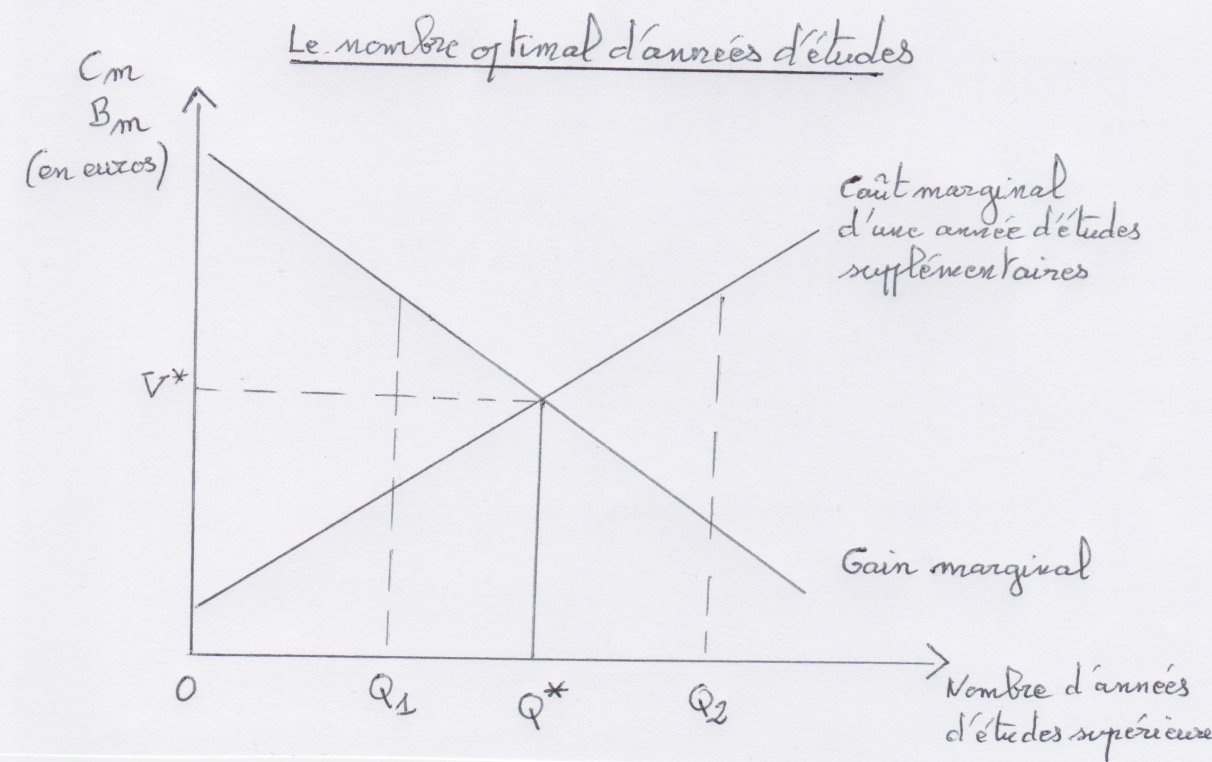
Supposons une entreprise qui fabrique des scooters dont le prix de marché est fixé pour ce niveau de gamme à 3000 euros. Sachant que l’entreprise est déjà sur le marché, elle se demande s’il est dans son intérêt de produire un scooter supplémentaire. Tant que le n+1 scooter est produit à un coût (marginal) inférieur au prix de marché, l’entreprise a intérêt à le produire et ainsi de suite jusqu’à ce que le coût marginal égalise le prix de marché. En effet, au-delà, ce serait une source de perte marginale.

**La décision du consommateur, une décision à la marge (pourquoi nous ne prenons pas toujours de dessert au restaurant ?)**

Supposonsun consommateur qui se trouve un restaurant et qui se demande s’il va prendre un dessert ou pas. Si le prix du dessert est de 10 euros, le consommateur va le commander si sa satisfaction estimée pour le dessert est d’au moins 10 euros. Mais si à la fin du repas, il est totalement rassasié, la commande du dessert n’aura pas lieu car le supplément de satisfaction retiré sera inférieur à son prix.[[4]](#footnote-4)

**La décision de l’élève ou de l’étudiant de poursuivre ses études, une décision à la marge (pourquoi nous ne restons pas étudiant toute notre vie ?)**

Combien de temps un élève a-t-il intérêt à poursuivre ses études une année de plus ? Chaque individu va comparer le bénéfice d’une année supplémentaire d’études réussie (en termes de supplément de salaire par exemple) avec le coût de cette même année d’études (coûts directs et coûts d’opportunité). Le nombre d’années d’études optimal est donc celui qui égalise le coût au bénéfice marginal.



Dès que l’école n’est plus obligatoire, la question se pose de savoir s’il est bénéfique de poursuivre ses études au-delà.

Sur le graphe ci-dessus, nous portons en axe des abscisses, le nombre d’années d’études après le Bac. En axe des ordonnées, nous portons respectivement le coût marginal (ou coût d’opportunité) de chaque année d’études supplémentaires et le bénéfice marginal attendu de cette même année d’études.

Le nombre optimal d’années d’études (Q\*) correspond au point de rencontre entre la droite de coût marginal qui est une fonction croissante du nombre d’années d’études et la droite de bénéfice marginal qui est une fonction logiquement décroissante du nombre d’années d’études.

Q\* correspond au choix optimal car tout autre choix serait moins satisfaisant.

Par exemple, si l’individu arrête ses études en Q1, son gain marginal est supérieur à son coût marginal. Tant qu’il en va ainsi, il est rationnel de poursuivre ses études. Cela améliore le gain global.

Inversement, aller en Q2 n’est pas un choix efficace puisqu’alors le coût marginal est supérieur au bénéfice marginal.

Pour chaque individu, il existe donc un nombre d’années d’études optimal pour lequel le coût d’opportunité d’une année supplémentaire égalise son bénéfice marginal.

**Un modèle de ce type a été développé dès les années 1960 par l’économiste américain Gary Becker (1930-2014) qui a reçu le prix Nobel d’économie en 1992 pour ses travaux d’application du raisonnement marginal à de nombreux problèmes sociaux (le mariage, les discriminations, les activités criminelles, l’éducation et la formation, etc.).**

**La théorie du capital humain de Gary Becker en quelques mots**

Gary Becker, définit le capital humain comme *«*l'ensemble des capacités productives qu'un individu acquiert par accumulation de connaissances générales ou spécifiques, de savoir-faire au cours de sa formation initiale et continue ».

Chaque individu est différent en ce sens que chacun a ses qualités propres qu’il peut améliorer ou non par la formation. La formation du capital humain résulte donc d’un choix individuel, c’est un investissement personnel. Comme tout investissement, sa rentabilité s’évalue par la différence entre des dépenses initiales, le coût des dépenses d’éducation et les dépenses afférentes (achat de livres, frais d’inscription, …), le coût d’opportunité, c’est-à-dire le salaire qu’il recevrait s’il était entré dans la vie active, et ses revenus futurs actualisés.

L’individu fait donc un arbitrage entre travailler et suivre une formation qui lui permettra de percevoir des revenus futurs plus élevés qu’aujourd’hui. Le choix de poursuivre ses études a une fin, car au fur et à mesure le gain supplémentaire s’amenuise. Les recruteurs ne proposent pas des salaires plus élevés à quelqu’un qui a poursuivi ses études 10 ans alors que le poste peut être occupé par quelqu’un qui aura fait 5 ans d’études.

**Complément : pas de choix optimal sans information**

Les choix ne peuvent être optimaux qu’à la condition que l’agent rationnel dispose de toute l’information disponible pour estimer ses bénéfices et ses coûts, à la fois selon leur nature et leurs valeurs respectives.

Or cette condition est rarement remplie pour plusieurs raisons. Tout d’abord, les vraies conséquences de nos choix peuvent être sous-estimées ou surestimées. Par exemple, un élève d’un milieu modeste aura tendance à sous-estimer les bénéfices des études longues et à en surestimer les risques. Ensuite, les gains et les bénéfices de nombreux choix se réalisent dans le temps ce qui rend plus difficile leur évaluation correcte. Enfin, l’information est couteuse à obtenir et peut créer des biais entre ceux qui en disposent de façon statutaire ou professionnelle et ceux qui rencontrent un déficit informationnel (asymétrie d’information).

**III. Les décisions du consommateur et du producteur**

**Extraits du programme d’économie de la classe de première STMG**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **I.2. Les décisions du consommateur et du producteur (partie 2)** | La notion centrale de coût d’opportunité, liée aux utilités marginales estimées des biens et services que l’on consomme ou pas, peut ainsi être expliquée et démontrée.  Consommer des biens et des services nécessite de les produire. Ces biens (ou services) peuvent être produits par des agents privés ou publics. La valeur de ces biens (ou services) pour les agents économiques est liée à leur rareté et à leur utilité marginale.  La question de la production (que produire et en quelle quantité ?) dépend à la fois des quantités et du coût des ressources disponibles (facteurs de production : travail, capital, terre) et de la valeur du bien fabriqué, exprimée par son prix.  Ainsi, un consommateur rationnel cherche à maximiser sa satisfaction (consommation, bien être) en prenant en compte sa contrainte budgétaire et l’utilité marginale estimée pour chacun des biens qu’il souhaite consommer.  Le producteur, quant à lui, optimise sa production en comparant le bénéfice récupéré par la vente d’une unité supplémentaire du bien produit et le coût marginal de cette même unité supplémentaire de bien produit (raisonnement marginal). Il poursuit sa production jusqu’à ce que la fabrication d’une unité supplémentaire engendre un coût marginal égal à sa recette marginale obtenue par celle-ci. | Préférences individuelles.  La rationalité et l’utilité individuelles.  La maximisation et le raisonnement « à la marge ».  La rareté, la valeur, l’utilité marginale.  La production, les ressources et les facteurs de production.  Égalisation entre coût marginal et recette marginale. |

1. **Les choix des consommateurs**

Le consommateur est l’agent économique qui emploie un bien ou un service pour satisfaire un besoin final.

Nous sommes tous des consommateurs. Une question simple se pose : confions-nous nos choix de consommation au hasard ? Achetons-nous le premier bien que nous voyons ?

On peut imaginer de façon raisonnable que ce n’est pas le cas et en premier lieu, nous l’avons dit parce que l’argent est rare. À chaque fois que nous dépensons un euro, celui-ci n’est plus disponible pour acheter autre chose.

La réalité, c’est que nous agissons plutôt de façon rationnelle.

En d’autres termes, nous cherchons à optimiser chaque euro dépensé, à choisir la meilleure alternative possible sachant que chaque euro dépensé engendre un coût d’opportunité et enfin que nous raisonnons à la marge.

Éclairer la façon dont les consommateurs font leurs choix est décisif.

Un consommateur rationnel cherche à maximiser sa satisfaction compte tenu de l’utilité marginale de chacun des biens qu’il souhaite consommer et de sa contrainte de revenu (contrainte de budget).

Il existe deux approches d’analyse de l’utilité. La première considère que l’utilité est mesurable et dans ce cas on se réfère **au concept d’utilité cardinale**, la seconde considère qu’il est seulement possible de classer les utilités, et dans cas on se réfère à **une conception ordinale de l’utilité.**

**1°) Utilité mesurée et équilibre du consommateur**

L’utilité mesure la satisfaction qu’apporte à un individu la consommation d’un bien donné.

Un consommateur demande un bien donné parce que sa consommation lui procure une certaine satisfaction ou utilité.

**a- Utilité totale et utilité marginale**

**L’utilité totale** de la consommation d’un bien augmente avec la consommation du bien, mais de moins en moins au fur et à mesure que l’individu s’approche de la satiété.

**L’utilité marginale** de la consommation d’un bien est une fonction décroissante de la consommation du bien et devient nulle lorsque l’utilité totale atteint son maximum, autrement dit que le consommateur est totalement satisfait.[[5]](#footnote-5)

**Illustration du raisonnement**

Nous supposons qu’un consommateur est capable de donner une évaluation de l'utilité que lui apporte la consommation d’un bien X donné.

Des auteurs comme Carl Menger (1840-1921) ou Stanley Jevons (1835-1882) ont en effet défendu l'idée d'une mesure cardinale de l'utilité, autrement dit l’idée d’associer à chaque unité de bien consommée une valeur utilité.

Par exemple, consommer une pomme procurerait à un consommateur une utilité de 5 alors que consommer une poire lui permettrait d’atteindre une utilité de 8.

Cela donne un ensemble de données économiques résumées dans le tableau ci-dessous :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Q x** | **UT x** | **Um x** |
| 0 | 0 | --- |
| 1 | 18 | 18 |
| 2 | 34 | 16 |
| 3 | 46 | 12 |
| 4 | 56 | 10 |
| 5 | 64 | 8 |

Q x représente la quantité consommée du bien x.

UT x représente le niveau de satisfaction exprimée dans une unité fictive représentative de la valeur attribuée au bien par le consommateur.

Um x mesure l’utilité marginale qui mesure le supplément d’utilité lorsque la quantité consommée du bien augmente d’une unité.

Ainsi, lorsque la quantité consommée passe de 0 à 1, l’utilité totale passe de 0 à 18, donc l’utilité marginale de la première unité consommée est de 18 et ainsi de suite pour le passage de 1 à 2 unités (34 – 18) = 16, etc.

**La loi de l’utilité marginale décroissante (H. Gossen, 1810-1858)**

On doit à Gossen la première formulation de la loi de l’utilité marginale décroissante. Lorsqu'un plaisir quelconque se poursuit sans interruption, son intensité -après s'être au début élevée- décroit et finit par devenir nulle.

**L’utilité marginale de la consommation d’un bien est donc une fonction décroissante de la quantité consommée.**

Un individu rationnel ne va pas consommer un bien au point que son utilité devienne nulle, voire négative (création d’un déplaisir tiré d’un excès de consommation du bien).

**b- L’équilibre du consommateur**

Le consommateur est à l’équilibre lorsque ses choix de consommation lui permettent de maximiser son utilité totale.

**La maximisation de l’utilité du consommateur**

L’objectif du consommateur rationnel est d’obtenir de son budget de consommation la plus grande satisfaction possible, c’est-à-dire l’utilité la plus élevée possible (max UT).

Ce résultat est obtenu lorsque le consommateur dépense son revenu de telle sorte que **le rapport des utilités marginales des différents biens consommés est égal.**

Supposons un choix possible entre trois biens : Q x ; Q y et Q z

Le consommateur va maximiser son utilité totale lorsque **Um x = Um y = Um z**

Le résultat est intuitif et fut magistralement explicitée par Wilhelm Röpke (1899-1966) avec sa métaphore de la malle de voyages à remplir de façon optimale. La malle de voyage est idéalement remplie lorsque les utilités marginales des différents vêtements sont égales et l’utilité totale procurée à celle des vêtements laissés chez soi. .

Supposons que ce ne soit pas le cas pour le comprendre.

La dernière unité d’un vêtement x placée dans la valise procure une satisfaction moins élevée que celle procurée par la dernière unité d’un vêtement y.

Qu’est-ce que cela signifie ? Rien d’autre que le fait que ma valise n’est pas idéale. Comme l’utilité marginale est une fonction décroissante, il faut enlever un vêtement x en excédent pour lui substituer un vêtement y et ceci jusqu’à égalité parfaite des utilités marginales.

Voilà pourquoi il est si difficile de faire son sac de voyage avant de partir en vacances !

**Comment faire une malle ?**

« Nous voyons très nettement comment les faits se passent pour une chose aussi triviale que l’action de faire ses malles avant un voyage. Comme nous ne pouvons pas tout emporter, nous nous demandons d’abord quels sont les objets dont nous avons un besoin urgent (choix) ; en même temps, nous cherchons à compenser un plus en chemises, par un moins en souliers, un plus en livres par un moins en vêtements, de telle sorte que tout soit dans un rapport raisonnable (limitation). Cela peut paraître un peu comique, mais pourtant c’est ainsi : la malle est idéalement garnie lorsque le niveau de l’utilité marginale pour les habits, chaussettes, mouchoirs, souliers et livres est à la même hauteur pour tous ces objets et plus élevée que les objets laissés à la maison ».

W. Röpke, Explication économique du mode moderne, 1945

Le modèle peut être un peu complexifié si l’on prend en compte le fait que les biens n’ont pas tous le même prix.

Dans ce cas, il suffit de pondérer l’utilité marginale de chaque bien par son prix.

L’utilité marginale du dernier euro dépensé en bien x doit être égale à l’utilité marginale du même euro dépensé en bien y ou z.

Alors, la solution d’équilibre du consommateur devient : **Um x/Px = Um y/P y = Um z/Pz**

Pour le comprendre, il faut partir d’une situation pour laquelle par exemple, le dernier euro dépensé en x rapporte moins de satisfaction qu’en achetant un bien y.

Dans ce cas, il faut préférer une quantité supplémentaire de y dont l’utilité marginale pondéré par son prix diminue jusqu’à atteindre l’utilité marginale du bien x pondérée par son prix.

La solution d’équilibre est donnée par les deux équations suivantes, avec deux biens et R le budget total totalement consacré à l’achat des deux biens.

Um x/Px = Um y/P y= Um n/P n

Et R= Px. Q x + P y. Q y + Q n . P n

**Prenons un exemple concret**

A partir de ce tableau récapitulatif, on montre que le consommateur dépensera son budget de 16 euros en achetant 4 unités de bien X et 2 unités de bien Y, sachant que le prix du bien X est de 2 euros et celui du bien Y de 4 euros.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Q** | **UT X** | **UY Y** |
| 0 | 0 | 0 |
| 1 | 18 | 22 |
| 2 | 34 | 42 |
| 3 | 46 | 58 |
| 4 | 56 | 66 |
| 5 | 64 | 70 |

Pour le démontrer, je vais calculer les utilités marginales des deux biens (Um X et Um Y) puis les pondérer par leurs prix respectifs (PX et PY).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Q** | **Um X** | **Um Y** | **UmX/PX** | **UmY/PY** |
| 0 | --- | --- |  |  |
| 1 | 18 | 22 | 9 | 5,5 |
| 2 | 16 | 20 | 8 | **5** |
| 3 | 12 | 16 | 6 | 4 |
| 4 | 10 | 8 | **5** | 2 |
| 5 | 8 | 4 | 4 | 1 |

Pour optimiser sa satisfaction de son budget, le consommateur dépensera chaque euro de telle sorte qu’il lui accordera l’utilité marginale la plus élevée.

Dans cette situation, le consommateur a donc intérêt à acquérir d’abord 3 unités du bien X dont l’utilité marginale par euro est supérieure à l’utilité marginale par euro du bien Y.

Mais, la 4° unité de bien sera un bien Y dont l’utilité marginale par euro devient supérieure à celle de la 4° unité de bien X.

Enfin, le consommateur va acheter une unité de X et une unité de Y dont l’utilité marginale par euro est équivalente.

Au total, le consommateur va acquérir 4 unités de biens X pour 4X.2 = 8 euros et deux unités de bien Y pour 2Y.4= 8 euros, soit son budget total de 16 euros.

Le consommateur est à l’équilibre lorsque Um X/PX= Um Y/ PY, égalité qui se produit lorsque le consommateur consomme 4 unités de X et deux unités de Y.

Toute autre solution serait moins favorable pour le consommateur et sera donc écarté s’il est rationnel.

**Un peu d’histoire**

On doit cette conception de l’utilité à l’économiste anglais Stanley Jevons qui se situait dans la tradition philosophique de l’utilitarisme (Bentham, Hume) pour laquelle le bonheur était l’expression d’un surplus de plaisirs sur les peines.

Jacques Mistral résume ainsi l’enjeu théorique de ce programme qui en préfigurait finalement l’échec : « si l’on souhaite en effet comme Bentham, mesurer et comparer les gains et pertes de satisfaction, une **métrique** (une unité de mesure étalon, note de F.L) est nécessaire et il faut faire de l’utilité la notion substantielle que l’on qualifie de cardinale. » (La science de la richesse, Gallimard, 2020, p 265)

Cette conception dite cardinale de l’utilité a toutefois succombé à deux écueils : le premier découle de la difficulté à donner une valeur unique à l’utilité procurée par chaque bien que nous consommons ? Et le second, sans doute le plus redoutable, comment admettre une homogénéité des valeurs utilités ressenties par chaque individu de la société ?

Les difficultés de la conception cardinale de l’utilité ont conduit les économistes à construire une nouvelle théorie du comportement du consommateur fondée sur sa capacité à classer ses préférences les unes par rapport aux autres d’une façon rationnelle. La conception ordinale des préférences abandonne toute considération de mesure de l’utilité. Un tel programme a toutefois réapparu avec le courant de l’économie du bonheur.

**2°) La satisfaction du consommateur : courbes d’indifférences et contrainte de budget**

La théorie du consommateur ne prétend plus que la mesure des utilités est possible, mais que les consommateurs sont capables d’ordonner leurs préférences pour les différents biens entre lesquels ils ont à choisir.

**a- La notion de courbe d’indifférence du consommateur**

Une courbe d’indifférence indique les diverses combinaisons de biens X et Y qui produisent au consommateur une utilité ou une satisfaction égale.

La notion de courbe d’indifférence est due à l’économiste Vilfredo Pareto (1848-1923)

Le graphique ci-dessous représente trois courbes d’indifférence.

Sur la courbe I, le consommateur atteint le même niveau de satisfaction quelle que soit la combinaison choisie de bien x et y.

La combinaison x1 ; y 1 est ainsi totalement indifférente à la combinaison x2 ; y2 sur la courbe d’indifférence I.

Une courbe d’indifférence plus élevée dans le plan représente un niveau de satisfaction plus élevé et une courbe d’indifférence, un niveau de satisfaction moins élevé.

Ainsi, la courbe d’indifférence III est préférée à la courbe d’indifférence II, elle-même préférée à la courbe I. La succession des courbes d’indifférence illustre l’impossibilité de parvenir à satisfaire tous les désirs humains.

Dans ce cadre d’analyse, il n’est plus nécessaire de quantifier le niveau d’utilité (valeur cardinale d’utilité), il suffit de supposer le consommateur capable de classer ses préférences.

Chaque consommateur a aussi ses propres préférences qu’il serait vain de vouloir comparer de manière interpersonnelle et encore moins de sommer.

Q y

**Satisfaction**

y1 **croissante**

III

y 2 II

I

x 1 x 2 Q x

Plus la quantité de Y est importante, moins la quantité de bien x est faible et plus le consommateur sera prêt à renoncer à des biens Y pour obtenir des unités de biens X supplémentaires.

A priori, les consommateurs ont des désirs infinis qui les conduisent à espérer se situer sur la courbe d’indifférence la plus élevée. Mais, leur budget de consommation n’est pas illimitée et synthétise la rareté des ressources à laquelle ils sont confrontés.

**b- La notion de taux marginal de substitution (TMS)**

* **Le TMS mesure la valeur d’échange entre deux biens**

Le taux marginal de substitution de X pour Y (TMS XY) indique la quantité de Y (ΔY) qu’un consommateur est disposé à céder pour obtenir une unité supplémentaire de bien X (ΔX) tout en restant sur la même courbe d’indifférence.

Le TMS exprime donc la valeur d’échange d’un bien X contre un autre bien Y pour un consommateur donné. Si nous possédons un bien en abondance, céder une unité de ce bien pour obtenir un bien détenu en plus petite quantité, sera facile à accepter.

Par exemple si le TMS x y = 4, cela signifie que le consommateur est en mesure d’accepter d’échanger 4 unités de bien y pour obtenir un bien x supplémentaire tout en maintenant sa satisfaction totale.

Au fur et à mesure que l’on glisse le long d’une courbe d’indifférence, on augmente la quantité d’un même bien dont dispose le consommateur et le TMS entre ce bien et l’autre devient de plus en plus faible.

Le taux marginal de substitution est égal au rapport des utilités marginales Um X/Um Y.

**TMS XY = Um X / UM Y**

**Le taux marginal de substitution est décroissant.**

Le TMS est décroissant parce que le consommateur échange plus volontiers le bien qu’il possède en grande quantité que le bien qu’il possède en plus petite quantité.

C’est facile à comprendre : si je consomme des pommes et des poires avec mon budget, et que j’ai déjà beaucoup de pommes, il me sera assez indifférent d’en avoir une supplémentaire puisque l’utilité marginale est une fonction décroissante du nombre de pommes.

En revanche, je préférerai avoir des poires qui sont pour moi plus désirables puisque j’en possède moins.

Le taux marginal de substitution des pommes aux poires sera faible et il sera d’autant plus faible que je posséderai plus de pommes par rapport aux poires.

**c- La contrainte budgétaire du consommateur**

La **contrainte budgétaire** représente la quantité de biens qu’un consommateur peut acquérir pour satisfaire ses besoins par des biens compte tenu du prix des biens et de son budget total (B).

Si l’on suppose un consommateur qui peut choisir entre deux biens x et y, sa contrainte budgétaire sera exprimée par l’équation d’une droite de ce type.

**B = Px. Q x + Px. Q y.**

Si l’on suppose que le Budget de consommation est de 10 euros et le prix de X et Y de un euro, cela signifie que le consommateur pourra acquérir 10 unités de bien y et aucune unité de x et ainsi de suite en retranchant une unité consommée de y pour obtenir une unité de x en contrepartie.

La contrainte budgétaire aura donc la forme d’une droite.

**La droite de contrainte budgétaire**

**Y**

**10**

**B = Px. Q x + P y. Q y**

**0**

**10 X**

**Sur ce graphe, on voit que le consommateur peut atteindre n’importe quel couple de biens x et y n’excédant pas son budget.**

**Droite de contrainte budgétaire et coût d’opportunité**

Lorsque le consommateur décide d’acheter un peu plus de bien X, il doit renoncer à un peu de bien Y.

Le coût d’opportunité représente la quantité de bien X auquel il faut renoncer pour obtenir plus de bien Y.

**d- L’équilibre du consommateur**

Un consommateur est à l’équilibre, compte tenu de sa contrainte budgétaire imposée par son revenu et le prix des biens, lorsqu’il retire de sa dépense le niveau de satisfaction le plus élevé, autrement dit, lorsqu’il atteint la courbe d’indifférence qui lui est propre la plus élevée.

Comme il existe une infinité de courbes d’indifférences pour le consommateur, celui-ci est à l’équilibre lorsque l’une de ses courbes d’indifférences est compatible avec son budget, autrement lorsqu’une courbe d’indifférence tangente en un point la droite de contrainte budgétaire.

**Ce point de tangence est le point d’équilibre du consommateur. Il se visualise graphiquement au point unique de rencontre entre la droite de contrainte budgétaire et l’une des courbes d’indifférence du consommateur.**

**Le point de tangence a une signification mathématique importante.**

Au point de tangence entre courbe d’indifférence et la droite de contrainte budgétaire, les pentes de la droite et de la courbe sont égales.

Sachant que la pente de la droite de la contrainte budgétaire est le rapport des prix des biens X et Y (PX/PY) et que la pente en un point de la courbe d’indifférence est le taux marginal de substitution entre les biens X et Y (TMSXY), il en ressort qu’à l’équilibre, PX/PY = TMSXY

On sait aussi que le TMS XY = Um X/Um Y

Donc, l’équation d’équilibre du consommateur est donnée par l’égalité UMX/UMY = PX/PY ou **UMX/PX =** **UMY/PY équation que l’on peut généraliser à n biens**

**Illustration**

Giacomo est amateur de motos miniatures qu’il assemble lui-même parce qu’il ne veut pas les acheter toutes faites. Il est obligé d’acheter les pièces séparément.

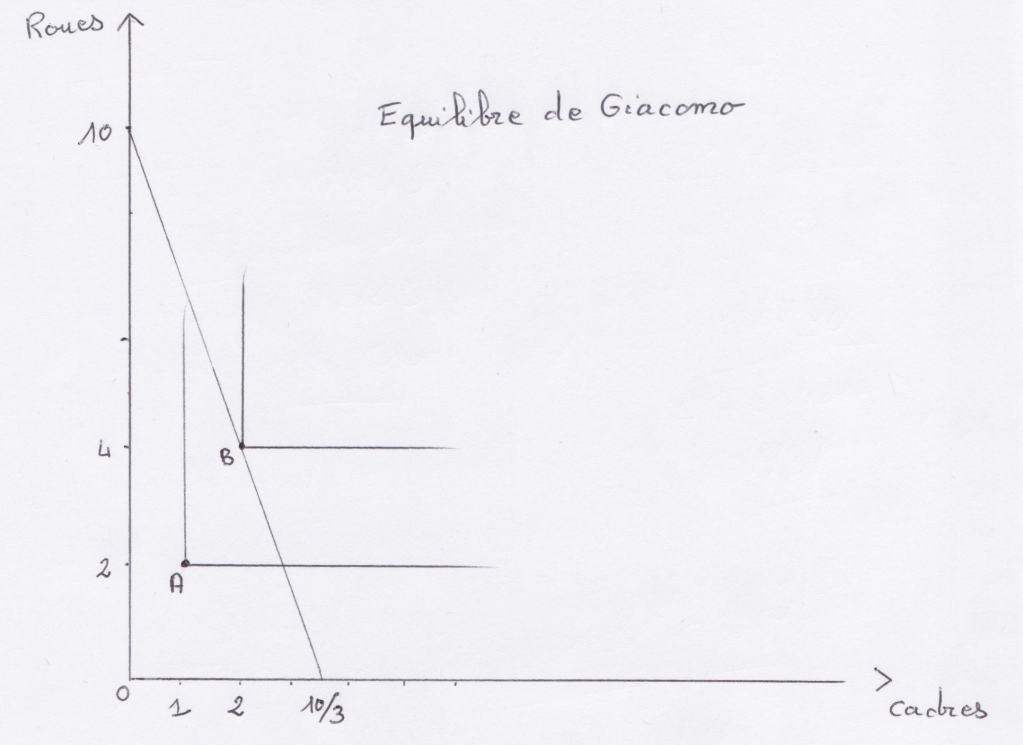
Pour construire une moto, il doit avoir un cadre ainsi que les deux roues. Naturellement, Giacomo ne collectionne pas séparément les cadres de motos, pas plus que les roues.

Pour lui, un cadre et deux roues sont donc deux biens complémentaires.

Nous commençons par représenter graphiquement la carte d’indifférence de Giacomo sachant que la courbe d’indifférence 1 passe par le point A de coordonnées (un cadre, deux roues) et la courbe d’indifférence 2 passe par le point B (2 cadres, 4 roues)..

Les cadres (C) sont notés en axe des abscisses et les roues (R) en axes des ordonnées.

**Fonctions d’indifférence et droite de budget**



Pour ses étrennes, Les parents de Giacomo lui ont offert 100 euros. Sachant que le cadre coûte 30 euros et que la paire de roues coûte 10 euros, on peut écrire son équation de contrainte budgétaire et la représenter graphiquement.

B = 100 B= C . P C + R. P.R

100 = 30 C + 10 R

10 R = 100 – 30C

R = 10 – 3C

Cette droite va passer par deux points : si C = 0 R = 10 et si C = 2 R = 4

**On observe que la droite de budget de Giacomo rencontre la courbe d’indifférence 2 de Giacomo au point b qui correspond au maximum de satisfaction qu’il peut obtenir de son argent. Avec ses étrennes, il pourra assembler deux motos miniatures.**

**B- Les décisions du producteur**

Le producteur est celui qui produit un bien ou un service au sein d’une entreprise à partir de facteurs de production.

Le producteur rationnel cherche d’une façon analogue au consommateur à optimiser sa production de biens de telle sorte qu’elle lui permette d’obtenir le plus grand profit possible.

**1°) L’objectif de maximisation du profit du producteur**

Par définition, **l’entreprise maximise son profit lorsque la différence entre la recette totale et (RT) le coût total de production (CT) est la plus grande[[6]](#footnote-6).**

**La recette totale** dépend du prix de marché (P) et du nombre d’unités vendues (Q).

**RT = P.Q**

**Le coût total de production est la somme des coûts de production lorsque la quantité produite augmente.** Le coût total inclut donc l’ensemble des facteurs de production, salaires et coût du capital, et des achats de matières premières et de services destinés à la production ou consommations intermédiaires.

Généralement, les économistes rangent ces coûts de production en deux catégories : les coûts fixes et les coûts variables. Les coûts fixes sont des coûts de production qui, par définition, ne dépendent pas de son niveau de production. Les coûts variables sont eux déterminés par la quantité produite.

Par exemple, pour une compagnie aérienne, la location des autorisations d’atterrissage et de décollage sont des coûts fixes. Il faut les assumer même si le remplissage des avions est faible. En revanche, le coût du kérosène est une charge variable qui dépend du nombre de rotations aériennes.

**Le coût total est donc la somme des coûts fixes et des coûts variables liés à une production donnée.**

Nous supposons que l’entreprise vend au prix de marché sur lequel elle n’a pas d’influence.

Le prix est donc une donnée qui s’impose à l’entreprise.

Il en va de même des prix des facteurs de production et des consommations intermédiaires.

Dans cecadre d’analyse, le producteur ne peut agir que sur la quantité produite pour maximiser son profit, les autres données sont des contraintes économiques.

Il nous faut aussi supposer que le producteur n’a pas de contraintes de débouchés et donc qu’au prix de marché, il pourra écouler toute sa production.

**En tous les cas, dans un tel contexte, le producteur rationnel va produire une quantité de biens qui, compte tenu de ses coûts de production et du prix de marché, lui permettra de maximiser son profit, autrement dit la différence entre la recette totale et son coût total de production.**

**Illustration**

Nous considérons une entreprise représentative d’un marché d’un bien X qu’elle vend au prix de marché P= 8. Le producteur connaît ses coûts totaux qui évoluent en fonction du nombre d’unités produites et déterminent de la même façon sa recette totale.

On peut observer que ses coûts fixes sont de 800 car même en ne produisant rien, la firme enregistre des coûts estimés à 800.

Les résultats de cette firme représentative sont rassemblés dans le tableau ci-dessous.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Q x** | **P** | **RT** | **CT** | **Profits totaux** |
| 0 | 8 | 0 | 8,0 | - 8,0 |
| 1 | 8 | 8,0 | 20,0 | - 12,0 |
| 2 | 8 | 16,0 | 23,0 | -7,0 |
| 3 | 8 | 24,0 | 24,0 | 0 |
| 4 | 8 | 32,0 | 25,25 | +6,75 |
| 5 | 8 | 40,0 | 27,75 | +12,25 |
| 6 | 8 | 48,0 | 32,0 | +16,0 |
| 6,5 | 8 | 52,0 | 35,00 | +17,0 |
| 7,00 | 8 | 56,0 | 40,0 | +16,0 |
| 8,00 | 8 | 64,0 | 64,0 | 0 |

Le producteur a intérêt à produire 650 unités du bien X car c’est ce niveau de production qui lui permet d’obtenir le plus grand profit possible (+ 1700).

Mais pour mieux comprendre la règle économique de la maximisation, il est préférable de passer par les grandeurs à la marge du coût de production et de la recette totale.

**2°) La maximisation du profit du producteur : analyse à la marge**

La recette marginale et le coût marginal sont obtenus à partir de la recette totale et du coût total de production.

**Recette totale et recette marginale**

**La recette totale est le produit de la quantité produite et du prix de marché (RT= P.Q).**

**La recette marginale** représente donc le supplément de recette lorsque le producteur vend une unité de bien supplémentaire.

Comme dans notre cas, nous faisons l’hypothèse que l’entreprise vend au prix de marché toute sa production, la recette marginale est égale au prix de marché (Rm = P)

**Coût total coût moyen et coût marginal**

**Le coût total de production est la somme des coûts fixes et variables de production.**

Le **coût marginal** (Cm) de production mesure le coût supplémentaire engendré par la production d’une unité supplémentaire. Le coût marginal de production est une fonction croissante du nombre d’unités produites.

Le **coût moyen** (CM) est obtenue en rapportant le coût total au nombre d’unités produites

**La solution d’équilibre du producteur**

Le profit est maximisé lorsque, au prix de marché, le coût marginal de production égalise la recette marginale. Si le coût marginal est supérieur à la recette marginale, la dernière unité produire réduit le profit. Si inversement, le coût marginal est inférieur à la recette marginale, toutes les possibilités de profit ne sont pas exploitées. Il faut produire des unités supplémentaires jusqu’à ce que le coût marginal égalise la recette marginale.

Nous avions posé un raisonnement identique à propos de la question suivante : faut-il faire une année d’études supérieures supplémentaires ?

**Illustration**

Nous complétons le tableau précédent obtenu à partir de notre firme représentative en lui ajoutant la recette marginale (Rm = P), le coût moyen et le coût marginal. Cela va nous permettre de calculer le profit moyen et le profit total.

Comme par définition, le coût marginal de production est la variation du coût total par variation unitaire de la quantité produite, chaque valeur du coût marginal est indiquée à mi-distance de chaque unité produite. Autrement dit, comme le coût marginal de production de la 7° unité est égal à 8, il en va de même pour la quantité intermédiaire de 6,50.

Les résultats de cette firme représentative sont rassemblés dans le tableau ci-dessous.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Q x** | **Rm = P** | **Cm** | **CM** | **Profit unitaire** | **Profits totaux** |
| 1 | 8 | 12,00 | 20,0 | 20-8= -12 | - 12,0 |
| 2 | 8 | 3,0 | 11,5 | -3,5 | -7,0 |
| 3 | 8 | 1,0 | 8,0 | 0 | 0 |
| 4 | 8 | 1,25 | 6,31 | +1,69 | +6,76 |
| 5 | 8 | 2,50 | 5,55 | +2,45 | +12,25 |
| 6 | 8 | 4,25 | 5,33 | +2,67 | +1602 |
| 6,50 | 8 | (8,0) | 5,4 | +2,60 | +1690 |
| 7 | 8 | 8,0 | 5,71 | +2,29 | +1603 |
| 8 | 8 | 24,0 | 8,0 | 0 | 0 |

Les résultats nous permettent d’observer que l’entreprise va maximiser son profit total lorsqu’elle produit 6,5 unités de bien au prix de marché, car à ce niveau de production la recette marginale égalise le coût marginal de production.

**Nous proposons un nouvel exemple,** inspiré de celui proposé par Etienne Wasmer dans Principes de microéconomie, Pearson, 2010, pages 214-21.

A travers cet exemple, Wasmer utilise l’analyse marginaliste du producteur pour répondre à une question légèrement différente de la nôtre qui était : quel est le niveau optimal de la production que doit mettre sur le marché s’il veut maximiser son profit.

Wasmer se propose de solutionner la question suivante : **quel est le niveau optimal de travailleur que l’entreprise doit employer pour maximiser son profit ?**

Nous supposons un producteur qui produit un bien avec un seul facteur de production, du travail salarié.

L’évolution de la production totale (Q) est donc une fonction du nombre de travailleurs. A partir de ces données, nous pouvons mesurer la productivité marginale du travail.

La productivité marginale du travail (Pm) mesure le supplément de production apportée par un travailleur supplémentaire.

Par ailleurs, le prix de marché est donné. Si on suppose que P = 1 euro, nous pouvons déterminer facilement la recette totale (RT) et la recette marginale (Rm) du producteur qui est donnée par la multiplication du prix de marché par le nombre de travailleur.

L’ensemble des résultats figurent dans le tableau ci-dessous.

**Produit total, productivité marginale, recette totale et recette marginale**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nombre de travailleurs | Produit total (Q) | **Productivité marginale du travail**  **Pm** | **Recette totale (P.Q)** | **Recette marginale P.Pm** | **Coût marginal** |
| 0 | 0 | **---** | **---** | **---** | **6** |
| 1 | 10 | **10** | **10** | **10** | **6** |
| 2 | 18 | **8** | **18** | **8** | **6** |
| **3** | **24** | **6** | **24** | **6** | **6** |
| 4 | 28 | **4** | **28** | **4** | **6** |
| 5 | 30 | **2** | **30** | **2** | **6** |
| 6 | 28 | **-2** | **28** | **-2** | **6** |

On observe que l’entreprise va maximiser sa recette totale en produisant 30 unités et en occupant 5 travailleurs.

Pourtant, ce ne serait pas une attitude rationnelle de la part du producteur qui dans ce cas ne prendrait pas en compte ses coûts de production qui augmentent à chaque unité produite.

Supposons que le coût marginal du travail soit de 6 euros.

Quel est le nombre de travailleurs que le producteur devra employer pour maximiser son profit ?

Si le producteur décide de maximiser sa recette totale, il va produire 30 unités avec 5 travailleurs. Mais dans ce cas, le coût marginal de production excède la recette marginale. Le profit est donc réduit de la différence (6 – 2 = 4). S’il réduit le nombre de travailleurs d’une unité, il va produire 28 unités pour une recette totale de 28. Mais là encore le coût marginal est supérieur à la recette marginale et réduit son profit total de la différence (6 - 4 = 2).

Supposons maintenant que le producteur décide de n’employer que deux travailleurs. Il réalisera une recette totale de 18, mais dans ce cas, sa recette marginale est supérieure au coût marginal de la différence (6 – 8= -2). Le producteur se prive donc d’un profit augmenté de deux unités.

On le voit bien, la position d’équilibre du producteur qui va maximiser son profit correspond au nombre de travailleurs pour lequel le coût marginal de production égalise la recette marginale.

Résultat, le producteur rationnel doit occuper trois travailleurs seulement. Moins, il se prive d’un profit supplémentaire, plus, il réduit son profit.

**On peut observer la solution d’équilibre que nous avons déjà rencontrée.**

**IV. Les échanges économiques dans une économie monétaire**

**Extraits du programme d’économie de classe de première STMG**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1.3 Les échanges économiques** | Les coûts d’opportunité des différents produits conduisent naturellement les producteurs à se spécialiser. Cette spécialisation entraîne un échange de biens et services, inter-individuel ou international, qui se réalise dans le cadre d’un marché (lieu physique ou virtuel). Il en découle des interrelations multiples de flux réels et de flux monétaires qui peuvent correspondre à un circuit économique  La monnaie (sous de nombreuses formes) constitue un instrument essentiel de l’activité économique. Elle sert à la fois d’intermédiaire ; de réserve de valeur et d’unité de compte | **La spécialisation des producteurs et des pays, les échanges.**  **Les différentes fonctions de la monnaie**  **Circuit économique élémentaire** |

1. **Les vertus de l’échange et de la spécialisation**

Jusqu’à présent, nous n’avons considéré et cherché à comprendre que les décisions individuelles en faisant implicitement l’hypothèse que l’individu était seul face à ses choix et à la nature.

Or, c’est naturellement une hypothèse irrecevable puisque l’homme vit en société et entretient des relations multiples avec ses semblables.

Les interactions économiques entre les individus passent par l’échange marchand. Deux questions se posent :

Comment expliquer l’échange économique ?

Quelles en sont les conséquences ?

Voilà, le programme que nous allons maintenant aborder.

**1°) Les gains à l’échange**

**L’échange fait société**

Pourquoi entrons-nous en interaction les uns avec les autres pour satisfaire nos besoins ?

Paul Krugman, après tant d’autres, l’exprime simplement : « Une famille pourrait essayer de subvenir à tous ses besoins – cultiver ce qu’elle mange, coudre ses propres vêtements, se fournir elle-même en spectacles, écrire ses propres manuels d’économe », et j’ajouterai se soigner soi même en cas de maladie. « Mais, ajoute-il, essayer de vivre de cette manière serait extrêmement difficile. La clé d’un bien meilleur niveau de vie pour tout le monde est l’échange ».

En cette période de confinement, où j’écris ce texte, la force de cette évidence, parfois sous-estimée, saute aux yeux. Aujourd’hui, plus que jamais, notre vie dépend de ceux qui assurent la satisfaction de nos besoins les plus élémentaires, se nourrir tout simplement et bien sûr se soigner.

Elle implique logiquement une spécialisation des individus au sein de la société. Puisque chaque individu de la société ne peut pas tout faire ce qui contribue à sa subsistance lui-même, il se spécialise dans certaines tâches et domaines et échange sa production de biens ou de services contre ce qu’il ne fait pas lui-même à d’autres individus.

**L’échange** est l’opération par laquelle un individu 1 fournit un bien ou un service qu’un autre individu 2 désire en échange d’un autre bien ou service que l’individu 1 désire lui-même.

L’échange suppose la différence et la spécialisation des individus de la société.

Il y a société lorsque les individus qui la composent interagissent entre eux par leurs différences. Sinon, nous aurions un mode d’individus autosuffisants qui seraient relativement fermés les uns aux autres.

Or, ce n’est pas le cas et l’économie de marché est fondamentalement une économie de l’échange marchand entre les individus d’une société.

Alors pourquoi les individus échangent-ils entre eux et font société ?

Des générations d’économistes ont répondu à cette question d’une façon simple : si nous échangeons et faisons donc société, c’est tout simplement par intérêt.

L’échange permet à chaque individu d’améliorer sa situation personnelle et de contribuer à améliorer celles des individus avec lesquels l’échange s’opère.

**b- Les gains mutuels de l’échange**

Pour que deux individus s’engagent dans un échange volontaire, il faut qu’ils y gagnent une satisfaction plus grande tous les deux. Si l’un d’eux ne gagne rien ou même y perd, l’échange ne se fera pas.

Un individu qui atteint l’équilibre (maximisation de son utilité totale) peut avoir la possibilité d’accroître son niveau de satisfaction en échangeant des biens avec un autre individu, lui aussi à l’équilibre dès lors que les deux individus sont différents, soit dans leurs préférences, c’est-à-dire l’utilité qu’ils retirent des différents biens, soit du point de vue de leur aptitude à produire les différents biens.

* **Utilité marginale et gain à l’échange**

Le consommateur qui maximise sa satisfaction en dépensant son budget peut améliorer encore sa satisfaction totale en échangeant avec un autre consommateur lui aussi à l’optimum.

Pour que les deux consommateurs acceptent d’échanger des biens entre eux, il faut qu’ils y trouvent un avantage mutuel.

Cette situation est possible si les consommateurs sont différents, autrement dit qu’ils n’éprouvent pas la même utilité pour chaque bien considéré.

Supposons deux consommateurs (C1 et C2) et deux biens (X et Y).

Un échange est possible lorsque l’utilité marginale de x rapporté à l’utilité marginale de y du consommateur A est différente du même rapport d’utilité marginale de x et y pour le consommateur B.

Considérons deux consommateurs que nous allons appeler Tom et Hank dont on connait les préférences pour les biens X et Y.

Le tableau ci-dessous résume l’état de leurs préférences.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Tom** | | **Hank** | |
| Q | Um x | Um y | Um x | Um y |
| 1 | **16** | **11** | 18 | 16 |
| 2 | **14** | **10** | 16 | 15 |
| 3 | **12** | **9** | 14 | **14** |
| 4 | 10 | **8** | 12 | 13 |
| 5 | 8 | **7** | 10 | 12 |
| 6 | 6 | **6** | **8** | 11 |
| 7 | 4 | 5 | 6 | 10 |
| 8 | 2 | 4 | 4 | 9 |

Tom dispose d’un budget de 12 euros et le bien x vaut 2 euros soit le double du bien y qui vaut donc 1 euro.

Pour maximiser son utilité totale, Tom a intérêt à acheter avec deux euros deux unités du bien y pour une utilité totale (11 + 10 = 21). Les deux euros sont consacrés à acquérir deux unités de bien y pour une utilité totale supplémentaire (9+8 = 17).

Mais avec les deux euros suivants, il a intérêt à acquérir une unité de x (UT = 16).

Deux euros doivent encore être dépensés pour acquérir une unité de bien x (UT =14)

Les 9° et 10° euros doivent être dépensés en une unité de bien y (UT = 13) et enfin, les 11° et 12° en une unité de x qui augmente l’utilité totale de 12.

Le consommateur va donc dépenser ses 12 euros en achetant 3 unités de X au prix de 2 euros et 6 unités du bien y au prix d’un euro. Son utilité totale est maximisée.

Les deux conditions de l’équilibre du consommateur sont bien vérifiées

Um X/Px = Um y/Py donne 12/2 = 6/1

Et Qx.Px + Qy.Py = B 12 = 3.2 + 6.1

Supposons que Hank est confronté à des prix différents parce qu’il vit dans un pays différent. Face à ces prix différents et contraint par son budget, Hank atteint son niveau de satisfaction le plus élevé en consommant 6 unités de X et 3 unités de Y.

Tom et Hank sont donc tous les deux à l’équilibre, mais le rapport de leurs utilités marginales est différent.

**Pour Tom Umx/Um y = 12/6 = 2**

**Pour Hank Um x/Um y = 8/14= 0,57**

**Dans cette situation, ils ont intérêt à échanger jusqu’à égaliser leurs rapports d’utilités marginales.**

Si Tom cède sa 6° unité de y à Hank contre une unité supplémentaire de x, Tom perdrait 6 U mais gagnerait en contrepartie 10 U en consommant une unité de x.

Tom est gagnant à l’échange (10U-6U= 4U)

Hank serait également gagnant. Il recevrait une unité de y pour consommer sa 4° unité lui accordant une utilité de 13. En revanche, il perdrait une unité de x, soit 8U. Le gain net à l’échange pour Hank est donc de 13 - 8 = 5U)

En échangeant tous les deux une unité de x et de y, ils ont a amélioré leur satisfaction, mais ils n’ont pas encore épuisé les gains à l’échange.

En effet, leurs rapports d’utilités marginales restent différents.

Pour Tom Umx/Umy = 10/7 = 1,43

Pour Hank Umx/Umy = 10/13= 0,77

Dans cette situation, l’échange doit se poursuivre. Si Tom échange avec Hank une unité supplémentaire de x pour une unité supplémentaire de y, le rapport Umx/umy devient :

Pour Tom 8/8= 1

Pour Hank 12/12 = 1

Les deux consommateurs ont gagné en utilité à échanger et ont fini à fini par épuiser les gains à l’échange. Tom n’a pas intérêt à céder une nouvelle unité de y qui lui ferait perdre 8U pour ne gagner qu’une unité de x lui rapportant seulement 6, d’où une perte d’utilité de 2.

Hank n’est pas prêt à recevoir une unité de y qui lui rapporterait 11U, mais qui lui ferait perdre une unité de x ayant une utilité de 12, soit une perte d’utilité de 1.

* **Avantages comparatifs et spécialisation**

Supposons avec Paul Krugman[[7]](#footnote-7) deux individus, Tom et Hank, aux aptitudes différentes abandonnées sur une île déserte. Tom est plus adapté que Hank à la vie sur l’île déserte. Cette aptitude différenciée est mesurée par leurs capacités respectives à attraper des poissons et à cueillir des noix de cocos.

Il est donc possible de construire leurs frontières de possibilités de production respectives compte tenu de leurs ressources en facteurs et de leur temps.

La frontière des possibilités de production de Tom est donnée par les alternatives suivantes : soit Tom emploie ses ressources pour attraper 40 poissons, mais dans ce cas, il ne peut cueillir aucune noix de coco, soit il cueille 30 noix de coco, mais ne pêche aucun poisson.

La frontière des possibilités de production de Hank est donnée par les deux alternatives suivantes : soit Hank pêche 10 poisons, et ne cueille alors pas de noix de coco, soit il attrape 20 noix de coco, mais sans pouvoir pêcher de poissons.

On peut en déduire le sacrifice ou coût d’opportunité que subit Tom lorsqu’il décide de pêcher un poisson plutôt que de cueillir une noix de coco et inversement lorsqu’il décide de cueillir une noix de coco. Ainsi, lorsque Tom sacrifie la pêche à la cueillette de noix de coco, il renonce à 40 poissons pour obtenir 30 noix de coco. **Le coût d’opportunité du poisson en noix de coco pour Tom est donc de 30/40, soit ¾.**

Mais s’il sacrifie la cueillette à la pêche, il renonce à seulement 30 noix de coco pour pêcher 40 poissons. Le coût d’opportunité de la noix de coco en poissons est donc de 40/30= 4/3

Le même raisonnement est appliqué pour Hank nous donne les résultats rassemblés dans le tableau ci-dessous

**Les coûts d’opportunité des poissons et des noix de coco pour Tom et Hank**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Coût d’opportunité de Tom | Coût d’opportunité de Hank |
| Un poisson | **¾ de noix de coco** | 2 noix de coco |
| Une noix de coco | 4/3 de poisson | **½ poisson** |

Pour subvenir à leurs besoins, Tom et Hank pourraient ne compter que sur eux-mêmes.

Dans ce cas, Tom pourrait choisir toute quantité de poissons et de noix de coco à l’intérieur de sa frontière des possibilités de production, par exemple, 28 poissons et 9 noix de coco.

Hank pourrait faire de même et compte tenu de ses contraintes personnelles consommer 6 poissons et 8 noix de coco.

Vont-ils se satisfaire de cette situation ?

Il est très probable que non. S’ils peuvent échanger entre eux et connaître leur situation respective, ils auront intérêt à échanger.

**La spécialisation de chacun dans son avantage comparatif.**

Tom et Hank ont intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle ils ont relativement de plus d’aptitude ou relativement le moins d’inaptitude.

Tom va se spécialiser dans la pêche, car pour lui le sacrifice de la noix de coco ne lui fait perdre que ¾ de noix de coco contre un poisson et deux pour Hank.

Quant à Hank, il va se spécialiser dans la cueillette de noix de coco car le coût d’opportunité de la noix de coco n’est que d’1/2 poisson et 4/3 de poisson pour Tom.

On dira que Tom détient un avantage comparatif dans l’activité de la pêche, tandis que Hank détient un avantage comparatif dans la cueillette de noix de coco.

**Les gains globaux et mutuels à l’échange**

**Sans échange, les deux naufragés vont consommer ce qu’ils produisent.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | | **Sans échange** | |
| **Production** | **Consommation** |
| **TOM** | Poissons | **28** | **28** |
| Noix de coco | **9** | **9** |
| **Hank** | Poissons | **6** | **6** |
| Noix de coco | **8** | **8** |

**Avec spécialisation et échange**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | **Avec échange** | |  |
| **Production** | **Consommation** |  |
| **TOM** | **Poissons** | **40** | **30** | **+2** |
| **Noix de coco** | **0** | **10** | **+1** |
| **Hank** | **Poissons** | **0** | **10** | **+4** |
| **Noix de coco** | **20** | **10** | **+2** |

En se spécialisant dans la pêche, Tom peut pêcher 40 poissons, en consommer 30 et en donner 10 à Hank. Ce faisant, Tom améliore sa situation personnelle. Au lieu de consommer 28 poissons, il pourra en consommer 30, soit un gain de 2 unités. Au lieu de consommer 9 noix de coco, il en consommera 10, soit un gain d’une unité.

En se spécialisant dans la cueillette de noix de coco, Hank peut en cueillir 20 et en donner

10 à Tom. Ce faisant, Hank améliore aussi sa situation.

Les deux individus se sont donc mis d’accord pour échanger 10 poissons contre 10 noix de coco.

L’échange a non seulement procuré un gain global de bien-être, mais se révèle mutuellement avantageux.

L’échange est avantageux dès lors qu’il se situe dans les limites de ce que peuvent accepter chaque individu compte tenu de leur coût d’opportunité.

Selon nos hypothèses, Hank va accepter d’échanger des noix de coco contre un poisson dès lors qu’il paiera le poisson moins de deux noix de coco. En effet, le coût d’opportunité d’un poisson pour Hank est de deux noix de coco.

Tom va lui accepter d’échanger du poisson contre des noix de coco dès lors paiera la noix de coco moins de 4/3 de poisson. En effet, le coût d’opportunité d’une noix de coco pour Tom est de 4/3 de poisson.

**L’avantage comparatif est la base de l’échange entre deux nations**

L’exemple de l’échange entre deux individus différents peut être transposé aux nations. Dès lors que deux nations sont différentes, elles ont intérêt à se spécialiser dans leurs avantages comparatifs et à se retirer du domaine où elles sont relativement moins avantagées.

On doit à l’économiste David Ricardo d’avoir démontré le gain d’efficacité retiré de l’échange international. La spécialisation des nations dans leurs avantages comparatifs est une source de bien-être pour les nations qui participent à l’échange.

Selon cette approche, le libre-échange n’est pas un jeu à somme nulle –ce que les uns gagnent, les autres, le perdent-, mais un jeu à somme positive (jeu gagnant-gagnant).

**B- Nos échanges sont monétaires**

Les individus ont donc un intérêt mutuel à échanger et à faite société par ce biais. Il reste à montrer comment se réalisent ces échanges.

Deux méthodes sont concevables et coexistent dans une certaine mesure dans nos sociétés : la première consiste à ce que les individus entrent dans des rapports d’échanges interindividuels sans intermédiaire. On parle alors de **troc**. La seconde utilise un intermédiaire commun aux individus qui échangent, l’échange se fait **monétaire**.

De par ses fonctions, la monnaie s’est très tôt imposée, sous des formes très diverses, pour pallier les inconvénients du troc.

**1°) Le système du troc**

Le troc est un échange d’une marchandise détenue par un individu contre une autre marchandise détenue par un autre individu. Comme on l’a vu dans le point précédent, la décision d’échanger repose sur le coût d’opportunité entre les deux biens pour les individus ou encore de leur préférence mesurée par leur utilité respective pour les deux biens.

Associé aux débuts de l’humanité, le système du troc a été supplanté par l’échange monétaire. Pour autant, le troc n’a pas disparu pour deux raisons diamétralement opposées.

**a- Les coûts du troc**

Le troc n’est pas adapté à des sociétés qui comptent de très nombreux individus et qui produisent et consomment de très nombreux produits. Dans ce cas, le troc succombe à trois difficultés fondamentales.

Pour le comprendre, prenons l’exemple d’un chasseur qui veut échanger un chevreuil contre de la farine.

Notre chasseur doit se mettre en quête de trouver un meunier désireux de lui vendre de la farine. Mais, tous les meuniers ne sont pas forcément d’accord ou en mesure de lui vendre de la farine. Il va donc falloir chercher la bonne contrepartie, ce qui peut prendre du temps.

Le troc implique **des coûts de recherche**.

Même si l’on admet qu’après un certain temps, le chasseur trouve un meunier désireux de vendre de la farine, cela ne suffit pas car il faut que celui-ci accepte de la lui vendre contre un chevreuil. La probabilité qu’au sein d’une société composée d’individus très nombreux, deux individus aux désirs concordants se rencontrent peut être assez faible. En tous les cas, il faudra discuter avec de nombreux meuniers ayant un surplus de farine à vendre pour parvenir à concrétiser l’échange chevreuil/farine. Le troc implique donc un second type de coûts, **des coûts de négociation**.

Enfin, supposons que le chasseur désireux de vendre un chevreuil et le meunier désireux de vendre de la farine au même moment se rencontrent, il reste à établir le prix du chevreuil en farine et inversement. Cette question de la valeur relative des différents biens entre eux est l’une des questions les plus complexes de la science économique. Les uns ont vu la valeur dans la difficulté à produire les biens (théorie de la valeur travail), d’autres l’ont vu dans la rareté ou l’utilité des biens (valeur utilité). Quoi qu’il en soit, dans une société où très peu de biens sont échangés, on peut imaginer possible le calcul de la valeur d’un cerf contre de la farine.

Mais, dès que le nombre de biens échangeables potentiellement augmente, plus il devient difficile d’évaluer tous les échanges potentiellement réalisables au sein d’une société.

Une petite formule mathématique permet de mesurer les difficultés insurmontables du troc dans une société complexe composée de nombreux biens.

Dans une économie à n biens, le nombre d’échanges potentiellement réalisables est donné par la formule n (n – 1)/2.

Ainsi, si n = 5, on aura 10 relations d’échanges potentielles

Si n = 100, on aura 4 950 relations d’échanges potentielles, si n = 1000, cela fera 499 500, et pour 10 000 biens, 49 950 000.

Et encore, le nombre de 10 000 biens est-il une sous-estimation du nombre de biens disponibles dans nos économies modernes.

Concrètement, dans un magasin à 10 00 biens, il faudra prévoir des étiquettes indiquant (n – 1), soit 999 prix afin de permettre aux clients de comparer les différents prix des biens entre eux. Cela conduit à une solution absurde. Nous passerions notre temps à lire les étiquettes avant de faire un choix. **Le troc n’est donc possible que pour comparer deux à deux les biens. Sinon, il implique des coûts insupportables d’évaluation de la valeur des différents biens entre eux.**

**Les différents coûts de transaction du troc expliquent que la monnaie s’est très tôt imposée comme intermédiaire des échanges.**

Pour autant, le troc n’a pas disparu totalement de nos économies et se pense parfois comme une alternative aux rapports marchands entre individus qui dominent dans notre société.

**b- Le troc n’a pas disparu**

Le troc est une réalité et ne disparaitra jamais. Lorsque deux jeunes enfants échangent à l’école leurs jouets, ils font du troc et entrent dans des rapports d’échange mutuellement avantageux.

Mais, le troc peut réapparaître dans des sociétés modernes pour deux raisons diamétralement opposées, d’abord comme nécessité lorsque les individus perdent toute confiance dans leur monnaie et ensuite comme aspiration pour donner du sens à leurs actes sociaux.

* **Le troc comme forme de réponse à une grave crise monétaire**

Le recours au troc peut s’analyser comme une forme de réaction à une perte de confiance dans la monnaie dans le cadre d’une perte brutale et importante de pouvoir d’achat de celle-ci (cas de l’hyper inflation). Dans ce cas, détenir de la monnaie est coûteux puisqu’elle perd de sa valeur. Cela conduit les individus à fuir devant la monnaie et à substituer le troc à son usage comme instrument d’échange. Ce type de situation s’est produit lors de grandes crises monétaires comme en Allemagne en 1923 pendant la république de Weimar ou plus récemment en Argentine en proie à un désordre monétaire récurrent.

Le recours au troc peut aussi une réponse à un manque de monnaie pour couvrir les échanges. Cette situation, plus rare, apparaît en matière d'échange international lorsqu'un pays manque de liquidités internationales, c’est-à-dire de devises pour régler ses importations. La république d’Iran échange ainsi du pétrole contre des médicaments faute de dollars.

Toutefois, le recours au troc ne peut être que temporaire et son expérience ne fait au fond que confirmer le besoin d’une bonne monnaie. Ceux qui le peuvent vont substituer une autre monnaie à celle de leur pays. On parle de dollarisation de l’économie.

* **Le troc comme alternative aux rapports marchands entre les individus**

Avec le développement d’internet et l’apparition des plateformes numériques de mise en relation directe d’utilisateurs aux intérêts opposés, on a vu émerger une économie de partage ou économie collaborative.

Cette économie repose sur le partage ou l’échange entre particuliers de biens (un lit pour dormir, une voiture inutilisée à certains moments, une place de parking, des outils, des vêtements non portés, des jouets inutilisés, etc.) ou de services (covoiturage, garde d’enfant, assistance informatique, etc.).

Les plateformes d’échanges et de partage non marchands et non monétaires de biens et de services prospèrent et satisfont des besoins économiques (réaliser des économies) et sociaux (se sentir utile, développer de nouveaux rapports sociaux non médiés par l’argent, volonté de lutter contre le gaspillage de ressources, substituer l’usage des biens à leur propriété, etc.).

Toutefois, à côté de communautés d’échanges volontaires et non monétaires, de taille restreinte, se sont développés les nouveaux géants de l’économie numérique qui ont une conception monétaire de ce type d’échanges.

**2°) Les fonctions de la monnaie**

Il est de coutume d'admettre que l'on est en présence d'une monnaie lorsque les trois fonctions suivantes sont réunies : une fonction de mesure de la valeur relative des biens (intermédiaire des échanges), une fonction de règlement des échanges (unité de compte), enfin une fonction de conservation du pouvoir d'achat (réserve de valeur).

La monnaie, intermédiaire des échanges

Les fonctions de la monnaie La monnaie, unité de compte

La monnaie, réserve de valeur

Ces trois fonctions sont exercées habituellement sur le territoire national. « Battre » monnaie fut ainsi pendant longtemps l’apanage des seigneurs, des monarques, puis de l’Etat avant que des réformes institutionnelles conduisent à confier la gestion de la monnaie à des banques centrales indépendantes des gouvernements (et aujourd’hui la BCE pour la zone Euro).

Mais le développement des échanges internationaux implique de comparer des prix exprimés dans des monnaies nationales différentes et de régler les échanges. Pour faciliter les transactions internationales, une monnaie peut ainsi être choisie pour remplir dans l’ordre international ces trois fonctions. Pendant longtemps, c’est à l’or que revînt ce rôle. Mais depuis les années 1970, l’or est totalement démonétisé et le dollar l’a supplanté pour devenir la devise internationale dominante.

1. **La monnaie est un intermédiaire des échanges**

La monnaie que nous détenons sous différentes formes nous permet de régler nos échanges réels et financiers d’une façon efficace au sens où elle permet aux agents de gagner beaucoup de temps par rapport à la solution alternative du troc.

Elle facilite les échanges et permet de substantielles économies de coût de transaction.

Ainsi, lorsque quelqu'un veut acheter un bien, il doit vendre un autre bien, le plus souvent sa force de travail, et l'échanger contre sa valeur en monnaie. La monnaie ainsi obtenue sera ou non suffisante pour se procurer le bien désiré.

Le recours à la monnaie permet de simplifier les échanges :

- les opérations de vente et d'achat sont désynchronisées dans le temps. Un individu peut vendre un bien contre de la monnaie, mais n’est pas obligé de la dépenser immédiatement pour acheter un autre bien. Inversement, un individu peut acheter un bien sans avoir préalablement vendu un bien s’il dispose de la monnaie nécessaire en réserve.

- les échangistes n'ont nul besoin de trouver un partenaire aux intentions symétriques. Avec l’argent gagné par mon travail, je peux acheter n’importe quel bien. Dans une économie monétaire, chaque individu peut donc employer son temps à l’activité pour laquelle il est relativement le meilleur et ainsi gagner l’argent nécessaire à l’acquisition des biens qui lui sont utiles.

**Le Dollar, monnaie de règlement des transactions internationales**

Généralement, une monnaie n'a de valeur libératoire qu'à l'intérieur des frontières nationales. Plus rares sont les monnaies dites internationales qui sont acceptées partout comme moyen de paiement On parle alors de **devise internationale**. Le dollar est actuellement la monnaie internationale de référence et de nombreux produits mondialisés comme les avions de ligne ou le pétrole sont réglés en dollars.

1. **La monnaie est unité de compte (instrument de mesure de la valeur des biens)**

Le prix exprimé en monnaie devient le point commun permettant la réalisation de l'échange entre deux biens différents. La monnaie est donc à ce titre un étalon de mesure, la métrique permettant l’évaluation immédiate de tous les biens entre eux.

Si l’on part d’une situation de troc, on peut avoir à estimer un bien contre un autre bien. Par exemple, si 10 lapins valent 1 quintal de blé, le prix relatif du lapin par rapport au blé est de 1/10. Mais comme on l’a vu, une telle évaluation devient très complexe à réaliser lorsque le nombre de biens est très important.

La monnaie permet de donner à ce rapport relatif une valeur absolue. Ainsi, un quintal de blé aura un prix correspondant à une unité monétaire, et un lapin aura un prix de 0,1 unité monétaire.

Concrètement, dans un magasin comportant 1 000 produits, j’aurai besoin de seulement 999 prix, soit infiniment moins que dans un système de troc (499 500 pour mémoire).

La monnaie, en tant qu'étalon de mesure des valeurs, réduit le nombre de prix à connaître, contribue donc à homogénéiser les marchés de biens et services. Les comparaisons sont facilitées et en dernier ressort les choix des individus. En tant qu’unité de mesure unique la monnaie permet aux agents économiques de réaliser des économies de coûts de transaction.

# Le dollar, unité de compte internationale

Le dollar est actuellement une unité de compte au niveau international pour de nombreux produits (pétrole, avions, matières premières en général). L’usage d’une nouvelle unité de compte pour ces marchés internationaux, par exemple l’euro, ferait subir aux acteurs des coûts de transaction supplémentaires. C’est l’une des raisons qui explique la stabilité sur longue période du dollar comme monnaie internationale.

1. **La monnaie, réserve de pouvoir d'achat (réserve de valeur)**

Si la valeur de la monnaie est stable, la monnaie permet aux agents économiques de différer leurs achats et leurs paiements dans le temps. En d’autres termes, le détenteur d’une quantité de monnaie peut la conserver avant de réaliser l’achat, tandis que le vendeur peut accepter de n’être payé qu’à tempérament. On dira, selon la formule de Keynes que « la monnaie est un pont entre le présent et le futur ».

La monnaie n’est pas le seul moyen de conserver de la valeur dans une économie. Il est possible de transformer sa monnaie en placements mobiliers (actions, obligations, biens immobiliers, œuvres d’art). Toutefois, la monnaie a la particularité d’être le seul actif sans risque de perte en capital. **C’est la propriété de la liquidité de la monnaie**.

La qualité d’une monnaie en tant que réserve de valeur dépend de sa capacité à maintenir sa valeur dans le temps. Si les prix de l’ensemble des biens et services de consommation double sur une période de temps donnée, on dira que la monnaie a perdu la moitié de sa valeur, autrement dit de son pouvoir d’achat. La même quantité de monnaie permet d’acquérir en t+1 moitié moins de biens et de services qu’à l’instant t.

Si la perte de pouvoir d’achat de la monnaie devient trop importante, alors il existe un risque de fuite devant la monnaie.

C’est pourquoi, la préservation de sa valeur est importante pour le bon fonctionnement d’une économie d’échanges.

# Le dollar, réserve internationale de valeur

Le dollar remplit cette fonction de réserve de valeur au niveau international (pour les épargnants privés et pour les banques centrales qui placent leurs réserves de change en faisant l’acquisition d’actifs liquides libellés en dollar)).

**3°) Les caractéristiques de la monnaie**

Pour assumer les différentes fonctions qui sont les siennes, la monnaie doit être acceptée par tous les contractants potentiels d'une communauté pour une valeur donnée. C'est à ce niveau qu'interviennent les pouvoirs publics qui décident d’une part de sa « **valeur libératoire** » sur l’ensemble du territoire pour tous les agents résidents qui ne peuvent refuser de l’accepter et d’autre part qui ont la responsabilité de la stabilité de sa valeur dans le temps, autrement de la confiance qu’elle peut inspirer ou non aux agents.

La question de la préservation de la valeur de la monnaie se pose d’autant plus que les agents peuvent conserver leur richesse en achetant d’autres actifs réels (Œuvres d’art, biens immeubles) ou financiers (valeurs mobilières). Alors, pourquoi conserver de la monnaie ?

La détention de monnaie présente deux avantages relativement à la détention d’autres actifs :

* La monnaie est immédiatement disponible pour effectuer une transaction. L**a monnaie est en effet un actif parfaitement liquide qui ne peut être refusé comme moyen de règlement des échanges et des créances sur l’ensemble du territoire.**
* La **monnaie est aussi un actif sans risque de perte en capital**. Si l’inflation est très faible, l’individu peut conserver sa richesse en monnaie. En revanche, s’il achète des actifs financiers, il supporte un risque en capital plus ou moins important selon le type d’actif acquis. En effet, si le marché est déprimé au moment où il souhaite vendre pour acheter un bien, il vendra moins cher que la valeur d’achat (moins-value).

**4°) Les différentes formes de la monnaie**

La monnaie peut prendre différentes formes

* la monnaie fiduciaire : ce sont les pièces (appelées aussi monnaie divisionnaire) et les billets (monnaie papier). La monnaie fiduciaire est nommée ainsi car son utilisation repose sur la confiance des agents économiques.
* la monnaie scripturale : ce sont les avoirs bancaires détenus par les agents économiques dans les différents établissements de crédit.

L’empreinte croissante des technologies numériques sur les paiements se traduit également par l’émergence des crypto-monnaies. Mais celles-ci n’offrent aucune garantie de sécurité, de convertibilité ou de valeur, même sous leur forme la plus récente de « stablecoins » (le projet Libra de Facebook par exemple), de sorte que leur légitimité comme moyen de paiement n’est pas avérée[[8]](#footnote-8).

À ces monnaies classiques s’ajoutent de nouvelles formes de monnaie locales, dont les montants restent malgré tout limités comme le SEL (système d’échange local), le SOL (monnaie solidaire dématérialisée), le WIR (en Suisse) ou l’Eusko (dans le pays basque).

Les formes de la monnaie ne doivent pas être confondues avec les moyens de paiement qui permettent leur utilisation. À titre d’exemple la monnaie scripturale est mobilisée grâce à divers moyens de paiement :

* le chèque
* Le virement
* La carte bancaire
* Le paiement numérique (qui utilise souvent le support de la carte bancaire).

Si l’innovation dans le domaine des paiements est forte, elle doit préserver la sécurité des transactions et la confiance des consommateurs.

L’ensemble de la monnaie en circulation dans l’économie constitue la masse monétaire. Celle-ci varie en fonction du processus de création monétaire (essentiellement lors de l’acceptation par les banques de demandes de crédits) et de destruction monétaire (le remboursement de ces crédits par les agents économiques)[[9]](#footnote-9). Dans une économie en expansion, le développement de crédit l’emportant sur le remboursement, la masse monétaire croît. Nous verrons ultérieurement que l’objectif de la politique monétaire est de contrôler cette croissance par divers outils (l’encadrement du crédit, le niveau des taux d’intérêt) afin de limiter une hausse des prix (inflation) d’origine monétaire. Cependant, dans certaines périodes, l’objectif de la politique monétaire est au contraire de stimuler la croissance grâce à des taux bas (voire négatifs pour les banques centrales)[[10]](#footnote-10).

L’appréciation du volume de la masse monétaire en circulation dans une économie dépend aussi de ses modalités de calcul en fonction essentiellement de sa liquidité. On distingue plusieurs agrégats numérotés de M1 à M4 :

– M1 correspond à la part pièces et billets en circulation plus les [dépôts à vue](https://fr.wikipedia.org/wiki/D%C3%A9p%C3%B4t_%C3%A0_vue).

– M2 correspond à M1 plus les dépôts à terme inférieurs ou égaux à deux ans et les dépôts assortis d'un préavis de remboursement inférieur ou égal à trois mois (par exemple, pour la France, le [livret jeune](https://fr.wikipedia.org/wiki/Livret_jeune) ou le [livret de développement durable et solidaire](https://fr.wikipedia.org/wiki/Livret_de_d%C3%A9veloppement_durable_et_solidaire), les [livrets A](https://fr.wikipedia.org/wiki/Livret_A) et bleu, le [compte épargne logement](https://fr.wikipedia.org/wiki/Compte_%C3%A9pargne_logement) (CEL), le [livret d'épargne populaire](https://fr.wikipedia.org/wiki/Livret_d%27%C3%A9pargne_populaire) (LEP)...).

– M3 correspond à M2 plus les instruments négociables sur le [marché monétaire](https://fr.wikipedia.org/wiki/March%C3%A9_mon%C3%A9taire) émis par les institutions financières monétaires (IFM), et qui représentent des avoirs dont le degré de liquidité est élevé avec peu de risque de perte de capital en cas de liquidation (ex. : [OPCVM](https://fr.wikipedia.org/wiki/OPCVM) monétaire, [certificat de dépôt](https://fr.wikipedia.org/wiki/Certificat_de_d%C3%A9p%C3%B4t), créance inférieure ou égale à deux ans).

– M4 correspond à M3 plus les [bons du Trésor](https://fr.wikipedia.org/wiki/Bons_du_Tr%C3%A9sor), les [billets de trésorerie](https://fr.wikipedia.org/wiki/Billet_de_tr%C3%A9sorerie) et les [bons à moyen terme](https://fr.wikipedia.org/wiki/Bon_%C3%A0_moyen_terme_n%C3%A9gociable) émis par les sociétés non financières

**C- Le circuit économique élémentaire**

Le circuit économique est une représentation, plus ou moins complète, de l’activité économique qui insiste sur la circulation des flux, réels et monétaires entre les agents au sein d’une économie.

Les flux réels entre les types d’agents sont des flux physiques, par exemple, la production d’un bien, la consommation d’un bien, l’offre de travail etc.

Ces flux réels ont pour contrepartie des flux monétaires, c’est-à-dire des flux qui correspondent à une certaine quantité de monnaie.

Cette façon d’analyser le fonctionnement de l’économie présente l’intérêt d’insister sur l’interdépendance entre les différents agents et les différents flux économiques.

**Les représentations simples du circuit peuvent prendre appui sur les opérations économiques principales et les activités économiques principales des agents.**

Avant de présenter les principales relations d’interdépendance du circuit, nous commençons par présenter le mode de regroupement des individus et groupes d’individus en ensembles homogènes, puis leurs opérations économiques principales.

**1°) Le regroupement des agents économiques par catégories**

La donnée élémentaire de l’analyse économique est l’individu et les groupes d’individus. Mais, il est impossible d’étudier simultanément ces millions de centres de décision autonome. C’est pourquoi, l’analyse économique regroupe tous ces centres de décision en quelques catégories seulement d’agents économiques. L’Insee dénomme ces centres de décision autonome des **unités institutionnelles**.

Une **unité institutionnelle** est un centre élémentaire de décision économique caractérisé par une unicité de comportement et une autonomie de décision dans l'exercice de sa fonction principale. (Insee.fr)

Les systèmes nationaux de comptabilité nationale distinguent 5 catégories d’agents économiques auquel est ajouté un agent fictif dénommé « reste du monde ».

Ces catégories d’agents sont dénommées « **secteurs institutionnels** » par l’Insee.

Les **secteurs institutionnels** regroupent les unités institutionnelles ayant des comportements économiques similaires caractérisés par leur fonction principale et la nature de leur activité.

On distingue cinq secteurs institutionnels résidents :

- les sociétés non financières (SNF) ;

- les sociétés financières (SF) ;

- les administrations publiques (APU) ;

- les ménages ;

- les institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM).

L'ensemble des unités non-résidentes, dans la mesure où elles entretiennent des relations économiques avec des unités résidentes, sont regroupées dans le reste du monde. (Insee.fr)

Les différents secteurs institutionnels résidents se distinguent les uns des autres par deux critères : leur fonction principale et leurs revenus principaux.

**Les secteurs institutionnels selon leurs fonctions principales et leurs revenus principaux**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Secteurs institutionnels/ catégories d’agents économiques** | **Exemples d’agents individuels ou collectifs** | **Fonction principale** | **Revenus principaux** |
| **Sociétés non financières (SNF)** | Sociétés de capital et de personnes, les sociétés coopératives, | Production de biens et services marchands (vendus à un prix de marché) | Chiffre d’affaires représenté par la valeur de la production vendue |
| **Sociétés financières**  **(SF)** | Banques, sociétés d’assurance, sociétés financières, etc. | Production de services financiers (vendus à un prix de marché) | Fonds collectés (dépôts à vue des clients des banques par exemple), intérêts reçus, primes d’assurance, etc. |
| **Administrations publiques (APU)** | Administrations centrales de l’Etat(administrations de la justice, police, défense, instruction, etc.)  Administrations publiques locales (collectivités locales)  Administrations de sécurité sociale (hôpitaux par exemple) | Production de services non marchands (production offerte gratuitement ou à un prix inférieur à 50 % de son coût de production) et redistribution de revenus | Prélèvements obligatoires (impôts, taxes et cotisations sociales) |
| **Ménages** | Ensemble des personnes occupant un même logement. Il peut s’agir de familles, mais aussi de colocataires par exemple) | La consommation effective des ménages qui comprend la dépense de consommation des ménages (ce qu’ils consomment en le payant) et la dépense individualisable des administrations publiques et des ISBLSM (ce qu’ils consomment sans le payer) | Revenus du travail subordonné (salaire) ou indépendant et revenus de la propriété (intérêts, loyers, dividendes) |
| **Institution sans but lucratif au service des ménages(ISBLSM)** | Secteur associatif, syndicats, partis politiques,etc. | Production de services non marchands aux ménages | Chiffre d’affaires des ventes occasionnelles, contributions volontaires des autres agents |
| **Reste du monde** regroupe les unités non résidentes dans la mesure où elles effectuent des opérations avec des unités institutionnelles résidentes | **Tous les pays autre que celui étudié et tout agent économique non résident** | Opérations économiques d’importations et d’exportations de biens et services  Opérations financières | Sans objet  Les économistes enregistrent les opérations avec le reste du monde dans un document comptable, la balance des paiements |

**Pour les économistes un pays rassemble tous les agents résidents qui réalisent leurs activités économiques principales sur le territoire national.**

**Le critère de résidence l’emporte sur le critère de nationalité**

Sont résidents français, les personnes physiques et morales, quelle que soit leur nationalité, française ou étrangère, qui ont leur activité principale sur le territoire français.

Ainsi, la filiale française de la société américaine Microsoft est un agent économique résident en France.

**2- Les opérations économiques des unités institutionnelles**

Les opérations économiques des agents sont ventilées en trois catégories :

Les opérations sur biens et services

Opérations économiques Les opérations de répartition du revenu

Les opérations financières

**a- Les opérations sur biens et services**

**Les opérations sur les biens et services concernent la production et les emplois des biens et services et permettent de mesurer les ressources en biens et services de l’économie nationale et l’utilisation de ces ressources en biens et services sur une période de temps donnée.**

**La production est l'activité qui permet de fabriquer des biens ou des services et le résultat de cette activité.**

**La consommation est un acte de destruction de biens et services.**

Mais, dans une économie, toute la production n’est pas consommée, une partie est employée pour produire des biens destinés à produire d’autres biens. Il s’agit de l’opération d’investissement.

**L'investissement productif est l’opération d’acquisition de capital fixe productif destiné à la production d’autres biens.**

Enfin, les économies modernes sont des économies ouvertes sur le reste du monde. Cela signifie que les agents économiques résidents réalisent des échanges avec des agents économiques non-résidents.

Les **importations** sont des achats de B/S effectués par les agents résidents auprès du reste du monde. A ce titre, les importations complètent les ressources en produits du pays considéré.

- Les **exportations** sont des ventes de B/S à destination du reste du monde. A ce titre, les exportations constituent des emplois des produits du pays considéré.

Sur une période de temps donnée, il existe une égalité ex post entre les ressources et les emplois en biens et services.

Ainsi, la production et les importations de biens et de services constituent les deux ressources en biens et services.

Ces ressources permettent de consommer, investir et d’exporter.

**b- Les opérations de répartition**

Les **opérations de répartition** indiquent la répartition de la valeur de la production sous forme de revenus distribués aux agents économiques principaux, ménages, entreprises et Etat.

**Il existe une égalité entre la valeur de la production et la valeur du revenu distribué.**

**c- Les opérations financières**

**Les opérations financières** décrivent les **modalités** par lesquelles les agents économiques comblent leur besoin de financement (emplois supérieurs aux ressources) ou mettent leur capacité de financement (ressources supérieures aux emplois) à disposition des autres agents. Ces opérations font appel pour l’essentiel au système bancaire (crédit bancaire) et au marché financier (titres de créances ou de propriété).

**3°) Le circuit des fonctions économiques principales**

**Selon cette optique, le circuit comprend trois fonctions interdépendantes relatives à la production, au revenu distribué et à la dépense.**

**Les 3  fonctions économiques interdépendantes**

**Production de biens et services (Y)**

Achats de biens et services Valeur produite

**Revenu distribué ( R )**

**Dépense (D)**

**Le circuit comprend donc trois fonctions interdépendantes**

La production (Y)

Le revenu (R)

Et la dépense (D)

La production de biens et de services a un équivalent monétaire qui correspond à une richesse produite. La valeur produite induit une distribution de revenus aux agents économiques qui ont participé à sa réalisation sous différentes formes, principalement les offreurs de travail et de capital. Ce revenu distribué aux agents est dépensé.

Les trois opérations sont interdépendantes et ne hiérarchisent pas en soi les fonctions. Ainsi, il est possible de considérer la production comme la fonction première, tout aussi bien que la dépense par exemple. Tout le monde connait le paradoxe de la poule et de l’œuf. « Qui de la poule ou de l’œuf est arrivé en premier ? ».

C’est une question qui oppose depuis longtemps les économistes. Pour certains, la production est première car sans elle pas de revenu et donc de dépense.

Pour d’autres, la demande est première, car sans elle, pas de production et donc de revenu.

On ne prétendra pas ici solutionner ce paradoxe de l’économie, mais simplement décrire les relations entre les trois fonctions principales de l’économie.

**L’égalité production (Y) et revenu (R)**

**L’égalité revenu (R) et dépense (D)**

**R = D**

Les agents qui perçoivent un revenu peuvent en faire deux emplois : le consommer (C) ou l’épargner (S)

Les institutions financières (Banques, marché financier) assurent le transfert de l’épargne vers les agents à besoin de financement pour investir.

Notre représentation élémentaire du circuit peut prendre la forme plus complexe représentée ci-dessous.

**Production de biens d’équipement et**

**de biens et services de consommation (Y)**

**Investissement**  **Consommation**  **Revenus des facteurs**

(salaire, profit)

Epargne **Dépenses**

**4°) Le circuit intégrant les agents et leurs fonctions pricnipales**

Nous considérons une économie à trois agents, les ménages, les entreprises et l’Etat, ouverte sur le reste du monde.

Les entreprises des biens et services produisent des biens et des services (Y) grâce aux facteurs de production offerts sur le marché du travail par les ménages, le salaire (W) et le profit (P).

Les ménages consomment (C) et épargnent (S) une part du revenu qu’ils perçoivent.

Les entreprises produisent des biens de consommation pour répondre aux besoins des ménages et des biens d’équipement pour répondre à la demande d’investissement des entreprises (I).

L’Etat prélève des impôts sur les ménages (Im) et versent des prestations sociales (PS) aux ménages et financent des investissements publics (G).

Les opérations économiques réalisées entre les agents ont lieu sur des marchés, le marché des biens et services, le marché des capitaux et le marché des facteurs de production.

Enfin, les trois agents résidents de l’économie nationale réalisent des exportations (X) et des importations (M) de biens et de services.

**La représentation des flux monétaires d’un circuit à trois agents et trois marchés**

Marché des facteurs **Revenu des facteurs**

**Prestations**

**Ménages**

**Etat**

**Investissement public**

**Impôt**

**Entreprises**

**Epargne**

Marché des capitaux

**Investissement**

**Consommation** Marché des biens et services

**Consommation**

**Importations**

**Exportations**

**Reste du monde**

**L’équilibre entre les ressources et les emplois en biens et services de cette économie.**

La production (Y) a plusieurs emplois, la consommation des ménages ( C ), l’investissement (I) des entreprises et l’investissement de l’Etat (G). Une partie des ressources vient du reste du monde M) et a comme emploi des exportations de biens et de services (X)

On a donc une égalité entre les ressources et les emplois en biens et services de ce type :

**Y + M = C + I + G + X**

**Le solde extérieur correspond à la différence entre les exportations et les importations.**

**On peut donc écrire (X – M) = Y – (C+I + G)**

**Cette égalité permet de faire un constat intéressant**

**Si X ˃ M, alors Y ˃ C + I + G**

L’écart entre la production intérieure et la dépenses intérieure de consommation et d’investissement correspond à son excédent commercial. L’économie pourrait dépenser davantage jusqu’à ce que son excédent extérieur disparaisse.

**Si X ˂ M, alors Y ˂ C + I +G**

L’écart entrela production intérieure et la dépenses intérieure de consommation et d’investissement correspond à son déficit commercial. L’économie devrait dépenser moins pour réduire son déficit extérieur.

**Auteur : Frédéric Larchevêque**

1. Hartmut Rosa, Aliénation et accélération, La découverte, 2014 [↑](#footnote-ref-1)
2. Infox en français [↑](#footnote-ref-2)
3. Voir la ressource pédagogique proposée sur le site Eduscol : https://cache.media.eduscol.education.fr/file/Droit\_et\_economie/17/5/RA19\_Lycee\_T\_STMG\_1\_DroitEco\_coutmarginal\_1171175.pdf [↑](#footnote-ref-3)
4. Voir la ressource pédagogique sur le site Eduscol : https://cache.media.eduscol.education.fr/file/Droit\_et\_economie/39/8/RA20\_Lycee\_T\_STMG\_1re\_Utilite\_1268398.pdf [↑](#footnote-ref-4)
5. Voir la ressource pédagogique sur ce thème sur le site Eduscol : https://cache.media.eduscol.education.fr/file/Droit\_et\_economie/39/8/RA20\_Lycee\_T\_STMG\_1re\_Utilite\_1268398.pdf [↑](#footnote-ref-5)
6. Il existe bien évidemment une solution mathématique en dérivant en Q les fonctions de coût et de recette totale. Volontairement, on ne passe pas par ce chemin pour aborder le principe de maximisation du profit. [↑](#footnote-ref-6)
7. Cet exemple est adapté de celui proposé par Paul Krugman, dans Microéconomie, De boeck, 2009, p 74-80 [↑](#footnote-ref-7)
8. https://abc-economie.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/819434\_moyen-paiement.pdf [↑](#footnote-ref-8)
9. <https://abc-economie.banque-france.fr/leco-en-bref/qui-cree-la-monnaie> [↑](#footnote-ref-9)
10. <https://abc-economie.banque-france.fr/leco-en-bref/quest-ce-que-la-politique-monetaire> [↑](#footnote-ref-10)