

Chapitre 1 : les grandes questions que se posent les économistes

Trouvez des questions permettant de répondre aux paragraphes proposés. Cet exercice doit vous permettre de mieux mémoriser le cours mais aussi de travailler les consignes.

I. Dans un monde aux ressources limitées, comment faire des choix ?

De la rareté des ressources aux choix des individus

1.

Le point de départ de toutes les questions que se posent les économistes est la notion de rareté des ressources. La rareté concerne les ressources disponibles pour produire les biens et services qui permettront de satisfaire les besoins et aspirations des individus, qu'il s'agisse des ressources naturelles, des biens de production ou de la quantité de travail dont dispose une société à un moment donné.

2.

De ce fait, et alors que l'on considère généralement que les aspirations sont illimitées, il n'est pas possible de produire de tout en quantité illimitée, ce qui pose la question de l'allocation des ressources et de la répartition des biens et services. Ces objets ne sont pas propres aux économistes. Ce sont les questions que ceux-ci formulent et les outils qu'ils mobilisent pour y répondre qui caractérisent la démarche en économie et la distinguent de celle d'autres disciplines, l'anthropologie par exemple.

3.

Face à la rareté, les individus et sociétés sont contraints de faire des choix et donc de réaliser des arbitrages : la science économique est l'analyse des choix rendus nécessaires par la rareté des ressources. Tout choix impliquant un renoncement, le coût de ce renoncement est pris en considération par l'analyse économique sous le terme de « coût d'opportunité ». Plus large que la notion de coût dans son acception habituelle, qui l'assimile à une dépense monétaire ou pour le moins à un coût financier, ce concept indique que, dans un monde de rareté où il est impossible de tout obtenir à la fois, toute décision implique un sacrifice, un manque à gagner ; il est d'une portée très générale et s'applique à tous les arbitrages, qu'il s'agisse des choix des individus, des entreprises, des pouvoirs publics. Pour étudier le comportement des agents face à ces choix, et afin de dégager des éléments de compréhension et d'interprétation, les économistes posent des hypothèses et proposent des représentations partielles de la réalité, autrement dit élaborent des « modèles ». La démarche peut être illustrée par les choix auxquels sont confrontés les individus en matière de consommation ou d'usage de leur temps.

La modélisation des choix du consommateur

4.

En matière de consommation, les individus sont limités dans leurs choix par les ressources (pouvoir d'achat et temps), dont ils disposent : même la personne la plus riche de la terre doit faire des choix car le temps est également une ressource rare. On peut élaborer un modèle explicatif en partant de la contrainte budgétaire ou de la contrainte temporelle, en posant comme hypothèses :

- que l'individu doit choisir entre deux biens ou entre deux usages de son temps ;
- qu'il cherche à maximiser sa satisfaction, c'est-à-dire à atteindre le degré de satisfaction le plus élevé possible. Cette satisfaction peut parfaitement dépendre d'éléments d'altruisme, des orientations éthiques, écologiques ou politiques, etc.

Dans les deux cas, celui où c'est le budget disponible qui est limité et celui où c'est le temps disponible qui est limité, le raisonnement est le même. Si l'on part d'une contrainte budgétaire, connaissant les prix des deux biens et le budget maximal que l'individu est contraint (ou a choisi) d'y consacrer, il est possible de déterminer les différentes combinaisons possibles et de procéder à une représentation graphique élémentaire. L'hypothèse de variation des prix relatifs a pour effet, toutes choses égales par ailleurs, de modifier le domaine des choix possibles, ceci se traduisant graphiquement par un changement de la pente de la droite de budget. Toutes choses égales par ailleurs, le domaine des choix possibles est également modifié lorsqu'il y a un changement dans le montant du budget ; c'est alors la droite qui se déplace sans modification de la pente.

Reste à déterminer la combinaison que retiendra finalement le consommateur, ce que va permettre l'introduction de la notion d'utilité dans le modèle.

5.

L'utilité désigne la satisfaction qu'un individu retire de la consommation d'un bien, l'utilité marginale désignant la satisfaction supplémentaire apportée par la consommation d'une unité supplémentaire de ce bien.

6.

En règle générale, on suppose que l'utilité marginale est décroissante avec les quantités consommées. Les exemples du comportement du consommateur dans un restaurant proposant des plats à volonté ou du bénéficiaire d'un forfait téléphonique illimité permettent aisément de comprendre cela. Mais il existe des contextes (addiction, développement du goût pour les musiques, etc.) dans lesquels l'utilité marginale peut ne pas être décroissante, et peut même être croissante.

7.

L'utilité introduit un nouveau déterminant dans la prise de décision : celui des préférences individuelles. Les préférences individuelles découlent de la subjectivité des goûts et permettent de comprendre pourquoi, à contrainte budgétaire identique, deux individus font des choix différents.

Les individus sont en effet censés avoir des préférences personnelles et le niveau de satisfaction qu'ils retirent de la consommation d'un même bien :

- diffère de l'un à l'autre (un concert en plein air peut apporter une immense satisfaction aux uns et, à l'inverse, importuner les autres) ;
- diffère également en fonction du contexte dans lequel ils se trouvent : si le choix entre un verre d'eau et un diamant paraît évident, il ne le sera pas si l'on se trouve seul au milieu du désert...

II. Que produit-on et comment le mesure-t-on ?

8.

La production désigne l'activité qui, en combinant des ressources en main-d'œuvre, des équipements et des matières premières ou produits semi-finis, crée des biens ou services destinés à la satisfaction directe ou indirecte des besoins et aspirations individuels et collectifs.

Elle désigne également le résultat de cette activité, notamment dans l'expression 'l'entreprise X ou l'administration Y a réalisé, au cours de l'année, une production de ... ». C'est à cette acception que l'on fait référence lorsqu'on se propose de « mesurer la production réalisée », notamment grâce à la notion de valeur ajoutée, qui mesure, comme son nom l'indique, le surcroît de valeur que l'intervention du producteur a conféré au bien ou service qu'il produit. Cette valeur ajoutée est aussi une mesure des revenus qu'engendre l'activité productive.

Que produit-on ?

9.

Les biens et services produits peuvent être classés de multiples façons, les plus fréquemment utilisées étant celles fondées sur la matérialité, sur la fonctionnalité économique, sur la durabilité.

Le critère de la matérialité oppose les biens, matériels, et les services, immatériels par définition.

Le critère de fonctionnalité économique permet de différencier les biens et services dont la consommation procure aux individus une satisfaction de ceux qui sont utilisés dans le processus de production. Ainsi les biens de consommation et les services aux particuliers se différencient-ils des biens et services utilisés pour produire, qu'il s'agisse des biens de production et produits intermédiaires ou des services utilisés par les organisations productives dans le cadre de leur activité (publicité, services à caractère juridique, expertise comptable, services bancaires, prestations fournies par des organismes de formation, maintenance informatique, etc. recherche et développement ...). Le critère de durabilité conduit à distinguer, pour les entreprises, les biens de capital fixe (équipements, bâtiments, etc.) des biens de consommation intermédiaire, et, pour les consommateurs, les biens durables (automobile, habitat, équipement ...) des biens non durables ou fongibles.

Dans les économies contemporaines, l'échange marchand est le mode dominant de distribution des biens et services ; la production correspondante, dite production marchande, est celle pour laquelle l'acquéreur doit acquitter un prix déterminé par le marché ; elle est réalisée par des entreprises dont les ressources proviennent essentiellement de la vente de leur production. La production dite non marchande est fournie à titre gratuit ou quasi-gratuit (un prix très inférieur au coût de production) à ses utilisateurs. En dépit de sa gratuité ou quasi-gratuité, la production non marchande a un coût ; elle est le plus souvent financée par l'État, les administrations de Sécurité sociale ou les collectivités locales (Régions, départements, communes), dont les ressources proviennent des prélèvements obligatoires.

10.

On peut enfin souligner la grande diversité dans les modes de production, au sein même des économies de marché contemporaines et parfois pour le même type de bien. A titre d'exemples, on peut citer la diversité des modes de production dans l'agriculture ou l'élevage (de la petite exploitation d'agriculture artisanale à la culture ou l'élevage intensif), mais aussi dans la production de biens manufacturés où peuvent se côtoyer de petites entreprises artisanales et de grandes entreprises, ou encore dans le domaine des services, en matière de restauration par exemple.

Comment le mesure-t-on ?

11.

Cette interrogation permet d'introduire une première réflexion sur les instruments de mesure et de sensibiliser au fait que toute mesure résulte de conventions ; elle pourra être reprise chaque fois que des indicateurs de mesure d'un phénomène ou d'une activité sont utilisés, tant dans le domaine de l'économie que dans celui de la sociologie. La question est plus complexe qu'il n'y paraît et il convient de bien savoir ce qui est mis sous le terme polysémique de production.

Évoque-t-on ce qui sort effectivement de l'entreprise ou bien ce qu'elle a réellement créé au cours du processus de production ?

12.

Dans le premier cas, une mesure simple de la production consiste à utiliser le nombre d'unités de biens ou de services produites (nombre d'automobiles pour un constructeur automobile, nombre d'analyses pour un laboratoire, nombre de nuitées pour un hôtel, etc.). Cette mesure de la production réalisée, exprimée en quantités physiques, présente une limite qui la rend peu opérationnelle : elle ne permet pas d'avoir une vision synthétique d'une production composite, que ce soit par sa nature (une menuiserie qui produit des tables et des chaises, un agriculteur qui produit à la fois du maïs et du lait, etc.) ou par sa diversité qualitative (un même hôtel peut proposer des chambres diverses, de la « single » à la suite). La solution consiste à mesurer la production non en quantités physiques mais en faisant référence à sa valeur, celle-ci étant, par convention, estimée par le prix du marché, c'est-à-dire celui payé par l'acquéreur : cette convention de valorisation reflète l'hypothèse selon laquelle le prix que l'acheteur est disposé à payer, sur un marché concurrentiel, est une mesure de la valeur qu'il attache au bien ou service qu'il acquiert. La production en valeur se mesure alors par les quantités produites multipliées par leur prix de vente, que la production ait ou non été effectivement vendue au cours de la période (elle peut avoir été stockée) ; dans les entreprises de services elle est généralement équivalente au chiffre d'affaires puisque les services ne peuvent être stockés. La mesure de la production non marchande, qui n'a pas de prix de marché, est, par convention, généralement estimée par les coûts de production. La production non marchande ainsi mesurée reflète mal la contribution réelle des services non marchands à la satisfaction individuelle et collective, dont l'estimation nécessite de prendre en compte d'autres indicateurs, à la fois de volume et de qualité. C'est le cas par exemple de l'éducation et de la santé.

Dans le deuxième cas, celui où l'on cherche à mesurer ce qu'a réellement créé une organisation productive par son activité, il convient de prendre en considération les biens et services achetés à d'autres entreprises, qui sont certes intégrés à sa production mais n'ont pas été produits par elle et que l'on désigne, dans une approche comptable, par l'expression « consommations intermédiaires » (« consommation » car il y a « destruction » ou transformation ; « intermédiaire » par opposition à « finale » car il s'agit d'une utilisation en vue de produire d'autres biens ou services). Les biens et services produits ayant une valeur supérieure à la valeur des consommations intermédiaires (valeur mesurée aux prix du marché), on dit que l'activité de production a conduit à « ajouter de la valeur » aux biens et services utilisés pour produire. La « valeur ajoutée » correspond ainsi à la richesse créée par une organisation productive. Elle se calcule en faisant la différence entre la valeur de la production réalisée (qui ne correspond pas toujours au chiffre d'affaires en raison d'inventures et de constitution de stocks) et la valeur des biens et services utilisés dans le processus de production (du bien ou du service). Calculer la valeur ajoutée permet de mieux identifier les activités les plus productives et d'éviter, lorsque l'on calcule des agrégats, de comptabiliser plusieurs fois la même production. Il est à remarquer que la somme des valeurs ajoutées de toutes les unités productives d'un territoire en constitue le Produit intérieur brut (PIB)

III. Comment répartir les revenus et la richesse ?

13.

Pour se procurer la plupart des biens et services nécessaires à la satisfaction de leurs besoins et aspirations, les individus doivent en payer le prix, c'est-à-dire disposer de ressources. Les revenus, flux monétaires reçus par les agents économiques, sont les flux de ressources dont ils bénéficient.

14.

Au niveau global, on distingue la répartition primaire des revenus, qui résulte de la rémunération des agents qui contribuent à la production par leur travail ou leur apport en capital, et la répartition secondaire qui résulte des effets de la redistribution. Au niveau de l'ensemble de l'économie, les opérations de répartition n'ont aucune incidence sur le total du revenu car tous les revenus proviennent, directement ou indirectement, de l'activité de production : seule la production de biens et services est créatrice de revenus, les opérations de répartition permettent simplement de comprendre comment est répartie la valeur créée.

De la valeur ajoutée à la répartition primaire des revenus

15.

La répartition primaire des revenus est celle qui résulte du partage de la valeur ajoutée entre les agents qui ont participé à sa réalisation en apportant les facteurs de production ou les capitaux permettant de se les procurer et de les mettre en œuvre. Elle correspond au partage de la valeur ajoutée entre apporteurs de travail et apporteurs de capital ; on dit également partage entre salaire et profit. Dans cette acception, la notion de salaire correspond à la rémunération directe et indirecte de ceux qui ont apporté et vendu leur force de travail pour produire les richesses. Plus large que le seul salaire net effectivement perçu par les salariés, elle inclut les cotisations sociales et les primes diverses attribuées aux salariés et correspond au coût du travail ou coût salarial total.

Si l'on excepte les impôts sur la production, qui ne constituent qu'une faible part de la valeur ajoutée, la notion de profit désigne ce qui reste de la valeur ajoutée après avoir retranché la part revenant aux salariés ; elle correspond approximativement à la notion comptable d' « excédent brut d'exploitation. Plus large que la seule rémunération des apporteurs de capitaux, elle recouvre :

- Le versement des impôts sur les bénéfices à l'Etat ;
- La rémunération des prêteurs (versement d'intérêts) ;
- La rémunération des propriétaires de l'entreprise (l'entrepreneur individuel ou les associés dans le cas d'une société) ;
- Une fraction non distribuée qui permet à l'entreprise d'autofinancer une partie de ses investissements : les amortissements (qui correspondent à l'usure et à l'obsolescence du capital fixe) et la fraction du bénéfice mise en « réserves » ; cette part de la valeur ajoutée permet de renouveler et d'accroître le capital fixe sur lequel les propriétaires ont un droit de propriété.

On constate donc que les revenus perçus par les propriétaires de l'entreprise ne recouvrent qu'une partie de l'excédent brut d'exploitation et qu'ils ne peuvent être assimilés au profit.

De la redistribution à la répartition secondaire des revenus

16.

On désigne par redistribution l'ensemble des opérations qui conduisent à modifier la répartition primaire des revenus. Ces opérations recouvrent :

- Les prélèvements obligatoires effectués par l'Etat, les collectivités locales et les organismes de sécurité sociale sur les revenus primaires (impôts, cotisations sociales) ;
- Le versement, aux individus ou aux ménages, de revenus de transferts (prestations sociales en espèces ou en nature).

Si l'intégralité des cotisations sociales sert à alimenter le système de redistribution des revenus, ce n'est le cas que d'une petite partie des impôts.

De la répartition aux revenus perçus par les individus et les ménages.

17.

Les individus et les ménages perçoivent des revenus qui proviennent de la répartition primaire et des revenus qui proviennent de la redistribution.

Les revenus primaires, issus du partage de la valeur ajoutée, comprennent principalement :

- Les revenus du travail (salaires);
- Les revenus du patrimoine ou revenus de la propriété (dividendes, intérêts, revenus fonciers);
- Les revenus mixtes, qui rémunèrent à la fois le travail et le capital apportés par une même personne dans une même activité productive (bénéfice des entrepreneurs individuels notamment).

Les revenus issus de la redistribution sont appelés revenus de transferts. Ce sont essentiellement des prestations sociales destinées à couvrir les besoins liés à des risques sociaux déterminés : pensions de retraite, allocations chômage, allocations familiales, etc. Ils peuvent également résulter du versement de minima sociaux.

Le revenu disponible est le revenu dont dispose un individu ou un ménage pour consommer et épargner. Il est égal au revenu primaire duquel on retranche les prélèvements obligatoires (impôts et cotisations sociales) et auquel on ajoute les revenus de transferts issus de la redistribution.

IV. Quels sont les grands équilibres macroéconomiques ?

18.

L'économiste peut analyser les contraintes et les choix faits en matière d'échanges, de production et de répartition selon une approche micro-économique, c'est-à-dire s'attachant à comprendre comment se déterminent les décisions prises sous contrainte au niveau de chaque type d'acteur ou sur un marché spécifique. Il peut aussi adopter une approche macroéconomique, c'est-à-dire en prenant en considération l'ensemble des acteurs d'une économie nationale, notamment pour appréhender la situation économique d'ensemble, autrement dit le niveau d'activité du pays auquel aboutit à tout moment la combinaison des innombrables décisions des acteurs économiques, certaines concernant la mise à disposition de biens finis ou de services (les ressources) et d'autres l'utilisation de ces mêmes biens ou services (les emplois). Cette approche repose sur une base comptable qui retrace la confrontation, nécessairement équilibrée, entre deux catégories

d'opérations, celle des ressources et celle des emplois, d'où l'expression d'équilibre emplois-ressources.

L'équilibre emplois-ressources

19.

Du côté des ressources figurent :

- Le Produit intérieur brut (PIB) qui est la principale « ressource » d'une économie nationale car il correspond à la valeur de tous les biens et services produits au cours de la période sur le territoire. Il est mesuré par la somme des valeurs ajoutées produites par les agents résidents au cours de la période de référence (le plus souvent, l'année) ;
- Les importations (M) de biens et services produits par les non-résidents et mis à la disposition des agents résidents ;
- Les prélèvements sur les stocks, c'est-à-dire les biens produits sur les périodes antérieures et commercialisés au cours de la période considérée.

Les « emplois » correspondent à l'utilisation par les agents des biens et des services produits et importés. Sans mise à part des dépenses publiques dans l'équation, les emplois sont classés en quatre catégories :

- La consommation finale (C), c'est-à-dire l'ensemble des achats de biens et services utilisés directement par les ménages pour leur propre consommation, et la consommation finale des administrations publiques ;
- La formation brute de capital fixe, c'est-à-dire les achats de biens d'équipements durables (> 1 an), de bâtiments et de logiciels de tous les agents économiques ; elle correspond aux investissements (I) réalisés au cours de la période ;
- Les exportations (X), c'est-à-dire les biens et services vendus par les résidents aux non-résidents ;
- Les mises en stocks qui correspondent aux biens produits durant la période considérée et qui seront commercialisés à une période ultérieure.

Présenté sous forme d'équation, l'équilibre emplois – ressources d'une période s'écrit donc :

$$\text{PIB} + \text{M} + \text{Stocks (début période)} = \text{C} + \text{I} + \text{X} + \text{Stocks (fin de période)}$$

On peut également, dans les emplois, isoler les achats publics (G), c'est-à-dire la consommation finale et les investissements des administrations publiques. Dans ce cas, les emplois comprennent :

- La consommation finale privée désignée par C (consommation finale des ménages) ;
- La FBCF des agents privés, désignée par I (entreprises, ménages, administrations privées) ;
- L'ensemble des achats de biens et services effectués par le secteur public afin de procurer aux agents privés des services publics et consommations collectives, désigné par G ;
- Les exportations (X) ;
- Les mises en stocks.

L'équation s'écrit alors :

$$\text{PIB} + \text{M} + \text{Stocks (début période)} = \text{C} + \text{G} + \text{I} + \text{X} + \text{Stocks (fin de période)}$$

Ou encore :

$$\text{PIB} + \text{M} = \text{C} + \text{G} + \text{I} + \text{X} + \Delta\text{Stocks (+ ou -)}$$

L'isolation des dépenses publiques dans l'équation revêt une importance particulière lorsque l'on s'intéresse à la régulation et aux déséquilibres macroéconomiques.

En prenant appui sur l'équation comptable d'équilibre emplois-ressources, on peut également raisonner en termes d' « offre globale » de biens et services (les ressources) et de « demande globale » (les emplois).

20.

La dynamique des emplois et des ressources Sur une période donnée (N), la situation macroéconomique d'un pays se caractérise par un niveau des emplois-ressources auquel sont associés un solde des échanges extérieurs de biens et services, un niveau des stocks, un niveau général de prix et un niveau d'emploi.

La période suivante (N+1) couvre un nouvel ensemble de décisions d'acteurs. Le passage d'une période à l'autre se traduit par des modifications a priori non concertées des principales composantes des emplois et des ressources. C'est l'intérêt de l'analyse macroéconomique que de montrer comment l'on passe d'une situation à l'autre et comment évoluent les indicateurs économiques globaux. Les ajustements qui permettent d'assurer l'égalité des emplois et des ressources peuvent prendre des formes multiples, par exemple :

En économie ouverte, lorsque la consommation s'accroît et que le PIB n'augmente pas (ou dans une proportion moindre), cela peut entraîner une hausse des importations. Si les exportations ne couvrent pas les importations, un déséquilibre extérieur apparaît.

Lorsque l'offre globale tend à excéder la demande globale, cela se traduit par une augmentation des stocks et peut provoquer, au cours de la période suivante, récession et montée du chômage.

Dans le cas inverse, si ce que les acteurs économiques veulent acheter tend à excéder l'offre de biens et services disponibles, des tensions inflationnistes peuvent apparaître.

La situation macroéconomique est dite déséquilibrée lorsque les ajustements induisent une modification sensible du niveau général des prix, une dégradation du niveau d'emploi ou le développement d'un déficit des échanges extérieurs de biens et services. L'étude d'épisodes historiques de déséquilibres permet d'illustrer la nature des ajustements.

Corrigé possible

1. Qu'est-ce que la rareté ?
2. Quel est l'objet des sciences économiques ?
3. Comment les économistes traitent-ils les contraintes qui s'imposent aux individus lorsqu'ils font un choix économique ?
4. Comment modélise-t-on le comportement des consommateurs lorsqu'ils font leurs choix ?
5. Qu'est-ce que l'utilité ? L'utilité marginale ?
6. Comment évolue l'utilité marginale ? Est-ce toujours le cas ?
7. Pourquoi tous les individus ne font pas les mêmes choix ?
8. Qu'est-ce que la production ? La valeur ajoutée ?
9. Quelles sont les différents types de production ? Quels sont les critères qui les différencient ?
10. Les modes de production pour ces différentes productions sont-ils toujours les mêmes ?
11. Que veut-on mesurer lorsque l'on cherche à mesurer la quantité produite ?
12. Quelle différence faites-vous entre l'évaluation de la production physique et l'évaluation de la production en unité monétaire ? Qu'est-ce que la valeur ajoutée ? le PIB ?
13. A quoi servent les revenus ?
14. Quels sont les différents types de revenus ? Comment se répartissent-ils ? Qu'est-ce qui crée les revenus ?
15. Qu'est-ce que la répartition primaire des revenus ?
16. Qu'est-ce que la redistribution ? Comment fonctionne ce mécanisme ?
17. Qu'est-ce que le revenu disponible ? Comment le calcule-t-on ?
18. Quelle est la différence entre la macroéconomie et la microéconomie ?

19. Qu'est-ce que l'équation de l'équilibre emplois-ressources ? Que trouve-t-on du côté des ressources ? des emplois ?

20. Quel est l'intérêt de l'analyse de l'équilibre emplois-ressources ?