

Chapitre 1 : Les agents économiques et les différents types de biens et services

I Les biens et les services ont-ils tous la même nature ?

A) Les biens et services : définitions

Les biens et services n'ont pas tous la même nature : certains sont **durables**, d'autres **non-durables**, ils peuvent être **gratuits** ou quasiment. D'autres sont payants et sont vendus par des entreprises qui veulent faire des profits. Il existe aussi des biens **naturels** qui proviennent de la nature et d'autres que l'on qualifie de **libre** car tout le monde y a accès en quantité illimitée, comme l'air ou la lumière du soleil.

B) Choix et rareté des biens

Les biens et services sont produits par l'activité humaine en quantité limitée et à l'aide de ressources limitées. Il faut donc que les agents économiques s'organisent pour gérer au mieux ces biens et services relativement rares, afin d'être le plus satisfait possible.

II/ La consommation des agents économiques est-elle sans contrainte ?

A) Le consommateur, un agent économique

Le consommateur est un agent économique qui fait des **choix de consommation**, mais aussi des **choix d'épargne** en fonction de ses besoins.

B) Le consommateur doit faire des choix sous différentes contraintes

Le consommateur cherche à satisfaire ses besoins au mieux, mais avec des contraintes. En effet, il n'a qu'un **revenu limité** pour faire face à toutes ses dépenses. Il n'a pas toujours toutes les informations à disposition ni forcément le temps de comparer tous les achats possibles afin de consommer le bien qui le satisfera le plus. Par conséquent, il doit faire des arbitrages et choisir entre différents biens et services qu'il devrait consommer en premier, tout en renonçant à consommer d'autres biens.

III/ Les différentes productions des agents économiques se font-elles sans contrainte ?

A) Les entreprises : un lieu de production sous contrainte

Les producteurs, quant à eux, doivent produire des biens et des services, afin que les producteurs privés tels que les entreprises puissent faire des profits. Pour cela, ils doivent pouvoir gérer leurs coûts de production, et l'achat de leur matière première au mieux, car ils n'ont pas des ressources illimitées. Cela les conduit à faire des arbitrages entre différentes possibilités, c'est-à-dire à choisir une façon de produire plutôt qu'une autre et donc renoncer aux autres manières de produire ou encore à utiliser une matière première plutôt qu'une autre dans sa production etc.

B) Le secteur public : une production au service des individus

Les producteurs publics tels que les collectivités territoriales (municipalités, conseil régional etc.) fournissent en général des services gratuits ou quasiment aux individus, et doivent eux aussi surveiller leurs coûts de production et la manière dont ils utilisent leurs ressources. De même, les administrations publiques comme la Sécurité Sociale doivent elles aussi organiser au mieux leur manière de produire leur production de services publics.

Ainsi, les producteurs publics et privés doivent s'organiser pour produire au mieux des biens et des services, en arbitrant entre différentes activités, en écartant les productions trop coûteuses en matières premières, en main d'œuvre ou en machines par rapport au profit qu'elles pourraient générer.

Chapitre 2 : Les décisions du consommateur

I Qu'est-ce que la rationalité du consommateur ?

A) Les préférences et l'utilité individuelle du consommateur

Tous les consommateurs ont une **utilité individuelle** : elle correspond à leur **niveau de satisfaction**. Selon la théorie de l'utilité, tous les consommateurs souhaitent accroître le plus possible leur satisfaction, leur utilité, en faisant les meilleurs choix économiques et de consommation possibles. Par ailleurs, on suppose que plus les consommateurs consomment de **biens variés**, plus leur satisfaction augmente. Les consommateurs doivent donc consommer des biens et services divers qui les satisfont le plus, afin d'accroître au maximum leur utilité.

B) Des arbitrages en fonction des contraintes budgétaires et des préférences

Les consommateurs doivent tenir compte de leur **contrainte budgétaire**, c'est-à-dire de leur revenu qui n'est pas illimité, mais aussi de leurs **préférences individuelles** afin de faire les meilleurs choix économiques possibles, qui leur donnent un maximum de satisfaction.

II Comment maximiser sa satisfaction individuelle en fonction de l'utilité marginale ?

A) Le consommateur et son utilité marginale

Le consommateur attribue un niveau d'utilité, de satisfaction, à chaque unité de bien et de service supplémentaire qu'il pourrait consommer. On appelle cette utilité : une **utilité marginale**. Si cette unité de bien ou service supplémentaire apporte un niveau de satisfaction supérieur au coût marginal de cette unité supplémentaire, alors il consommera cette dernière car cela accroît sa satisfaction.

B) Le consommateur : un agent rationnel qui veut maximiser son utilité

Le consommateur est un **agent économique rationnel** : il réalise en permanence un calcul coût/avantage afin de déterminer les choix qui lui apportent la plus grande satisfaction possible. Il a pour objectif de maximiser son utilité, c'est-à-dire d'atteindre le plus haut niveau possible de satisfaction grâce à sa consommation. Dès que ce maximum est atteint, il s'arrête de consommer car cela pourrait réduire son utilité marginale. Pour que le niveau de satisfaction soit maximum, le consommateur doit faire en sorte que l'utilité marginale fournie par une unité consommée supplémentaire soit égale au coût marginal de cette dernière. Le consommateur est supposé faire ce calcul en permanence afin de maximiser sa satisfaction, c'est pour cela que l'on dit qu'il est rationnel, car il raisonne en permanence pour choisir la meilleure option pour lui-même. Par ailleurs, chaque choix du consommateur implique de renoncer à d'autres « opportunités/possibilités ». On dit qu'il y a un **coût d'opportunité**.

Chapitre 3 : Les décisions du producteur

I La production des biens et des services : que produire et dans quelles conditions ?

A) Les contraintes du producteur

Le producteur, produit des biens et des services avec de nombreuses **contraintes économiques, sociales et environnementales**. Les **facteurs de production**, travail et capital, à savoir la main d'œuvre et les machines ont un coût et il faut en tenir compte afin de choisir quelle quantité de facteur utiliser. De même, les ressources utilisées par le producteur comme les **matières premières** telles que le pétrole ou les minerais peuvent être rares et nécessitent d'être choisies dans les bonnes proportions, et ce, d'autant plus qu'elles peuvent être difficile à se procurer ou sont assez chères.

B) Que produire et pour qui ?

Enfin, tout producteur s'adresse aux consommateurs pour leur vendre les biens et services qu'il a produit. Il faut donc que leur prix de vente reflète la valeur ces derniers, qu'ils répondent à leur besoin ou qu'ils leur fournissent de la satisfaction, sinon les consommateurs ne leur achèteront pas ces produits. L'activité des producteurs ne sera donc pas viable à moyen ou à long terme, car ils ne réaliseront pas de profits.

II Les producteurs : des agents économiques rationnels qui optimisent leur production ?

A) Les producteurs peuvent être des agents privés ou des agents publics

Un producteur est considéré comme un agent économique rationnel, c'est-à-dire qu'il cherche à **maximiser son profit** en optimisant sa production, par exemple en minimisant ses coûts de production. Les producteurs peuvent être des **agents économiques privés** qui ont pour but de réaliser des profits comme l'entreprise Peugeot, ou alors ils peuvent appartenir à un État et être des **agents économiques publics**, comme la SNCF.

B) Les producteurs, des agents rationnels qui cherchent à optimiser leur production

Le producteur fait un raisonnement marginal similaire au consommateur, à savoir un calcul **coûts/avantages** où il accroît sa production, tant que la recette marginale d'une unité produite en plus dépasse le coût marginal de cette unité supplémentaire. Dans ce cas de figure, le producteur considère qu'il a intérêt à produire davantage, car chaque unité supplémentaire produite rapporte plus qu'elle ne coûte au producteur. Il continue donc à produire, et ce, jusqu'à ce que la **recette marginale** soit égale au coût marginal. On suppose que, dans cette situation, le profit de l'entreprise est maximal, donc le producteur arrête d'accroître sa production.

Par le raisonnement marginal, le producteur rationnel a su déterminer la quantité de bien et service à produire afin de maximiser son profit.

Chapitre 4 : Les échanges économiques

I Comment se réalisent les échanges entre les agents économiques ?

Les coûts d'opportunité des différents produits conduisent naturellement les producteurs à se spécialiser. Cette spécialisation entraîne un échange de biens et services qui se réalise dans le cadre d'un marché.

A) La spécialisation des agents

La possibilité pour les agents de se procurer des biens et des services dont ils ont besoin grâce à l'échange, les conduit naturellement à se spécialiser dans les activités dans lesquelles ils sont les plus efficaces (par rapport aux autres agents), ou qui incorporent les ressources dont ils disposent en abondance. C'est ce qu'on appelle la spécialisation.

En raison de cette spécialisation des producteurs et des pays, les agents économiques sont en relation d'échanges constants et multiples.

Ainsi, les entreprises nationales et étrangères vendent des biens et services aux ménages qui leur paient le prix de ces biens grâce aux revenus versés par les entreprises ; l'État fournit des services publics aux ménages et aux entreprises, les ménages et les entreprises versent des taxes et impôts aux administrations publiques...

B) La rencontre sur un marché

Le marché est le lieu physique (ex. : le marché d'intérêt national de Rungis) ou virtuel (le marché des devises, appelé le Forex) où la demande et l'offre se rencontrent et donnent naissance à des échanges à un certain prix. On distingue trois types de marchés :

- le marché des biens et services ;
- le marché du travail (le prix du travail est le salaire);
- le marché des capitaux.

Ces échanges donnent lieu à deux types de flux :

- des flux réels qui représentent les mouvements de biens et services ;
- des flux monétaires qui représentent les mouvements de capitaux.

Ces flux reliant les différents agents de l'économie sont représentés dans un circuit économique.

II À quoi sert la monnaie ?

La monnaie constitue un instrument essentiel de l'activité économique.

A) Les formes de la monnaie

On distingue différentes formes de monnaies actuellement utilisées dans nos économies :

- la monnaie fiduciaire, il s'agit des pièces de monnaie et des billets de banque ;
- la monnaie scripturale qui correspond à une somme inscrite au crédit d'un compte bancaire . Il est possible de l'utiliser grâce à des instruments de paiement comme le chèque, le virement, la carte bancaire, le paiement par téléphone mobile (m-paiement) ;
- la monnaie électronique correspond à une valeur monétaire stockée sous une forme électronique et émise contre la remise de fonds (ex : carte cadeau prépayée).

B) Les fonctions de la monnaie

La monnaie remplit trois fonctions économiques :

- elle sert d'intermédiaire des échanges : elle facilite les échanges et évite ainsi de recourir au troc en échangeant n'importe quel bien contre une quantité déterminée de monnaie, qui servira par la suite à un autre achat de bien ou de service ;

- elle est une unité de compte : elle sert à exprimer tous les prix des biens et services dans la même unité pour comparer plus facilement et mesurer la valeur de chaque bien et service ;
- elle sert de réserve de valeur : la monnaie se conserve et permet d'épargner pour financer un achat ultérieur ou alors par précaution (ex. : par peur de difficultés à venir). Elle garde sa valeur dans le temps.

Chapitre 4

La combinaison des facteurs de production

Pour produire, les entreprises doivent combiner plusieurs facteurs de production : le travail, le capital, les ressources naturelles, le savoir et la connaissance. Le choix de la combinaison de ces facteurs de production se fait de façon à obtenir le profit le plus élevé. Pour mesurer l'efficacité de ce choix, on utilise un indicateur : la productivité.

A. Les facteurs de production

1. Le facteur travail

Le facteur travail peut être défini comme « tous les apports d'origine humaine qui entrent dans le processus de production ». D'un point de vue quantitatif, le facteur travail correspond au nombre de salariés ou d'heures travaillées (à l'échelle microéconomique), ou à la population active (à l'échelle macroéconomique). D'un point de vue qualitatif, le facteur travail peut être apprécié par le niveau de qualification et de formation du personnel, l'âge, le sexe, le secteur d'activité.

2. Le facteur capital

Le capital désigne l'ensemble des moyens matériels utilisés pour produire. Lorsque le stock de capital augmente dans l'entreprise, on parle d'investissement.

L'investissement peut prendre 3 formes :

- l'investissement de capacité : augmentation de la capacité de production ;
- l'investissement de remplacement : renouvellement des machines dépréciées ou obsolètes ;
- l'investissement de productivité : amélioration de l'efficacité du processus de production.

3. Les ressources naturelles

Toute production intègre des ressources naturelles. Certaines ressources naturelles sont surabondantes (ex. : l'air, l'eau, le vent) et sont gratuites. Il s'agit donc de biens libres, qui ne sont pas des facteurs de production. En revanche, d'autres ressources naturelles sont rares (ex. : la terre, les ressources minières), et leur utilisation est payante. Il s'agit alors de biens économiques, qui constituent des facteurs de production.

4. Le savoir et l'information

Afin de garantir l'efficacité de leur appareil productif, les entreprises doivent maîtriser le savoir et l'information. Pour cela, elles ont recours au capital humain, qui peut être défini comme les aptitudes et les talents qui rendent les individus productifs. Le capital humain, composé de compétences, d'expériences et de savoirs, est favorisé par l'éducation et par la formation professionnelle.

B. Le choix de la combinaison des facteurs de production

Pour produire, plusieurs combinaisons des facteurs de production sont possibles :

- soit tirer profit de machines performantes et n'employer que peu de salariés (par exemple la production des voitures en France) ;
- soit utiliser une main-d'œuvre abondante et peu de machines (par exemple la production des voitures en Roumanie).

L'entreprise doit trouver la combinaison de facteurs qui lui permet de produire le plus possible au moindre coût, avec la qualité désirée et en respectant les délais.

Lorsque plusieurs combinaisons productives sont possibles, l'entreprise choisit donc la combinaison qui maximise son profit.

Actuellement, les évolutions technologiques et le renforcement de la concurrence conduisent souvent les entreprises à remplacer des hommes par des machines car le facteur capital apparaît comme moins coûteux que le facteur travail. C'est notamment le cas dans l'industrie, avec le développement de la robotique. On parle alors de « substitution du capital au travail ».

C. La mesure de l'efficacité du choix : la productivité

La productivité est le rapport entre une production et les facteurs nécessaires à son obtention. La productivité du capital est le rapport entre la production et le stock de capital mis en œuvre. La productivité du travail est le rapport entre la production et l'emploi (effectif ou nombre d'heures).

- Productivité par tête = Production / effectif occupé
- Productivité horaire = Production / activité brute de la main-d'œuvre

Lorsque la productivité augmente, on parle de « gains de productivité ». Ces gains de productivité constituent un surplus de richesse qui se partage entre :

- une hausse des salaires, qui permet d'améliorer la consommation ;
- une baisse des prix, qui permet de stimuler la consommation et les exportations ;
- une hausse des profits, qui permet de distribuer plus de dividendes, ce qui est favorable à la consommation ;
- une hausse de l'investissement, qui permet d'améliorer la productivité.

Chapitre 7 La mesure de la production et ses prolongements

I Comment mesure-t-on la production ?

Les entreprises ont pour fonction principale de produire des biens et des services marchands. La mesure de cette production est un indicateur économique important au niveau de la nation.

A) De la valeur ajoutée au PIB

Pour produire, les entreprises utilisent des **matières premières** et de **l'énergie** fournies par d'autres entreprises, ce sont les consommations intermédiaires.

Pour calculer la richesse créée par une entreprise, on utilise la notion de **valeur ajoutée**. Cette valeur ajoutée se calcule en retirant les consommations intermédiaires (produites par d'autres entreprises) de la production effectivement réalisée par l'entreprise (le chiffre d'affaire). On obtient ainsi une valeur ajoutée qui détermine la richesse générée par l'entreprise. En effet, elle a transformé les matières premières pour créer un produit, elle a donc « ajouté de la valeur » aux consommations intermédiaires grâce à son travail.

$$\text{Valeur ajoutée (VA)} = \text{production} - \text{consommations intermédiaires}$$

À l'échelle de la nation on appelle ça le **PIB** (Produit Intérieur Brut). Le principe est le même : on fait la somme de toutes les VA produites dans le pays. C'est bien la richesse créée par toutes les activités de production sur le territoire.

B) Le PIB, outil de mesure de la performance économique d'une nation

Le **PIB** est une évaluation de la richesse nationale créée au cours d'une année donnée dans un pays, exprimée sous forme monétaire. Pour le calculer, il suffit de faire la somme des valeurs ajoutées des producteurs résidant sur le territoire. Le PIB prend ainsi en compte les activités marchandes, mais aussi les services rendus par les administrations publiques (éducation nationale, police), leur contribution étant considérée égale à leur coût. Dans une société où la grande majorité des biens et une large part des services sont rendus dans un cadre marchand ou susceptible d'être évalué en termes monétaires, le niveau du PIB et son évolution constituent des indicateurs essentiels de la vie économique.

La mesure du PIB obéit à des règles internationales. La définition et les méthodes de calcul du PIB sont établies par l'Organisation des nations unies (ONU) : elles sont les mêmes pour tous les pays.

L'évolution du PIB est un indicateur important puisqu'il rend compte de la **croissance économique** (c'est-à-dire de l'augmentation de la richesse créée par un pays). Il faut toutefois distinguer l'évolution du PIB en valeur et en volume : la croissance est l'évolution du PIB en volume, c'est-à-dire sans tenir compte de la variation des prix. Si on a produit 100 unités l'année dernière et 110 unités cette année, c'est peut-être parce qu'on a produit 10% d'unités supplémentaires ou parce que les prix ont augmenté de 10% (en réalité c'est souvent un peu des deux). La croissance correspond à la seule évolution des quantités produites, elle s'exprime en pourcentage.

Comparer la richesse produite et la croissance de tous les pays du monde est possible grâce au PIB. La connaissance des PIB des différents pays est utile aux organisations internationales afin de définir leurs politiques et recommandations. Elle sert également aux entreprises pour déterminer leur choix de développement à l'international (prospection de marchés, investissements, etc.).

On peut aussi comparer les PIB des pays en tenant compte de leur population, c'est ce qu'on appelle le PIB par habitant ($\text{PIB par habitant} = \text{PIB} / \text{Nombre d'habitants}$). Un PIB égal à 1 000 milliards de dollars n'est pas équivalent s'il est réparti entre 10 ou 100 millions de personnes.

Le PIB par habitant permet alors de comparer les niveaux de vie entre les pays. En France, en 2018, le PIB par habitant vaut environ 37 000€ (soit environ 42 000\$). Les pays les plus riches ont un PIB par habitant qui dépasse 58 000€ par habitant (soit environ 64 000\$) ! C'est le cas, par exemple du Luxembourg ou du Qatar dont les PIB par habitant s'élèvent respectivement en 2018 à 113 954\$ (102 000€ environ) et 67 818\$ (61 000€ environ). Les plus pauvres ont un PIB par habitant inférieur à 1 000€ par habitant.

II Quelles sont les limites du PIB ?

A) Le PIB, un indicateur incomplet

Les évaluations de la croissance du PIB occupent une place majeure dans le débat économique et social. Pour autant, en ne comptant que les activités qui peuvent être évaluées en termes monétaires, le PIB donne une vision tronquée de la richesse. Il ne prend pas en compte toutes les activités non marchandes qui contribuent de manière majeure à notre bien-être : les services rendus entre voisins, le bénévolat et, bien entendu, tout le travail domestique, la préparation des repas, le ménage, le lavage et le repassage du linge, l'éducation des enfants dans le cadre familial. En revanche sont comptabilisées des activités généralement considérées comme négatives ou nuisibles. Par exemple, un embouteillage crée du PIB parce qu'il augmente la consommation d'essence et donc l'activité de la branche pétrolière. Et pourtant, il nuit à l'environnement et fait perdre du temps !

Beaucoup d'économistes critiquent l'usage du PIB pour rendre compte de la performance d'une économie. Ils le considèrent comme un indicateur **incomplet** et **imprécis**, et ce à plusieurs titres :

- il ne rend pas compte de la répartition des richesses et masque les inégalités dans un pays ;
- certaines activités comptabilisées dans le PIB sont pourtant néfastes pour l'environnement (ex. : les activités polluantes, la vente d'armes) ;
- certaines activités qui augmentent le bien-être de la population ne sont pas bien comptabilisées (ex. : les services publics, les activités associatives).

Le PIB ne reflète ni la nature de l'activité économique, ni son impact environnemental.

B) L'absence de prise en compte des inégalités

Comme évoqué ci-dessus, un des problèmes majeurs du PIB est qu'il ne rend pas compte de la répartition des richesses et masque les inégalités dans un pays. Par exemple, quand le PIB 2016 par habitant en France était de 32 300 € environ, 50 % de la population avait un niveau de vie inférieur à 20 520 € et les 10 % les moins riches vivaient avec moins de 11 040 €.

Complément :

L'indice de Gini et plus récemment l'indice de Palma mettent en évidence ces disparités. Pour construire le Palma, il faut d'abord mesurer quelle est la part du revenu national perçue chaque année par chacune des tranches de la population, classées de la moins aisée à la plus aisée : c'est-à-dire de 0 à 10 %, de 10 % à 20 %, etc. Ensuite, l'idée est de comparer ce que reçoivent les 10 % les plus riches à ce que touchent l'ensemble des quatre premières tranches, les 40 % les plus pauvres, en faisant une division entre les deux pour obtenir son rapport. Cet indicateur nous permet de dire que les 10 % les plus riches touchent « x fois » ce que touchent les 40 % les plus pauvres.

III Quels indicateurs pour compléter le PIB ?

Plusieurs économistes réfléchissent aujourd'hui à l'utilisation d'autres indicateurs pour mieux intégrer les limites du PIB.

A) L'indice de développement humain (IDH)

L'Indicateur de Développement Humain, ou **I.D.H.**, a comme objectif de mesurer le niveau de développement des pays, sans en rester simplement à leur poids économique mesuré par le P.I.B. ou le P.I.B. par habitant. Il intègre donc des données plus qualitatives. C'est un indicateur qui fait la synthèse de trois séries de données :

- la **santé / longévité** (mesurées par l'espérance de vie à la naissance), qui permet de mesurer indirectement la satisfaction des besoins matériels essentiels tels que l'accès à une alimentation saine, à l'eau potable, à un logement décent, à une bonne hygiène et aux soins médicaux.
- le **savoir ou niveau d'éducation**. Il est mesuré par la durée moyenne de scolarisation et la durée attendue de scolarisation pour les enfants d'âge scolaire. Il traduit la satisfaction des besoins immatériels tels que la capacité à participer aux prises de décision sur le lieu de travail ou dans la société.
- le **PIB par habitant** (logarithme du revenu brut par habitant en parité de pouvoir d'achat), afin d'englober les éléments de la qualité de vie qui ne sont pas décrits par les deux premiers indices tels que la mobilité ou l'accès à la culture.

L'I.D.H. est calculé par le Programme des Nations Unies pour le Développement (P.N.U.D.). Il se présente comme un nombre sans unité compris entre 0 et 1. Plus l'I.D.H. se rapproche de 1, plus le niveau de développement du pays est élevé. Le calcul de l'I.D.H. permet l'établissement d'un classement annuel des pays.

Malgré ses nombreuses qualités, certains scientifiques et spécialistes remettent en question l'idée que l'IDH serait un indicateur fiable du niveau de développement des pays, et plus particulièrement du développement des pays les plus faibles. Entre autres, la commission Stiglitz du 2 juin 2009 pointe des faiblesses : « ces mesures ignorent la corrélation significative entre les différents aspects de la qualité de vie parmi les gens, et ne disent rien sur la distribution des conditions individuelles dans chaque pays ». Autrement dit, l'IDH

ferait l'erreur de mettre sur un même pied d'égalité l'enrichissement d'un État et l'espérance de vie de ses citoyens, qui sont pourtant deux facteurs bien différents.

Pour de nombreux sociologues et économistes (dont Amartya Sen), l'IDH ne sera réellement abouti qu'à partir du moment où seront inscrites dans l'indice de développement humain les libertés publiques et individuelles des citoyens. Ce dernier critère semble être un préalable essentiel à l'amélioration des politiques de développement.

B) Une tentative de prise en compte du bonheur et du bien-être des nations

Une commission internationale, présidée par le prix Nobel Joseph Stiglitz, a rappelé la fonction du PIB : offrir un suivi conjoncturel de l'activité économique et non mesurer le bien-être. Le PIB n'est donc pas adapté pour évaluer la qualité de vie de la population.

Pour prendre en compte cette dimension, le PIB doit être complété par des indicateurs de qualité de vie. L'IDH en est un exemple mais il existe d'autres indicateurs de qualité de vie.

Il est également important d'évaluer les effets sociaux et environnementaux du développement économique. Des indicateurs de développement durable peuvent donc aussi être mobilisés.

Chapitre 8 La dynamique de la répartition des revenus

I Quels sont les revenus primaires des agents économiques ?

A) Les revenus du travail

Les entreprises créent de la richesse qui est ensuite partagée entre les différents agents économiques, en contrepartie de leur contribution à cette production.

Les salariés perçoivent des **revenus du travail** en échange du travail fourni aux entreprises ; c'est ce que nous appelons un salaire.

B) Les revenus du capital et de la propriété

Une partie de la valeur ajoutée va constituer les **revenus du capital** : ils rémunèrent les apporteurs de capitaux (les propriétaires des moyens de production) sous forme de dividendes ; ils rémunèrent les banques qui ont prêté des fonds sous la forme d'intérêts ; ils rémunèrent les propriétaires de biens immeubles (les bailleurs) qui les ont loués sous la forme de loyers.

Certains agents économiques perçoivent des **revenus mixtes** : c'est le cas des entrepreneurs individuels (artisans, commerçants, professions libérales) qui perçoivent à la fois la rémunération de leur travail mais également le profit réalisé par leur entreprise.

II Comment se partage la valeur ajoutée créée ?

A) Le partage entre salaires et profits

En France, la richesse produite dans l'économie se répartit de la façon suivante :

- les 2/3 environ de la valeur ajoutée revient aux salariés (par le biais des revenus du travail et du capital). Les individus percevant des revenus mixtes reçoivent des salaires (ils alimentent ainsi les 2/3) et des profits (ils alimentent ainsi le dernier tiers évoqué). ; cette proportion est globalement stable dans le temps ;
- les entreprises perçoivent le tiers restant sous la forme d'excédents bruts d'exploitation, c'est-à-dire le profit réalisé. Une partie de l'EBE sert à payer l'impôt sur les sociétés, une autre sert à payer les emprunts contractés, une autre rémunère les apporteurs de capital. Ce qui reste ensuite constitue l'épargne des entreprises (pour, par exemple, financer de futurs investissements, voir chapitre 9).

B) La déformation du partage de la VA

Le partage de la valeur ajoutée revient comme un thème majeur en économie. Les dernières décennies ont en effet été marquées par une déformation du partage de la valeur ajoutée au détriment du travail. Différentes causes de cette tendance de long terme ont été identifiées : le progrès technique, la mondialisation, le renforcement de la concentration, les changements de gouvernance dans les grandes entreprises. Par exemple, l'automatisation des tâches ou l'intelligence artificielle peuvent inciter les entreprises à remplacer les salariés par des technologies, et donc à remplacer du travail par du capital.

III Comment se forme le revenu disponible des ménages ?

A) Les revenus de transfert et les prélèvements obligatoires

Les revenus de transfert comme les prélèvements obligatoires proviennent de la redistribution des richesses organisée par l'État.

Les revenus de transfert sont versés (par l'État ou des organismes sociaux) aux ménages, en fonction du statut des personnes et de leur situation sociale. Ils s'ajoutent aux revenus primaires (voir partie I).

Les prélèvements obligatoires (les cotisations sociales et les impôts) constituent une part de revenu qui est prélevée par l'État à certains ménages pour être ensuite redistribuée à d'autres.

B) La formation du revenu disponible

Le revenu primaire des ménages constitue un élément important de leur revenu disponible. En effet, le revenu disponible se calcule ainsi :

- en additionnant tous leurs revenus primaires (ex. : salaires, revenus mixtes, loyers, dividendes...);
- en y ajoutant les revenus de transfert (c'est-à-dire les revenus perçus dans le cadre des opérations de redistribution, comme les allocations familiales, les pensions de retraite...);
- puis en ôtant les prélèvements obligatoires (les impôts, taxes, cotisations sociales).

Pour obtenir le pouvoir d'achat (c'est-à-dire le revenu disponible réel), on corrige le revenu disponible de la hausse des prix. On obtient ainsi la quantité de biens et de services qu'un ménage peut acheter avec une unité de salaire (voir chapitre 9).

Chapitre 9 L'arbitrage entre consommation et épargne

Les ménages peuvent utiliser leur revenu disponible en consommant ou en épargnant.

I Quels sont les déterminants à la consommation ?

La consommation est la partie du revenu disponible utilisée par les ménages pour acquérir des biens et des services afin de satisfaire leurs besoins.

A) Les critères économiques

Les deux principaux critères économiques de la consommation sont le revenu disponible et les prix.

Le revenu :

Plus le revenu est élevé, plus les ménages peuvent consacrer une part importante de leur revenu à la consommation.

La part du revenu disponible consacrée aux dépenses de consommation forme la propension moyenne à consommer.

$\begin{aligned} \text{Propension moyenne à consommer (PMC)} &= \text{Consommation} / \text{Revenu} \\ \text{Propension marginale à consommer (PmC)} &= \text{Variation de la consommation} / \\ &\quad \text{Variation du revenu} \end{aligned}$

Les prix des biens et des services :

Les prix des biens et services ont des conséquences sur le pouvoir d'achat du revenu disponible, c'est-à-dire la quantité de biens et de services qu'un ménage peut acheter avec une unité de salaire.

En France la consommation a évolué positivement ces dernières années en raison de la combinaison de deux éléments :

- la hausse du revenu disponible ;
- la baisse de l'évolution des prix à la consommation.

B) Les autres critères

La consommation est également influencée par d'autres critères de nature plus socioculturelle.

L'âge est un critère déterminant pour expliquer la consommation. En effet, la vie d'un individu est marquée par plusieurs étapes (jeunesse, vie active, retraite) au cours desquelles il est amené à consommer différemment. À titre d'exemple, les dépenses de consommation d'un jeune parent (dépenses de garderie, nourrice ...) seront bien différentes de celles d'un retraité (dépenses de santé).

Le **statut social** influence lui aussi la consommation. En effet, consommer permet d'affirmer un statut social réel ou désiré. On parle dans ce cas d'une consommation ostentatoire, c'est-à-

dire de consommation dont le but est de montrer aux autres une image valorisante de soi-même par l'étalage de ses richesses.

La consommation est également influencée par **la classe sociale** à laquelle les individus aimeraient appartenir (ex. : la consommation des « bourgeois bohème », la consommation des cadres urbains...).

Les entreprises, par leurs **pratiques commerciales** (marketing, publicité, communication, présence sur les réseaux sociaux...) participent elles aussi à entretenir ce désir de consommation.

II Pourquoi les ménages épargnent-ils ?

L'épargne est la partie du revenu disponible qui n'est pas consommée. En France, ce taux se situe aux alentours de 15 % à la fin de l'année 2017.

De la même manière que pour la consommation, il est possible de mettre en évidence la part que représente l'épargne dans le revenu d'un ménage. Pour cela, on peut calculer :

$\begin{aligned} \text{Propension marginal à épargner(PME)} &= \frac{\text{Épargne}}{\text{Revenu}} \\ \text{Propension marginale à épargner(PmE)} &= \frac{\text{Variation de l'épargne}}{\text{Variation du revenu}} \end{aligned}$

A) Les motifs à l'épargne

Les ménages épargnent en fonction de plusieurs objectifs :

- épargne de précaution pour faire face à des dépenses imprévues (remplacer un ordinateur) ;
- épargner pour se constituer un patrimoine (achat d'une maison) ;
- épargne de spéculation pour réaliser un profit lié à un placement financier (achat d'un portefeuille de titres financiers).

Cet arbitrage consommation/épargne est propre à chaque pays. À titre d'exemple, la France est régulièrement qualifiée de « championne » de l'épargne. Des raisons culturelles sont à l'origine de cette tendance à épargner : défiance en l'avenir, aversion au risque...

B) Les différentes formes de l'épargne

Il est possible de calculer le taux d'épargne des ménages français. Pour cela, on peut calculer :

$\text{Montant de l'épargne/revenu disponible} \times 100$
--

L'épargne se caractérise sous différentes formes. Traditionnellement, on distingue :

- l'épargne financière : argent placé dans des produits financiers (achat d'actions, obligations) dans le but de percevoir des intérêts ainsi que de l'argent liquide thésaurié.
- l'épargne non financière : part de l'épargne investie principalement dans l'acquisition de biens immobiliers : maisons principales/secondaires, logements destinés à la location, acquisition de terrains...

Chapitre 10 La consommation des ménages

I Qu'est-ce que le pouvoir d'achat ?

A) La notion de pouvoir d'achat

Le pouvoir d'achat représente la **quantité de biens et de services** qu'un individu peut acheter avec son revenu. Déterminer le pouvoir d'achat d'un revenu disponible revient à établir ce que ce revenu permet d'obtenir. Pour le calculer, il est nécessaire de prendre en compte deux paramètres :

- d'une part, le revenu disponible dont dispose l'agent économique ;
- et d'autre part, l'évolution des prix des biens et services sur le marché, couramment appelé « l'indice des prix à la consommation » (IPC). Cet indicateur permet d'estimer, entre deux périodes données, la variation moyenne des prix des produits consommés par les ménages.

La mesure du pouvoir d'achat est pertinente notamment pour retranscrire l'image de **l'activité économique** d'un pays. Cela permet alors d'établir des comparaisons dans le temps (évolution sur plusieurs années) et dans l'espace (entre différents pays).

B) L'évolution du pouvoir d'achat

Depuis 1960, on constate une progression importante de l'évolution du pouvoir d'achat en France.

À de rares exceptions près, le taux d'évolution du pouvoir d'achat du revenu disponible est positif d'une année sur l'autre. Les Français en moyenne se sont enrichis sur cette période.

La crise économique et financière de 2008 a pourtant été à l'encontre de cette tendance et a eu des effets très négatifs sur le pouvoir d'achat des ménages. Cette situation s'inscrit dans un contexte plus général où les ménages ont le sentiment de faire face à une baisse de ce dernier. Ceci s'explique notamment en raison d'une perte de la « maîtrise » totale de leurs revenus. En effet, une part de leur revenu est déjà affectée à des dépenses pré-engagées qui viennent diminuer le revenu perçu comme réellement disponible aux yeux du consommateur.

II Quelle est la structure de la consommation des ménages ?

A) Les coefficients budgétaires : l'outil de structure de la consommation

Pour connaître la répartition des dépenses des ménages (communément appelée « structure de consommation »), il est nécessaire de calculer les coefficients budgétaires. Cet indicateur se calcule de la manière suivante :

Dépense affectée à une catégorie de biens/services / Dépense totale de consommation du ménage.

À titre d'exemple, le coefficient budgétaire des ménages en transport est de 0,13 ce qui signifie que ce type de dépense représente 13 % de leurs dépenses totales.

B) L'évolution de la structure de la consommation

La consommation des ménages a beaucoup évolué durant les dernières décennies, à plusieurs titres :

- les dépenses de consommation ont plus que triplé en 50 ans ;
- cette évolution est inégale selon les postes de dépenses. On constate par exemple une consommation de plus en plus importante des technologies de l'information et de la communication. Les services représentent une part plus importante dans le poids des dépenses totales. Ceci s'explique en partie par une progression plus rapide des prix de ces derniers comparativement à celui des biens ;
- on note également un poids croissant des dépenses contraintes, c'est-à-dire des dépenses régulières et incompressibles (paiement des loyers, dépenses alimentaires ...).

Chapitre 11 : Le financement de l'activité économique

I Qu'est-ce que le financement de l'économie ?

Le financement de l'économie est l'ensemble des opérations permettant aux agents en besoin de financement de trouver des ressources pour financer leur activité, dans un pays donné.

A) La capacité de financement et le besoin de financement

Le financement de l'économie concerne les opérations par lesquelles les agents à besoins de financement obtiennent des **ressources** en provenance des **agents à capacités de financement**. Un **besoin de financement** signifie qu'un agent ne dispose pas d'une épargne suffisante pour financer ses dépenses. Ses dépenses sont supérieures à ses ressources.

À l'inverse, une **capacité de financement** désigne une situation dans laquelle les ressources sont supérieures aux dépenses. Les agents économiques peuvent alors choisir de conserver cet excédent pour s'autofinancer (financer par exemple un investissement sans recourir à des financements externes) ou placer cette épargne (c'est-à-dire prêter une partie de leurs ressources).

B) La situation des secteurs institutionnels en France

Les agents structurellement (sur une longue période) en capacité de financement sont les ménages. Dans une moindre mesure, les institutions financières sont également en capacité de financement, puisqu'elles détiennent une épargne supérieure à leurs investissements qui leur permet d'autofinancer tout ou partie de leurs futurs investissements.

A l'inverse, les agents structurellement en besoin de financement sont les entreprises, les administrations publiques et l'État. Ces agents économiques sont en situation d'endettement.

II Quelles sont les solutions à disposition des agents à besoin de financement ?

Les agents à besoin de financement ont besoin de ressources pour financer leur activité. Ils peuvent s'en procurer de deux manières :

- le **financement interne** (ou autofinancement). Dans ce cas, les agents économiques puisent dans leurs propres ressources, c'est-à-dire dans leur épargne (pour les entreprises, il s'agit des bénéfices réalisés antérieurement qui n'ont pas été distribués). Les entreprises peuvent également utiliser les fonds apportés par les propriétaires de l'entreprise (on appelle ce type de financement le financement sur fonds propres) ;
- le **financement externe** qui comprend deux modes de financement. Le financement externe indirect correspond au recours au crédit bancaire accordé par les institutions financières par les agents en besoin de financement pour des emprunts à court terme ou à long terme. Les entreprises peuvent également émettre des titres financiers qui peuvent être vendus directement auprès des investisseurs ou par l'intermédiaire des marchés financiers, c'est le financement externe direct.

III Quels sont les caractéristiques et les instruments du financement direct ?

A) Les caractéristiques du financement direct

On appelle **financement direct** (ou désintermédié) le mode de financement dans lequel l'agent à besoin de financement et l'agent à capacité de financement sont en relation directe. Ainsi, par exemple, les entreprises émettent des titres financiers que les ménages achètent.

B) Les instruments permettant le financement direct

On distingue deux principaux types de titres financiers :

- **une action** est un titre de propriété (part du capital) d'une entreprise qui a besoin de se financer. Elle donne le droit de voter aux assemblées générales. L'actionnaire perçoit un dividende, c'est-à-dire une part des bénéfices de l'entreprise (si celle-ci en réalise et décide d'en distribuer) ;
- **une obligation** est un titre de créance émis par une grande entreprise ou un État. En contrepartie de cet emprunt, l'entreprise ou l'État verse des intérêts aux investisseurs. À la fin de la durée de l'emprunt, le capital reçu est remboursé.

Ces titres financiers sont émis et souscrits par des investisseurs pour la première fois sur le marché primaire (marché « du neuf ») et sont ensuite échangés sur le marché secondaire (marché « de l'occasion »).

IV Quelles sont les caractéristiques du financement indirect ?

On appelle **financement indirect** (ou intermédié) le mode de financement dans lequel un intermédiaire (banque ou institution financière) met en relation les agents à capacité de financement et à besoin de financement. Ce type de modèle est fondé sur le recours aux crédits.

A- Le financement bancaire

Le rôle principal des banques est de collecter les dépôts des agents à capacité de financement et d'accorder, grâce à ceux-ci, des crédits aux agents qui ont un besoin de financement, à un certain taux d'intérêt. Le taux d'intérêt correspond à la rémunération du service rendu par le prêt de l'argent. C'est la rémunération du risque pris par l'apporteur de capitaux.

Les entreprises utilisent **les crédits** pour financer leurs investissements (crédits à long terme), ou pour faire face à des décalages de trésorerie (dans ce cas, les crédits sont contractés sur une courte période et sont appelés « à court terme »). Les ménages financent l'acquisition de biens immobiliers grâce aux crédits immobiliers (souscrits pour une longue durée) mais également leurs dépenses de consommation (crédits à la consommation).

Quand une banque ne dispose pas de ressources suffisantes, elle peut emprunter auprès des autres banques ou de la banque centrale européenne (BCE), qui lui prêtera à un taux appelé « taux directeur ». Le niveau du taux directeur se répercute sur le taux d'intérêt accordés par les banques commerciales. Une hausse du taux directeur renchérit le coût du crédit, ce qui contribue à diminuer le niveau de consommation et d'investissement des agents économiques, et donc réduit le niveau de l'activité économique.

B- La complémentarité des banques et des marchés financiers

Les institutions financières effectuent de nombreuses opérations sur les marchés financiers. Elles servent d'intermédiaires pour le compte de leurs clients ou pour leur propre compte, c'est ce que l'on appelle l'intermédiation de marché.

Les institutions financières conseillent les entreprises sur les marchés financiers, vendent des titres pour leurs clients ou elles-mêmes auprès des clients souscripteurs et gèrent des portefeuilles d'actifs financiers. Ainsi, les banques concourent au financement par le marché.

Chapitre 12 : Le degré de concurrence selon les marchés

I Quelles sont les caractéristiques des marchés concurrentiels ?

Un marché pertinent est un espace de marché dans lequel un produit est en compétition avec d'autres produits jugés substituables par le consommateur, c'est-à-dire différents produits entre lesquels le consommateur peut arbitrer pour satisfaire une même demande.

Un marché est qualifié de concurrentiel quand il possède certaines caractéristiques fondamentales.

A) Les types d'offreurs et de demandeurs et l'accès à l'information

L'**atomicité du marché** est le fait qu'une multitude d'offreurs proposent des produits ou services comparables à une multitude de demandeurs.

La transparence du marché traduit le fait que l'information sur les prix, les produits, les conditions commerciales doit être suffisante pour les offreurs et les demandeurs. Cela facilite la comparaison par les demandeurs de la meilleure offre pour eux ; cela permet également aux offreurs de pratiquer de la veille et de choisir leurs propres prix et conditions commerciales, afin de se positionner face aux entreprises concurrentes.

B) La libre entrée sur le marché

Afin que la concurrence soit effective, les offreurs et les demandeurs doivent être libres d'accéder facilement au marché (absence de barrières à l'entrée) et d'en sortir.

II Comment se réalise l'équilibre sur un marché concurrentiel ?

A) La détermination du prix sur le marché

Le prix d'un bien ou service correspond à **la valeur** à laquelle un échange peut être réalisé.

Grâce à l'atomicité, la transparence et la libre entrée, les marchés concurrentiels permettent **l'ajustement des prix et des quantités** selon la loi de l'offre et de la demande.

L'**offre est une fonction croissante** du prix : quand le prix augmente, les offreurs sont incités à augmenter leur production et cela attire de nouveaux offreurs. En revanche, des prix faibles découragent les offreurs (exemple : le prix bas du café peut inciter les producteurs à se tourner vers d'autres productions plus lucratives).

La **demande est une fonction décroissante** du prix : quand les prix augmentent, les demandeurs réduisent les quantités demandées. Au contraire, des prix faibles attirent de nouveaux demandeurs et encouragent les demandeurs actuels à augmenter les quantités consommées.

Lorsque l'offre et la demande s'égalisent à un prix donné (appelé prix d'équilibre), on obtient un **équilibre de marché** : les quantités offertes sont identiques aux quantités demandées. Ainsi, si l'offre est supérieure à la demande, le prix va baisser, et inversement.

B) La relation entre le prix du marché et les coûts de production

Si le marché est concurrentiel, le prix converge vers le coût marginal de production et sera donc plus avantageux pour le consommateur qu'un prix de concurrence imparfaite ou celui d'un monopoleur.

En effet, en situation de concurrence pure et parfaite, l'entreprise est qualifiée de « **price taker** » (preneur de prix) et a intérêt à produire une unité supplémentaire jusqu'à ce que le coût de cette dernière unité (coût marginal) soit égal au prix du marché ; produire au-delà signifierait perdre de l'argent.

En situation de monopole, l'entreprise est qualifiée de « **price maker** » (faiseur de prix). Étant le seul offreur, le monopoleur peut augmenter son prix au-delà du coût marginal sans perdre beaucoup de clients.

C) L'impact du prix sur la demande

Le calcul de l'**élasticité** permet de mesurer l'influence du prix sur la demande.

Élasticité = taux de variation de la demande / taux de variation du prix

En principe, l'élasticité est négative : la demande diminue lorsque le prix augmente (et inversement). Mais certains biens ont une élasticité positive, la demande augmente avec le prix. Il peut s'agir des biens de luxe. D'autres biens ont une élasticité faible, la demande varie peu ou pas par rapport aux prix. C'est le cas des biens de première nécessité et des biens pour lesquels il n'existe peu ou pas de produits de substitution.

Parfois la demande d'un bien varie parce que le prix d'un autre bien varie.

Le calcul de l'élasticité croisée positive permet de déterminer si les biens sont substituables (bien pouvant être consommé à la place d'un autre) ou complémentaires (biens qui se consomment conjointement pour satisfaire un besoin).

Élasticité croisée = taux de variation de la demande du bien A / taux de variation du prix du bien B

D) L'impact du prix sur les caractéristiques des produits

Enfin, le niveau des prix peut s'accompagner d'une évolution des caractéristiques des produits.

À long terme, si le prix de vente baisse et devient inférieur au coût marginal de production, le producteur sera incité à réduire ses coûts de production pour préserver la rentabilité de l'activité.

Il peut, par exemple, changer les matières premières utilisées dans la fabrication des produits.

D'autre part, les différences de prix des produits ou services commercialisés correspondent à des différences de caractéristiques (qualité des produits, marque, design, etc.).

Chapitre 13 : Les stratégies pour dépasser l'intensité concurrentielle

I Quelles sont les stratégies mises en œuvre par les entreprises pour réduire la concurrence ?

Les entreprises sont souvent en situation de concurrence, elles utilisent donc des méthodes pour réduire la pression de leurs concurrents.

A) Innovation et différenciation

Les entreprises peuvent jouer sur l'**innovation** : dans ce cas, elles proposent des nouveautés techniques ou commerciales qu'aucun autre concurrent ne propose. Pour protéger ces innovations, elles peuvent d'ailleurs déposer des brevets, ce qui leur confère un monopole d'exploitation pour une durée de 20 ans.

La stratégie de différenciation consiste à se **démarquer des concurrents**, en créant un ou plusieurs avantages perçus comme uniques et valorisés par les acheteurs. Elle peut s'appuyer, par exemple, sur les caractéristiques du bien, les services associés, le niveau de qualité, le design et l'image de marque de l'entreprise. Cette stratégie diminue la concurrence, l'entreprise peut alors vendre ses produits plus chers (car elle détient un pouvoir de marché, c'est-à-dire la capacité à influencer le prix).

Sur le long terme et grâce aux entreprises innovantes mais aussi imitatrices, l'innovation va permettre d'abaisser les prix relatifs des produits innovants (TV, voitures, ordinateurs, etc.). Le consommateur bénéficie de nouveaux produits meilleurs en qualité et en contenu technologique.

B) Le rapprochement d'entreprises

Les entreprises peuvent décider de **coopérer** et de **partager** des ressources avec des entreprises concurrentes ou non concurrentes. Il s'agit d'ententes licites, c'est-à-dire des ententes qui favorisent le progrès économique, et qui ne portent pas atteinte à la concurrence. Il s'agit par exemple d'une entente entre entreprises pour mutualiser des frais ou innover (exemple du constructeur automobile Fiat-Chrysler). Elles sont dans ce cas autorisées par le droit de la concurrence.

Les entreprises peuvent également acquérir d'autres entreprises concurrentes (exemple de l'entreprise Thuasne) ou des entreprises d'un autre secteur d'activité. C'est un moyen de réduire la concurrence par la baisse du nombre d'offres et par l'acquisition de nouvelles technologies, de nouvelles compétences... C'est ce que l'on appelle la **concentration** des entreprises.

II Quelles sont les structures de marché et les pratiques non concurrentielles ?

A) Le monopole et l'oligopole

La concurrence pure et parfaite est un modèle théorique. Dans la réalité, on retrouve fréquemment des situations de concurrence imparfaite (situations de monopole ou d'oligopole). Lorsque peu d'entreprises se partagent le marché, celles-ci disposent d'un pouvoir de marché : elles peuvent fixer un prix supérieur au prix d'équilibre sur un marché concurrentiel.

Les entreprises peuvent également abuser de leur position dominante pour limiter la concurrence, ce qui est sanctionné par le droit de la concurrence.

Au sens strict, les **monopoles** sont la situation dans laquelle il n'existe qu'un seul offreur face à de nombreux demandeurs. On parle également de monopole ou de quasi-monopole dans le

cas où une entreprise possède une part de marché largement dominante : l'offreur dominant est théoriquement en mesure d'imposer ses prix, ce qui risque d'entraîner la fixation de prix supérieurs aux prix résultant d'un équilibre concurrentiel.

On entend par **marché oligopolistique**, celui dans lequel le nombre d'offreurs est limité et ces derniers se partagent le marché de façon plus ou moins égale.

B) Les ententes illicites

Au contraire des ententes licites, les **ententes illicites** sont prohibées et sanctionnées. Il s'agit d'accords entre entreprises visant à nuire à la concurrence en restreignant l'accès du marché à de nouveaux offreurs, en fixant des prix de vente, en boycottant des fournisseurs ou des concurrents. On peut citer l'exemple du cartel de l'électroménager. Ces pratiques entraînent la fixation de prix à un niveau supérieur au prix d'équilibre sur le marché.